

Sejak peluncuran produk asuransi terkait investasi (*unit link*) pertama di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk kategori produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia.

- a. Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) sejak produk ini diluncurkan tahun 1999.
- b. Sampai dengan 31 Maret 2015 Prudential Indonesia memiliki kantor pusat pemasaran di Jakarta dan kantor pemasaran di Surabaya, Bandung, Semarang, Denpasar, Medan, dan Batam serta 380 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Indonesia.

3. Arti Logo, Visi, Misi Perusahaan PT. Prudential Life Assurance, Jam Kerja, dan Badan Hukum PT. Prudential Life Assurance.

a. Arti Logo PT. Prudential Life Assurance

Simbol utama serta asal mula nama Prudential diambil dari figur *Lady Prudence* (Dewi Kebijaksanaan). *Lady Prudence* merupakan ciri khas dan memiliki keterkaitan yang kuat dengan Prudential sejak pendiriannya pada tahun 1848. Sosok *Lady Prudence* ini mewakili salah satu dari empat kebajikan utama dan mengandung arti perilaku bijaksana. *Lady Prudence* selalu tampil dengan panah, ular, dan cermin.⁵

a. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi PT. Prudential PRU Future Team
Ponorogo 2016.

a) Mengelola keuangan *agency*

- b) Pengelola barang *souvenir* GA *Link*

- c) Pengawas kegiatan operasional M3 (Meeting Morning), WS (Workshop), GBOP dan *Fast Start* (fase dalam perekrutan agen baru).⁹

- ⁹ Dewi Nurma Etika, *Wawancara*, Ponorogo, 20 Mei 2016

d) Pelayanan *Agency*

- (1) Membantu memastikan aplikasi agen yang terkirim sesuai prosedur.
- (2) Membantu agen mengikuti ujian AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) serta memastikan informasi jadwal ujian dan bahan ujian AAJI terkomunikasi kepada agen dengan baik.

e) Mengadakan *Printing* Material

- (1) Mengajukan permintaan *printing* material Prudential yang dibutuhkan seperti: Form SPAJ (Surat Pengajuan Asuransi Jiwa), Aplikasi Agen, dan lainnya.
- (2) Mengelola stok *printing* material dan menjaga ketersediaan barang tepat waktu.
- (3) Memastikan dan menjaga kerahasiaan dokumen-dokumen Prudential secara baik dan sesuai prosedur.

f) Laporan

- (1) Membuat laporan absen bulanan secara manual staf *agency*.
- (2) Mengelola kondisi kantor secara fisik.
- (3) Laporan produksi.
- (4) Laporan *sales force*.

4) PA (*Personal Assisten*) Sekretaris¹⁰

¹⁰ Ruli Tri Astuti, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Mei 2016.

- a) Mengerjakan segala administrasi, laporan dan surat menyurat kantor meliputi laporan sumbit SPAJ baik yang *pending/issued* dan laporan aplikasi agen.
 - b) Mengecek berkas masuk dan keluar meliputi cek SPAJ untuk *underwriting* dan *policyholder*, aplikasi agen dan surat menyurat lainnya.
 - c) Membantu segala keperluan UM (*Unit Manager*) dan agen meliputi *handle* agen baru untuk belajar sistem maupun *training* agen harus mengenal *job* dan pendaftaran ujian.
 - d) *Handle* nasabah dan agen meliputi cek informasi nasabah/agen GA Chairman dan membantu mengenai masalah dan keluhannya.
- 5) IT (*Information Teknology*) dan MTD (*Marketing Treaning and Development*)
- a) IT (*Information Teknology*)
 - (1) Merekap laporan mencakup laporan produksi seperti laporan harian, laporan bulanan, dan laporan tahunan yang datanya di ambil dari *Personal Assisten*.
 - (2) Bertanggung jawab terhadap seluruh komputer yang berada di kantor.
 - (3) Membantu memperjelas data dari persyaratan SPAJ/aplikasi agen, KTP, buku tabungan, dan lainnya.
 - 6) MTD (*Marketing Treaning and Development*)

- Menjaga keamanan kantor.

- b) Ilustrasi manfaat produk yang telah ditandatangani oleh calon peserta atau nasabah.
 - c) Fotokopi kartu identitas yang masih berlaku dari calon nasabah atau peserta.
 - d) Bukti pembayaran kontribusi.
 - e) Dokumen-dokumen lain yang dibutuhkan untuk syarat penerbitan polis.
- 3) Untuk menggunakan produk tersebut beserta asuransi tambahan (jika ada) maka dimungkinkan adanya pemeriksaan kesehatan yang pelaksanaannya melalui rumah sakit atau laboratorium klinik kesehatan yang telah ditentukan oleh PT. Prudential dengan syarat dan ketentuannya.
- b. Kewajiban peserta atau nasabah sebagai pemegang polis, yaitu:
- 1) Memberikan informasi dengan benar dan lengkap serta memahami dokumen yang sebelum ditandatangani.
 - 2) Membayar kontribusi tepat waktu sebelum jatuh tempo secara berkala (bulanan, tiga bulanan, enam bulanan, tahunan) untuk memastikan polis tetap aktif.
 - 3) Apabila kontribusi tidak dibayarkan tepat waktu, ada risiko status polis terhadap peserta atau nasabah bisa menjadi tidak aktif (*lapse*) dan klaim manfaat asuransi tidak dapat dibayarkan.

- [illegible]

- 1) *Prulink syariah rupiah cash and bond fund* (SCBF) adalah dana investasi *prulink syariah* dalam mata uang rupiah yang bertujuan mendapatkan potensi hasil investasi melalui penempatan dana terutama pada kas, deposito, instrumen pasar uang termasuk reksa dana pendapatan tetap, sesuai dengan prinsip-prinsip *syariah*. Dana investasi ini sesuai untuk nasabah yang bersedia menanggung tingkat risiko investasi sedang (77% obligasi dan 23% kas, deposito dan instrumen pasar uang).
- 2) *Prulink syariah rupiah managed fund* (SMF) adalah dana investasi *prulink syariah* dalam mata uang rupiah yang bertujuan mendapatkan potensi hasil investasi melalui penempatan dana antara lain pada kas, deposito, saham termasuk reksa dana saham, efek bersifat ekuitas lainnya, efek pendapatan tetap termasuk reksa dana pendapatan tetap dan instrumen pasar uang, sesuai dengan prinsip-prinsip *syariah*. Dana investasi ini sesuai untuk nasabah yang bersedia menanggung tingkat risiko investasi sedang-tinggi (50% SEF, 50% SCBF).
- 3) *Prulink syariah rupiah equity fund* (SEF) adalah dana investasi *prulink syariah* dalam mata uang rupiah yang bertujuan untuk mendapatkan potensi hasil investasi melalui penempatan dana antara lain pada kas, deposito, saham termasuk reksa dana saham dan efek bersifat ekuitas lainnya, sesuai dengan prinsip-prinsip *syariah*. Dana investasi ini sesuai untuk nasabah yang bersedia

menanggung tingkat risiko investasi tinggi (98% saham, 2% kas, deposito dan instrumen pasar uang).

4) *Prulink syariah rupiah infrastructure and consumer equity fund* (SICEF) adalah dana investasi *prulink syariah* dalam mata uang rupiah yang bertujuan untuk mendapatkan hasil investasi yang optimal dalam jangka panjang dengan berinvestasi, secara langsung dan atau tidak langsung, pada saham dan efek bersifat ekuitas lainnya yang sesuai prinsip syariah di sektor infrastruktur, konsumsi serta sektor lainnya yang terkait. Dana investasi ini sesuai untuk nasabah yang bersedia menanggung tingkat risiko investasi tinggi (98% saham, 2% kas, deposito dan instrumen pasar uang).

g. Biaya top-up adalah biaya yang dikenakan pada peserta atau nasabah melakukan *top-up* (penambahan porsi investasi) yang besarnya adalah 5% dari kontribusi *top-up* berkala (*prusaver syariah*) dan Kontribusi *top-up* tunggal yang dibayarkan.

h. Iuran *tabarru'* adalah hibah sejumlah uang yang telah disanggupi oleh pemegang polis ke dalam dana *tabarru'*. Dana *tabarru'* akan digunakan untuk keperluan tolong menolong bila ada peserta atau nasabah yang mengalami peristiwa yang ditanggung. Iuran *tabarru'* akan dikenakan selama polis aktif dan besarnya bergantung pada, antara lain, riwayat kesehatan, usia, jenis kelamin, dan besarnya uang pertanggungan.

- i. Biaya Administrasi sebesar Rp 37.500 per bulan.
- j. Untuk setiap penarikan sebelum 3 tahun akan dikenakan pajak penghasilan sesuai dengan ketentuan pemerintah sebesar 20% yang berlaku atas kelebihan dari dana yang ditarik dengan total kontribusi yang telah dibayarkan, kecuali ditentukan lain berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Peraturan perpajakan dapat berubah sesuai keputusan legislatif di luar kebijakan Prudential Indonesia.
- k. Risiko-risiko yang perlu diketahui oleh peserta atau nasabah, yaitu:
 - 1) Risiko pasar, yaitu risiko yang disebabkan oleh kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif sehingga harga instrumen investasi mengalami penurunan dan akibatnya nilai unit yang dimiliki oleh pemegang polis dapat berkurang.
 - 2) Risiko *likuiditas*, yaitu risiko yang dapat terjadi jika aset investasi tidak dapat dengan segera dikonversi menjadi uang tunai atau pada harga yang sesuai, misalnya ketika terjadi kondisi pasar yang ekstrim atau ketika semua pemegang polis melakukan penarikan (*withdrawal/surrender*) secara bersamaan.
 - 3) Risiko ekonomi dan perubahan politik (Domestik dan Internasional), yaitu risiko yang berhubungan dengan perubahan kondisi ekonomi, kebijakan politik, hukum dan peraturan pemerintah yang berkaitan dengan dunia investasi dan usaha baik di dalam maupun luar negeri.

- ## 2. Prulink Syariah Investor Account

www.prudential.co.id, diakses pada 23 Mei 2016.

b. Kewajiban pemegang polis, yaitu:

Memberikan informasi dengan benar dan lengkap sebelum peserta atau nasabah dokumen ditandatangani.

c. Fasilitas atau manfaat yang menggunakan pada produk *PRULink Syariah Assurance Account*, yaitu:

- 1) Penambahan dana (*Top-Up*).
- 2) Perubahan instruksi penempatan dana (*redirection*).
- 3) Pengalihan unit dalam porsi investasi (*switching*).
- 4) Perubahan manfaat asuransi, antara lain uang pertanggungan dan asuransi tambahan.
- 5) Perubahan kontribusi strategi pemasaran dan ketentuan prosedur ketentuan umum polis produk prulink syariah.

Biaya pengelolaan dana investasi produk *prulink syariah investor account* bergantung pada jenis investasi yang peserta atau nasabah pilih, yaitu:

- [illegible]

Prosedur ketentuan umum polis produk *prulink syariah*, yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.3 Perbedaan ketentuan umum polis pada produk PRULink syariah.¹⁶

Ketentuan Umum Polis	PIA <i>Syariah</i>	PAA <i>Syariah</i>
Mata uang	Hanya rupiah	Hanya rupiah
Usia masuk (ulang tahun berikutnya)	Usia masuk mulai 1 tahun hingga 99 tahun	Pemegang polis: minimal 21 tahun atau 21 tahun tetapi sudah menikah (usia sebenarnya) Tertanggung: 1-70 tahun (usia ulang tahun berikutnya)
Masa pembayaran	Pembayaran premi sekali bayar (<i>single premium</i>), kontribusi (premi) tunggal	Sampai dengan usia 99 tahun, kontribusi (premi <i>reguler</i>)
Minimum kontribusi	Minimum premi adalah Rp. 12.000.000,-	Rp. 3.000.000,- atau Rp. 3.500.000,- (Rp 2.500.00,- + PRUsaver Rp.1000.000,-) atau Rp. 3.500.000,- (Rp. 1.200.000,- + PRUsaver Rp. 2.300.000,- khusus untuk polis

[illegible]

2. Prospek *Door to Door* adalah konsepnya apabila agen pemasaran kontak muka dengan kepada klien potensial. Sementara beberapa orang mungkin menghindari cara ini, tetapi banyak yang telah menjadi sukses dengan cara penjualan dari pintu ke pintu. Teknik *door to door* dilakukan oleh minimal satu agen dan maksimal dua agen, agen pemasaran baru yang menggunakan teknik ini awalnya di bantu oleh agen pemasaran yang lebih lama dan berpengalaman, setelah agen pemasaran di nilai sudah mampu untuk memasarkan sendiri produk melalui teknik ini maka agen tersebut akan di biarkan untuk menawarkan produknya namun tetap ada pengawasan. Teknik *door to door* ini merupakan cara strategi pemasaran yang mendatangi setiap rumah, dari rumah satu ke rumah yang lainnya. Wilayah atau kecamatan yang menjadi sasaran atau target calon peserta atau nasabah yaitu seperti: Ponorogo, Balong, Jenangan, Jetis, Kauman, Slahung, dan lainnya.
3. *Group Selling* adalah artinya agen juga menggunakan sendiri apa yang dia jual, yang dikatakan sebagai produk yang bagus. Artinya dalam strategi pemasaran *group selling* ini maka para agen pemasaran akan mengundang beberapa calon peserta atau nasabah dengan mengundangnya untuk menghadiri acara tersebut. Dalam teknik ini para agen yang mendaftarkan calon peserta atau nasabah tersebut harus membayar biaya pendaftaran yang ditanggung oleh agennya. Apabila calon peserta atau nasabahnya tidak menghadiri undangan tersebut maka dianggap hangus dan tidak ada ganti rugi. Oleh karena itu agen

pemasaran harus berperan penting dalam menghadirkan calon peserta atau nasabah, jika calon peserta atau nasabah menghadiri acara maka lebih mudah untuk memasarkan produk asuransi tersebut. *Group selling* dalam kegiatan acaranya langsung di pandu oleh pimpinan dari Prudential Ponorogo yaitu Bapak Jajang Fataro Akbar, tempat yang digunakan dalam acara bersifat *indoor* seperti: aula, gedung, dan hotel.

4. *Referensi* adalah agen dalam memasarkan produk asuransi memerlukan relasi atau membangun hubungan personal kepada calon peserta atau nasabah merupakan sesuatu hal yang wajib dilakukan. Teknik *referensi* ini juga banyak dilakukan karena dengan adanya relasi atau hubungan personal antara agen dengan para calon nasabah dapat menjalin adanya rasa kepercayaan, sehingga selain dari agen ke nasabah, juga bisa dari *referensi* nasabah yang sudah menjadi anggota asuransi dengan calon nasabah yang belum menjadi anggota, sehingga kemungkinan untuk menjadi nasabah lebih besar karena sudah adanya kepercayaan dan merasa aman terhadap asuransi tersebut.