

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berjalannya waktu di era milenial ini peningkatan kesadaran masyarakat dan kebutuhan akan asuransi sangatlah meningkat dan semakin dirasakan baik bagi perseorangan, masyarakat, maupun perusahaan. Pada tahun-tahun belakangan ini, sering terjadi beberapa kejadian alam yang tidak terduga dan memakan korban jiwa maupun harta benda. Oleh karena itu, masyarakat sangat memerlukan asuransi guna mengalihkan risiko dari satu pihak (tertanggung) ke pihak lain (penanggung). Jadi, dengan adanya asuransi dapat mengalihkan banyaknya risiko yang kita temui dalam kehidupan sehari-hari.

Definisi agen menurut Wahyu Prihantono merupakan orang yang bertugas untuk mencari dan mendapatkan calon peserta atau pemegang polis dengan memberikan informasi mengenai tentang pentingnya jaminan untuk hari tua, perlindungan untuk keluarga, dll. Selain itu agen merupakan orang yang dipercaya oleh perusahaan asuransi dan dipercaya oleh pemegang polis.

Adapun tugas seorang agen adalah sebagai berikut:

- a. Menyebarkan informasi tentang asuransi dengan tujuan supaya masyarakat mengerti betapa pentingnya memiliki polis asuransi.
- b. Mengisi formulir permohonan bagiorang yang berminat membeli polis asuransi.
- c. Setiap agen pasti akan menjelaskan informasi terkait aturan, syarat dan sifat polis kepada pembeli sebelum menandatangani formulir permohonan tersebut.¹

Asuransi merupakan keinginan peserta yang ingin untuk membayar kerugian kecil untuk masa sekarang, agar bisa menghadapi kerugian besar yang mungkin terjadi pada waktu mendatang dan dipindahkan kepada perusahaan asuransi.² Sedangkan, asuransi syariah (*ta'miin, takaful* atau *ta'awun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pengembalian untuk menghadapi risiko tak terduga melalui akad yang sesuai dengan syariah.³

¹ Sella Tifani, Skripsi: "*Analisis Kinerja Agen Asuransi Dalam Membantu Penyelesaian Klaim Asuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon*" (Cilegon: UIN Banten, 2018), h. 47-48.

² Abbas Salim, *Asuransi & Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 1.

³ Mulhadi, *Dasar-Dasar Hukum Asuransi* (Depok: Rajawali Pers, 2016), h. 292.

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.21/DSN-MUI/X/2001, asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pengembalian untuk menghadapi risiko tak terduga melalui akad yang sesuai dengan syariah dan tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), riba, *dzhalim*, suap, dan maksiat.

Sumber daya manusia (SDM) sangatlah diperlukan dalam sebuah perusahaan atau organisasi supaya dapat menjalankan dan mengembangkan bisnisnya. Sumber daya manusia merupakan daya yang bersumber dari manusia yaitu tenaga kerja atau kemampuan karyawan pada perusahaan sebagai penggerak dari seluruh kegiatan perusahaan pada asuransi yang disebut agen. Berdasarkan *Jurnal Enonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 5 No.1, 2017 Edi Hariyadi dan Abdi Triyanto, "Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah", menjelaskan bahwa masyarakat masih beranggapan bahwa asuransi bukan sebuah kebutuhan baginya, maka dari itu seorang agen memiliki peran penting untuk meyakinkan masyarakat dan memberikan informasi secara detail kemudian memastikan bahwa informasi yang disampaikannya dapat dipahami supaya tidak terjadi perselisihan ke depannya.

Peranan agen dalam perusahaan asuransi sangat berperan aktif dan penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan. Pada **PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang**, kualifikasi agen asuransi syariah sangat berpengaruh salah satunya untuk menciptakan kemampuan presentasi dan melakukan lobi bisnis. Oleh karena itu, analisis kualifikasi agen asuransi harus benar-benar sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh perusahaan, guna untuk memenuhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Asuransi Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi bagi masyarakat juga harus menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan perusahaan asuransi lainnya. Agar PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dapat bertahan dan berkembang dengan baik, agen PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang harus dapat menciptakan agen asuransi syariah dengan baik, menciptakan kemampuan bersaing baik dalam berbagai macam jenis produk, harga yang ditawarkan maupun segmen yang dituju sehingga dapat menghasilkan produk yang mampu bersaing dengan baik.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Kualifikasi Agen Asuransi Syariah**” (Studi pada **PT. Asuransi Umum Bumiputera**

Muda 1967 Cabang Serang). Alasan mengambil judul “**Analisis Kualifikasi Agen Asuransi Syariah**” (**Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang**), karena di perusahaan asuransi tersebut masih memiliki kekurangan dalam hal persyaratan atau kualifikasi untuk menjadi agen asuransi yang baik dan benar, oleh karena itu alasan memilih judul tersebut untuk diteliti masalahnya dan memberikan solusi. Karena dimasa sekarang ini yaitu pandemi COVID-19 para masyarakat membutuhkan asuransi guna menampung banyaknya risiko dan para agen harus bisa menciptakan kemampuan bersaing dalam jenis produk maupun harga serta harus pintar dalam melobi peserta untuk ikut serta menjadi peserta asuransi.

B. Perumusan Masalah

Sesuai dengan judul penulis kemukakan di atas dan berdasarkan latar belakang masalahnya maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana modal kerja agen asuransi di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang?
2. Bagaimana strategi yang harus dimiliki oleh seorang agen asuransi di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang?

C. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka penelitian ini hanya memfokuskan masalah mengenai “Analisis Kualifikasi Agen Asuransi Syariah (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)”.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian tersebut sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui modal kerja seorang agen asuransi di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.
2. Untuk mengetahui strategi yang harus dimiliki oleh seorang agen asuransi di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat peneliti ini diuraikan sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Penelitian ini bermanfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan dan wawasan khususnya yang berkaitan dengan kualifikasi agen asuransi syariah.

2. Perusahaan/akademisi

Penelitian ini dapat menjadi acuan bagi pihak Bumiputera Muda Cabang Serang khususnya yang berhubungan dengan kualifikasi agen asuransi syariah.

3. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pembaca untuk menambah wawasan mengenai kualifikasi agen asuransi syariah dan memberikan informasi serta pembelajaran untuk agen asuransi maupun menjadi bahan penelitian dalam penelitian lanjutan mengenai kualifikasi agen asuransi syariah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang sebagai lembaga keuangan non bank yang terpercaya serta dapat mempertahankan eksistensinya hingga saat ini.

F. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini mudah dipahami, penelitian ini disusun berdasarkan sistematika yang sesuai dengan pedoman penulisan skripsi dilingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I, Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II, Kerangka Teori yang berisi konsep kualifikasi, konsep agen, konsep asuransi, penelitian terdahulu yang relevan, dan kerangka pemikiran

BAB III, Metodologi Penelitian yang berisi ruang lingkup penelitian, metode penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, dan teknikan analisis data.

BAB IV, Hasil Penelitian dan Pembahasan yang berisi sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, jenis produk, deskripsi data, dan analisis data

BAB V, Kesimpulan dan Saran yaitu berisi kesimpulan yang merupakan jawaban ringkas terhadap rumusan masalah yang dijelaskan dalam BAB I. Oleh karena itu, kesimpulan harus konsisten dengan perumusan masalah yang ingin dicarikan jawabannya melalui penelitian. Kemudian saran dibuat berdasarkan hasil informasi penelitian serta dapat ditunjukkan kepada peneliti berikutnya.

