ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN ASURANSI SYARIAH PADA PRODUK UNIT *LINK* DI PT. ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA

SKRIPSI

Oleh:

Norma Fauziyah Rochmah

NIM : G04216066

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA
2020

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Norma Fauziyah Rochmah

NIM : G04216066

Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Tingkat Literasi Investasi Syariah Agen Asuransi Syariah Pada Produk *Unit Link* di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia

Dengan ini sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk.

Surabaya, 3 Juli 2020
Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
8129AAHF555787348
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Norma Fauziyah Rochmah
NIM. G04216066

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini ditulis oleh Norma Fauziyah Rochmah NIM. G04216066 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 03 Juli 2020
Dosen Pembimbing

Dr. Hj. Fatmah, ST, MM.
NIP. 197507032007012020

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Norma Fauziyah Rochmah NIM. G04216066 ini telah dipertahankan dan disetujui di depan sidang Majelis Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Kamis, 16 Juli 2020 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam prodi Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqosah Skripsi

Penguji I,

Dr. Fatmah, ST, MM.
NIP. 197507032007012020

Penguji II,

Andriani Syamsuri, S.Sos,MM.
NIP. 197608022009122002

Penguji III,

Nurul Lathifah, S.A., M.A.
NIP.198905282018122001

Penguji IV,

Dwi Koerniawati, M.Ak, Ak, CA
NIP. 198507122019032010

Surabaya, 25 Juli 2020
Mengesahkan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM.
NIP. 196212141993031002

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : NORMA FAUZIYAH ROCHMAH
NIM : G04216066
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
E-mail address : uzifauziyah18@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
✓ Sekripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain(……)
yang berjudul :
ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN ASURANSI SYARIAH PADA PRODUK *UNIT LINK* DI PT. ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 02 Oktober 2020
Penulis

(Norma Fauziyah Rochmah)
G04216066

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul **"Analisis Tingkat Literasi Investasi Syariah Agen Asuransi Syariah pada Produk *Unit Link* di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia"** ini merupakan hasil penelitian kualitatf yang bertujuan menjawab permasalahan yang ditemui oleh penulis tentang tingkat literasi agen asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang bertempat di Surabaya.

Latar belakang yang mempengaruhi penelitian ini terdapat 4 faktor, yaitu berkembangnya asuransi syariah di Indonesia yang dapat dilihat dari aset yang ada di industri asuransi syariah dan pelaku industri asuransi syariah, rendahnya tingkat literasi perasuransi dan dan pasar modal yang ada di Indonesia dan banyak masyarakat yang memberikan kepercayaan penuh kepada agen terhadap informasi yang diberikan. Motivasi yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian ini, dikarena banyaknya keluhan nasabah terhadap pelayanan agen, yang tidak sesuai dengan perjanjian awal.

Metodeologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara oleh tiga informan, dokumentasi dan studi kepustakaan untuk mendapatkan informasi terkait literasi investasi syariah. Dalam prosesnya penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan melakukan *data reduction* terlebih dahulu, kemudian dipilih dan disajikan dalam bentuk naratif, dan diakhiri dengan kesimpulan. Untuk memudahkan menarik kesimpulan, penulis menggunakan teknik triangulasi untuk menyesuaikan hasil wawancara dan dokumentasi sehingga data yang diperoleh lebih akurat dengan cara mewawancarai satu orang trainer yang ada di Asuransi Generali.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah tingkat literasi yang ada pada agen asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Generali Surabaya dalam masalah tersebut, terdapat agen yang kurang memahami *product knowledge*, dan kurang memahami literasi investasi. Terbukti dengan beberapa pertanyaan yang ditujukan kepada informan dan dirinya sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia, informan tidak bisa menjawab. Padahal PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia sudah sanagat baik memberikan informasi kepada para agen saat kelas yang dilakukan untuk agen, bahkan banyak aplikasi yang diciptakan oleh PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang mempermudah kerja agen untuk memberikan informasi produk dan kemudahan untuk memberikan informasi lainnya.

Berdasarkan penelitian ini, diharapkan perusahaan PT. Asuransi Jiwa Generali Surabaya juga sangat memperdulikan bagaimana agen dapat meningkatkan literasi agen yang mereka miliki. Selain itu, para agen juga dipermudah oleh PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia dengan adanya aplikasi yang mempermudah para agen untuk menjelaskan produk untuk calon nasabah.

Kata Kunci : Literasi Investasi Syariah, *Unit Link* Syariah, Generali Indonesia.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman

SAMPUL DALAM ..... **Error! Bookmark not defined.**

PERNYATAAN KEASLIAN ii

PERSETUJUAN PEMBIMBING iii

LEMBAR PENGESAHAN iv

ABSTRAK vi

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GRAFIK xiii

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi dan Batasan Masalah 9

C. Rumusan Masalah 10

D. Kajian Pustaka 10

E. Tujuan Penelitian 16

F. Kegunaan Hasil Penelitian 16

G. Definisi Operasional 17

H. Metode Penelitian 18

I. Sistematika Pembahasan 24

Bab II TEORI LITERASI INVESTASI SYARIAH, AGEN ASURANSI SYARIAH, *UNIT LINK SYARIAH*, dan *PRODUCT KNOWLEDGE* 24

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

A. Literasi Investasi Syariah 24

B. Agen Asuransi Syariah 30

1. Pengertian Agen Asuransi Syariah 30
2. Fungsi Agen 34
3. Tugas Agen 35
4. Keuntungan Menjadi Agen Asuransi 36
5. Kode Etik Agen Asuransi Syariah 36

C. Unit Link Syariah 39

1. Pengertian Unit Link Syariah 42
2. Sejarah Unit Link Syariah 43
3. Akad dalam *Unit Link* Syariah 44
4. Model *Unit Link* Syariah 45
5. Produk Unit Link 47
6. Instrumen Investasi dalam *Unit Link* Syariah 47

D. Product Knowledge 50

1. Pengertian Product Knowledge 50
2. Jenis Pengetahuan Produk 51

BAB III GAMBARAN UMUM DAN ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN ASURANSI SYARIAH PADA PRODUK *UNIT LINK* di PT. ASURANSI JIWA GENERALI SURABAYA 51

A. Gambaran Umum PT. Asuransi Generali Surabaya 51

1. Visi dan Misi PT. Asuransi Generali Surabaya 51
2. Struktur Organisasi PT. Asuransi Generali Surabaya 53
3. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Generali Surabaya 55
4. Produk PT. Asuransi Generali Surabaya 56

B. Tingkat Literasi Investasi Syariah Agen Asuransi Syariah Pada Produk *Unit Link* di PT. Asuransi Generali Surabaya 61

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN ASURANSI PADA PRODUK *UNIT LINK* DI PT. ASURANSI JIWA GENERALI SURABAYA 66

BAB V PENUTUP 75

A. Kesimpulan 75

B. Saran 76

DAFTAR PUSTAKA 82

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Pelaku IKNB Syariah Tahun 2016 s.d. 2018 4
Tabel 2. 1 Tingkat Literasi Keuangan Masyarakat Indonesia 26
Tabel 3. 1 Persetanse Bonus Peserta 58
Tabel 3. 2 Jenis Dana Investasi PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia 59
Tabel 3. 3 Persyaratan *CI* (*Critical Illnes*) 59
Tabel 3. 4 Persyaratan *Medical-PLAN Syariah* 60
Tabel 4. 1 Daftar Pertanyaan dan Jawaban Agen 69

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1. 1 Perkembangan Industri Keuangan Non-Bank (Tahun 2016-2018) dilihat dari Aset 3
Grafik 1. 2 Indeks Literasi Keuangan-Sektoral (Syariah) 4
Grafik 1. 3 Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan - Provinsi (Syariah) 5
Grafik 1. 4 Indeks Literasi - Inklusi - Sektoral (Syariah) 5
Grafik 3. 1 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia 54

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo ROBO ARMS 60
Gambar 3. 2 Alur Investasi Nasabah PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia 61
Gambar 4. 1 Tampak Depan Aplikasi E-License dan Kartu Lisensi Agen Asuransi.....67

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Otoritas Jasa Keuangan adalah lembaga negara yang berfungsi mengatur dan mengawasi sektor jasa keuangan.[1] OJK membagi sektor jasa keuangannya menjadi beberapa bagian, yaitu sektor perbankan, sektor pasar modal dan sektor jasa keuangan non bank seperti Asuransi, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan lainnya.[2] Pertumbuhan ekonomi sangat dipengaruhi oleh lembaga keuangan, dengan ini perlu dukungan khusus agar lembaga keuangan dapat semakin memperbaiki sistem dan regulasi yang telah berjalan. Tidak hanya dukungan dari bawah (*bottom-up*) yang dilakukan masyarakat komunitas, namun juga perlu dukungan dari pemerintah agar terjadi pelaksanaan yang baik dan seimbang.[3]

Upaya pemerintah guna mendukung pertumbuhan ekonomi selain didukung oleh lembaga keuangan, faktor eksternal juga sangat mempengaruhi. Contohnya Indonesia menjadi anggota G20 yang memiliki pertumbuhan ekonomi yang besar disebabkan masyarakat Indonesia memiliki jumlah pengusaha kecil yang memerlukan dana pembiayaan,[4] dan menjadi negara yang mayoritas masyarakatnya beragama Islam membuat proyeksi perkembangan lembaga keuangan syariah menjadi terbuka lebar

[1] Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2011 tentang *Otoritas Jasa Keuangan* pada Bab III Tujuan, Fungsi, Tugas dan Wewenang Pasal 5, dalam https://www.ojk.go.id, diakses pada tanggal 23 November 2019.
[2] Otoritas Jasa Keuangan, "FAQ Otoritas Jasa Keuangan", dalam https://www.ojk.go.id/id/Pages/FAQ-Otoritas-Jasa-Keuangan.aspx, diakses pada tanggal 23 November 2019.
[3] Darsono, dkk, *Peta Keuangan Mikro Syariah Indonesia* (Jakarta: Tazkia Publishing, 2018), 261.
[4] Ibid., 400-403.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

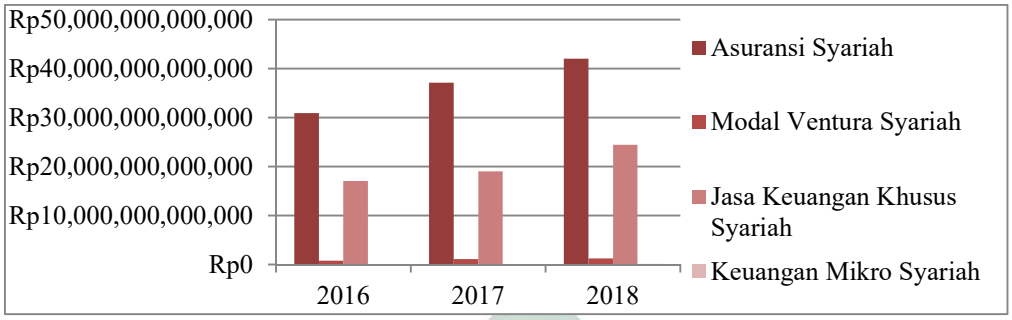
dengan kenaikan sekitar 15-20% per tahunnya.[5] Khususnya lembaga keuangan syariah non bank, yang menjadi tempat terdekat masyarakat menengah-kebawah untuk melakukan transaksi perekonomian, masyarakat menengah kebawah sering menggunakan lembaga ini menjadi pilihan terakhir.

Sebagai Negara yang mayoritas beragama Islam terdapat lembaga yang khusus mengawasi sektor keuagan non bank yaitu Industri Keuangan Non Bank (IKNB) syariah, IKNB yang berbasis syariah terdiri dari asuransi syariah, dana pensiun syariah, lembaga pembiayaan syariah, dan lembaga jasa keuangan lainnya yang dalam pelaksanaannya tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.[6] Apabila melihat dari grafik I.1 pada tahun 2016-2018 peringkat tertinggi dari IKNB apabila melihat dari aset yang dimiliki, industri asuransi syariah dalam rentan 3 tahun naik sebesar 35%, sedangkan peringkat kedua yaitu jasa keuangan khusus syariah yang di dalamnya ada lembaga penjamin syariah, pergadaian syariah, LPEI syariah dan perusahaan pembiayaan sekunder perumahan (PPSP) syariah yang naik sebesar 52%. Tentu perkembangan Industri Keuangan Non-Bank ini mengalami perkembangan yang cukup tinggi.

[5] Dinna Miftakhul Jannah dan Lucky Nugroho. "Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia", *Jurnal Maneksi*, Vol.8, No.1 (Juni, 2019),169.
[6] Otoritas Jasa Keuangan, "IKNB Syariah", dalam https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/IKNB-Syariah.aspx, diakses pada tanggal 23 November 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Grafik 1. 1 Perkembangan Industri Keuangan Non-Bank (Tahun 2016-2018) dilihat dari Aset



Sumber: *Diolah dari OJK diambil dari Tabel Statistik IKNB Syariah 2016-2018*

Dan apabila melihat dari perkembangan jumlah pelaku IKNB syariah mengalami kenaikan, terbukti salah satunya dari tahun 2016-2018 pada asuransi syariah dari jumlah pelakunya hanya 58 unit pada tahun 2018 sudah mencapai 62 unit, tingkat kenaikannya sebesar 6%. Yang lebih fantastis juga bisa dilihat dari industri keuangan mikro syariah, kenaikannya sebesar 354%. Hal ini membuktikan bahwa perlahan namun pasti banyak masyarakat yang mulai mengenal asuransi syariah dan dapat menumbuhkan kiprah asuransi syariah di Indonesia semakin membaik.[7] Tentu perkembangan ini memerlukan dorongan dari masyarakat dan pemerintah.

[7] Dinna Miftakhul Jannah dan Lucky Nugroho. "Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia", *Jurnal Maneksi*, Vol.8, No.1 (Juni, 2019),170.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Pelaku IKNB Syariah Tahun 2016 s.d. 2018

IKNB Syariah	2016	2017	2018
Industri asuransi syariah	58	63	62
Modal ventura syariah	7	7	8
Jasa keuangan khusus syariah	6	10	15
Keuangan mikro syariah	13	29	59

Sumber:*Statistik IKNB Syariah 2016-2018 Otoritas Jasa Keuangan*

Semakin tingginya perkembangan IKNB syariah di Indonesia, perlu pemahaman yang baik kepada masyarakat, agar *market share* semakin membaik. Terbukti dengan tingkat literasi yang dikatakan belum baik, pada grafik I.2 indeks literasi keuangan syariah pada tahun 2016 hanya sebesar 8,11%.

Grafik 1. 2 Indeks Literasi Keuangan-Sektoral (Syariah)

Sumber:*Tayangan PressCon Otoritas Jasa Keuangan*

Tingkat literasi keuangan dari beberapa provinsi di Indonesia, pada grafik I.3 dibawah dapat dilihat bahwa literasi tertinggi di Indonesia terjadi pada provinsi Jawa Timur sebesar 29,35% dan disusul oleh provinsi Naggroe Aceh Darussalam sebesar 21,00%.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Grafik 1. 3 Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan - Provinsi (Syariah)

Sumber:*Tayangan PressCon Otoritas Jasa Keuangan*

Lembaga Keuangan Non-Bank khususnya asuransi merupakan salah satunya bisnis di asuransi syariah yang saat ini mengalami peningkatan yang kurang bagus apabila dibandingkan dengan perbankan syariah. Dapat dilihat dari grafik I.4, tingkat literasi yang tertinggi adalah perbankan, sedangkan yang kedua adalah perasuransian masing-masing 6,63% dan 2,51%. Dengan tingkat literasi untuk asuransi syariah sangat jauh apabila dibandingkan dengan perbankan syariah.

Grafik 1. 4 Indeks Literasi - Inklusi - Sektoral (Syariah)

Sumber:*Tayangan PressCon Otoritas Jasa Keuangan*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Perkembangan asuransi sejak tahun 1980 produk asuransi tidak lagi berfokus pada asuransi saja, banyak perusahaan yang juga mewarkan produk investasi.[8] Dan tentunya dana yang diinvestasikan harus pada objek yang *halal*-thoyyibah,[9] produk ini disebut dengan produk asuransi *unit link*. Semakin pesatnya perkembangan asuransi *unit link* disebabkan karena manfaat *return* dari investasi dan perlindungan investasi dari asuransi yang diperoleh dari nasabah *unit link*. *Unit link* syariah merupakan produk alternatif yang bisa dipakai oleh kelas menengah muslim dalam mengatur keuangannya.[10] Meskipun pertumbuhannya sangat cepat, masih banyak masyarakat yang belum memahami produk tersebut.[11]

Dalam syariat Islam secara tegas apabila kita ingin melakukan sesuatu harus belajar dan memahaminya. Hal ini sebagaimana telah dijelaskan firman Allah pada Q.S. Al-Mujadalah (28): 11

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ ۖ وَإِذَا قِيلَ انْشُزُوا فَانْشُزُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ[12]

Artinya: "Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."[13]

---

[8] Sarwin Kiko Napitupulu, dkk, *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Asuransi Unit Link* (Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017), 23.
[9] Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Media Group, 2009), 245-246.
[10] Dewi Madyani, dkk, *Middle Class Muslim* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), 113.
[11] Nyoman Widana. "Analisis Produk Asuransi Unit Link di Indonesia", *E-Jurnal Matematika*, Vol.8 No. 1 (Januari, 2019), 42.
[12] al-Quran, Q.S. Al-Mujadalah (28): 11
[13] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka, 2014), 793.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Telah dijelaskan bahwa Allah selalu menganjurkan kita sebagai umatnya untuk selalu belajar dan memahami setiap materi yang kita pelajari, agar Allah melapangkan diri kita masing-masing. Hal ini juga diatur pada pasal nomor 28A UUD tahun 1945 yang menjelaskan "*Setiap orang berhak mempertahankan hidup dan kehidupannya*". Arti dari pasal tersebut warga negara Indonesia berhak untuk mempertahankan hidupnya dengan cara selalu belajar dan memahami setiap apa yang ada tanpa ada batasan.

Dengan minimnya pemahaman masyarakat tentang literasi investasi, dan kurangnya sumber buku tentang literasi investasi, maka penulis memakai acuan teori literasi keuangan untuk berkesinambungan antara literasi keuangan dan literasi investasi, karena induk dari literasi investasi yaitu literasi keuangan, sebelum memahami investasi kita harus paham istilah dan literasi keuangan, seperti istilah *saving ratio*, *debt service ratio* dan *liquidity ratio* sebagai syarat lolos untuk berinvestasi. Sedangkan teori pengetahuan produk atau *product knowledge* untuk memberikan sebuah pemahaman kepada pembaca, bahwa pengetahuan produk juga sangat dibutuhkan apabila produk yang dijual atau yang dibeli harus dipahami terlebih dahulu bagaimana manfaatnya dan perbedaannya dengan produk lainnya.

Dapat dilihat bahwa selain literasi yang rendah pada masyarakat, tingkat literasi *agen* asuransi juga sangat dibutuhkan, tetapi berdasarkan wawancara penulis juga dengan salah satu *trainer* yang ada disalah satu IKNB syariah yaitu PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia mengatakan literasi yang ada pada agen asuransi juga sangat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

minim.[14] Padalah literasi dari *agen* sangat dibutuhkan oleh masyarakat agar perkembangan produk asuransi juga dapat diimbangi dengan baik.

Perusahaan asuransi sangat membutuhkan SDM yang memiliki pengetahuan tentang asuransi dan investasi yang cukup tinggi untuk memberikan pemahaman kepada nasabah bahwasanya asuransi yang mereka perjual-belikan sangat dikuasai oleh agen, dengan cara ilmu yang agen pahami tentang produk yang diperjual-belikan. Maka dari itu peneliti sangat ingin melakukan penelitian di PT. Asuransi Generali Surabaya, agar dapat memberikan sebuah kritikan dan masukan yang dapat memperbaiki citra Generali dan perusahaan asuransi lainnya, selain itu di Generali juga mempunyai sistem satu-satunya untuk membantu para nasabahnya untuk berinvestasi lebih cermat, dengan memakai fitur ROBO ARMS (*Auto Risk Management System*), fitur ini memberikan pelayanan kepada para nasabah agar tidak lagi bingung untuk *switching* saat ingin berganti kepada investasi lainnya, tentu ini sangat mempermudah nasabah untuk berinvestasi pada produk *unit link* pada perusahaan asuransi Generali. Selain kelebihan fitur ROBO ARMS, Generali juga mampu bertahan disaat krisis bursa pada tahun 2015.[15]

Penulis menganalisis tingkat literasi investasi pada agen dengan tingkat literasi keuangan penduduk Indoensia yang dibuat oleh Otoritas Jasa Keuangan, yang terbagi menjadi 4 yaitu *not literate, less literate, well literate* dan *sufficient literate*. Karena menurut peneliti, literasi investasi dengan literasi keuangan tidak jauh berbeda dengan literasi keuangan, karena literasi keuangan adalah induk dari literasi investasi. Dan penulis memberikan 25 pertanyaan yang menyangkup tentang pengetahuan dan

[14] Muhammad Oktoputra, *Wawancara*, Surabaya, 6 September 2019.
[15] Hisashi Tarora dan Ratna Juwita, "Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Keputusan Investasi (Studi Kasus Nasabah Asuransi Generali Indonesia Cabang Palembang)", 2.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keyakinan agen terhadap PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia, dapat memberikan informasi produk *unit link* yang ada di Generali, dapat memberikan solusi apabila terdapat masalah yang terjadi pada nasabahnya, mengetahui manfaat dan risiko yang ada pada produk *unit link*, dapat menjelaskan hak dan kewajiban yang dilakukan oleh nasabah setelah membeli produk *unit link*, dan memiliki keterampilan dalam produk *unit link*. 25 pertanyaan ini merupakan pertanyaan yang lahir dari 4 pembagian tingkat yang telah diatur oleh OJK, namun lembaga yang penulis teliti lebih terfokus kepada investasi dan asuransi, karena penelitian ini hanya terfokus pada tingkat literasi investasi yang ada pada produk asuransi.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti akan mengambil judul **"ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN SYARIAH PADA PRODUK *UNIT LINK* DI PT. ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA"**

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Identifikasi Masalah
   a. Tingkat literasi investasi masyarakat masih rendah
   b. Perkembangan produk asuransi syariah masih rendah apabila dibandingkan dengan produk perbankan syariah
   c. Pemahaman masyarakat kepada produk *unit link* yang rendah sehingga dikhawatirkan akan mempengaruhi produk *unit link*
   d. Pemahaman literasi investasi syariah pada agen masih minim

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Batasan Masalah

Peneliti telah menemukan beberapa masalah agar peneliti dapat terfokus dan terarah, maka peneliti membatasi masalah sebagai berikut:

a. Analisis pada produk *unit link* terhadap tingkat literasi investasi syariah
b. Upaya yang dilakukan oleh *trainer* Generali agar para *agen* dapat memahami produk *unit link*
c. Produk yang diteliti merupakan produk *unit link* berbentuk *Front End Load Syariah Link*

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, peneliti akan membahas "Bagaimana tingkat literasi investasi syariah agen syariah pada produk *unit link* di PT. Asuransi Generali?"

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah sebuah penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa penelitian yang akan diteliti adalah sebuah penelitian yang pernah ada.[16] Untuk mengetahui persoalan yang dibahas pada kajian sebelumnya, maka penulis melakukan penelusuran kajian terlebih dahulu, yaitu:

Pertama, penilitian yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi *Unit link*". Diteliti oleh Putu Veyna Maharani terbit pada tahun 2015. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat kota Singaraja mengikuti

[16] Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel, 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

program asuransi *unit link* adalah faktor penghasilan, faktor lama promosi iklan/sales, faktor pekerjaan, faktor pendidikan, faktor usia, faktor jenis kelamin, dan faktor gaya hidup.[17] Faktor yang paling dominan disebabkan karena penghasilan. Pada penelitian ini Putu sebagai penulis berharap bahwa lembaga asuransi tidak hanya ditujukan kepada kaum menengah keatas namun juga menengah kebawah, agar sama-sama terlindungi dari manfaat asuransi *unit link*. Lalu Putu juga mengharapkan agar sosialisasi tentang *unit link* ditingkatkan agar nasabah asuransi terhindar dari ketidakpastian hidup. Persamaan yang akan diteliti terletak pada produk yang dibahas dan faktor *sales*/*agen* yang bisa mempengaruhi tingkat perkembangan produk *unit link*. Sedangkan perbedaannya yaitu, pada jurnal yang ditulis Putu Veyna ini membahas faktor apa saja yang mempengaruhi, sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis menganalisis tingkat literasi literasi investasi syariah pada produk *unit link*. Persamaan jurnal tersebut dengan penelitian yang penulis buat yaitu, ingin mengangkat kesadaran masyarakat terhadap perlindungan diri dengan produk *unit link*, namun perbedaan dari tulisan ini terletak pada apa yang akan dibahas, di jurnal "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi *Unit link*" Putu sebagai penulis ingin memberikan pemaparan bahwasanya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk memilih produk *unit link*, sedangkan penulis ingin memberikan pandangan yang berbeda, yaitu dari pelaku penjual *unit link* yaitu agen, bahwasanya apabila kemampuan pengetahuan agen masih lemah juga akan mempengaruhi penjualan produk *unit link*.

[17] Putu Veyna Maharani, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi *Unit Link*", *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, No. 1, Vol. 5 (2015), 9.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kedua, pada penelitian yang berjudul "Analisis Produk Asuransi Unit Link di Indonesia" yang diteliti oleh Nyoman Widana dan Ketut Jayanegara pada tahun 2019, mereka menyimpulkan bahwa biaya asuransi yang dikeluarkan oleh nasabah begitu besar apabila disandingkan dengan biaya asuransi yang seharusnya pada hitungan Tabel Mortalitas Indonesia. Dan dalam penelitian ini penulis menyarankan agar semua perusahaan asuransi harus adil dan sesuai yang seharusnya.[18] Kesamaan pada penelitian yang dilakukan oleh Nyoman dan Ketut pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu pengelolaan investasi yang perlu dipahami oleh masyarakat dan pemahaman produk juga perlu dilakukan oleh masyarakat agar tidak terjadi kesalah pahaman antara nasabah dan *agen*, sedangkan perbedaan dari penelitian terdahulu yang berjudul "Analisis Produk Asuransi Unit Link di Indonesia" dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu Nyoman memberikan pemahaman tentang premi sedangkan peneliti memberikan pemahaman tingkat literasi investasi syariah agen asuransi syariah di PT. Asuransi Generali Surabaya. Perbedaan dari jurnal dan penelitian penulis yaitu, jurnal tersebut ingin memaparkan bahwasanya biaya asuransi yang ditawarkan dari beberapa perusahaan lebih besar dan ini tentunya membuat banyak masyarakat yang enggan untuk membeli produk *unit link* sedangkan pada penelitian ini ingin memberikan pandangan bahwasanya jika penjualnya saja belum memiliki literasi yang cukup tentang asuransi dan investasi dapat mempengaruhi penjualan.[19]

Ketiga, berjudul "Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia" yang ditulis oleh Herry Ramadhani pada tahun 2015, menurut ia asuransi

[18] Nyoman Widana dan Ketut Jayanegara, "Analisis Produk Asuransi Unit Link di Indonesia", *E-Journal Matematika*, No. 1, Vol. 8 (Januari, 2019), 47.
[19] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

syariah di Indonesia memiliki prospek yang sangat baik, permintaan produk-produk asuransi syariah akan terus mengalami kenaikan, tetapi karena ada pelemehan ekonomi di dunia menyebabkan banyak masyarakat Indonesia yang belum teredukasi tentang asuransi syariah dan sumber daya manusia yang kurang di asuransi syariah.[20] Dan menurut penulis butuh peran pemerintah agar regulasi yang diciptakan bisa membuat semakin baik industri asuransi syariah ini. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada perkembangan asuransi syariah (IKNB syariah) sangat baik, namun perbedaannya terletak pada alasannya, Herry mengatakan bahwa dipengaruhi oleh pelemahan ekonomi di dunia, namun saya membahas pada sisi literasi investasi syariah yang ada pada produk *unit link*. Perbedaan dari jurnal ini yaitu, jurnal membahas *global* tentang prospek asuransi syariah agar disukai oleh masyarakat Indonesia, sedangkan pada penelitian yang akan dibahas oleh peneliti lebih ingin memberikan pemaparan bahwasanya masih ada agen yang belum memiliki pengetahuan yang cukup untuk menjual produk asuransi dan investasi yang sering disebut dengan *unit link*.

Keempat, penelitian selanjutnya berjudul "Optimisme Pertumbuhan Asuransi Indonesia; Proyeksi Perkembangan Lima Tahun (2014-2018)" yang ditulis oleh Hendrisman Rahim pada tahun 2013. Kesimpulan dari penelitian ini yaitu, pada kenyataannya industri asuransi syariah sangat bergantung oleh pertumbuhan ekonomi.[21] Dan Hendrisman Rahim menyarankan agar industri asuransi bisa meningkatkan dan memperluas kegiatan usahanya melalui kegiatan sosialisasi, industri

[20] Herry Ramadhani, "Prospen dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia", *Al-Tijary*, No. 1, Vol. 1 (Desember, 2015), 65-66.
[21] Hendrisman Rahim, "Optimisme Pertumbuhan Asuransi Indonesia; Proyeksi Perkembangan Lima Tahun (2014-2018)", *Jurnal Asuransi dan Manajemen Resiko*, Vol. 1, No. 2 (September, 2013), 18.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

asuransi selalu menyiapkan SDM yang baik untuk membuat nasabah nyaman dan selalu membuat produk yang bernilai dan menarik, dengan cara memberikan selebaran dengan memperkenalkan asuransi atau bahkan memperkenalkan keutungan dan resiko yang terjadi, dan memberikan edukasi ke masyarakat bahwa didalam melakukan apapun pasti ada resiko. Persamaan dari penelitian ini yaitu, Hendrisman menyampaikan bahwa memerlukan SDM yang baik agar nasabah nyaman tentu ini sangat berkesinambungan dengan penelitian yang akan diteliti oleh penulis karena SDM yang ada di asuransi syariah ada pada *agen*, sedangkan perbedaannya yaitu peneliti tidak membahas tentang pertumbuhan ekonomi, penulis hanya membahas literasi investasi syariah yang ada di Indonesia. Persamaan dari jurnal dan penelitian yang akan diteliti yaitu Hendrisman sebagai penulis jurnal menyampaikan bahwa kesiapan industry asuransi nasional agar bisa mengikuti perkembangan jaman dengan cara meningkatkan SDM, yang dimaksud dengan meningkatkan SDM yaitu memberikan pertemuan khusus antara agen dan *trainer* untuk meningkatkan pengetahuan tentang asuransi dan investasi. Sedangkan perbedaannya yaitu, Hendrisman tidak memberikan solusi bagaimana agar para SDM memiliki tingkat literasi yang cukup baik.

Kelima, dengan judul "Literasi Keuangan Syariah di Perguruan Tinggi Keagamaan Islam (Studi Kasus: UIN Alauddin Makasar)" dengan penulis Salmah Said dan Andi Muhammad Ali Amiruddin yang dirilis pada tahun 2017, mereka menyimpulkan bahwasanya tingkat literasi yang ada pada UIN Alauddin Makasar masih rendah, disebabkan informasi dan literasi tentang produk lembaga keuangan syariah non bank kurang menyebar. Maka mereka menyarankan agar pihak pengambil kebijakan dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perguruan tinggi manapun agar memasukkan materi tentang literasi keuangan ini agar masyarakat melek tentang bagaimana mengatur keuangan dengan baik dan benar.[22] Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Salmah Said dan Andi yaitu membahas tentang literasi keuangan atau literasi investasi yang ada, mereka menyimpulkan bahwa literasi keuangan sangat diperlukan agar produk dapat dipahami dengan baik. Apabila masyarakat ingin memahami investasi, seharusnya paham tentang literasi keuangan, karena literasi keuangan menjadi patokan memahami istilah yang ada apabila masyarakat ingin membeli sebuah saham dengan beberapa pendekatan, comtohnya pendekatan fundamental yang membaca laporan keuangan yang ada pada perusahaan. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti membahas tentang literasi investasi syariah sedangkan Salmah dan Andi membahas tentang literasi keuangan syariah. Persamaan dari jurnal dan penelitian ini terletak bagaimana untuk meningkatkan tingkat literasi yang cukup untuk masyarakat ataupun agen, sedangkan perbedaannya yaitu Anastasia sebagai penulis jurnal membahas literasi keuangan sebagai literasi yang pokok sebelum masuk ke literasi investasi.

Keenam, pada penelitian ini berjudul "Pengaruh Pengalaman Berinvestasi Terhadap Literasi Keuangan dan Keputusan Investasi" yang ditulis oleh Melisa Vuthalova pada tahun 2015, Melisa memberikan saran lembaga keuangan non bank perlu meningkatkan lagi edukasi pasar modal secara rutin dan agar merata kepada siapapun.[23] Persamaan yang ada terletak pada kesimpulan yang diberikan, bahwasanya pemahaman edukasi pasar modal diperlukan agar mempengaruhi berinvestasi,

---

[22] Salman Said dan Andi Muhammad Ali Amiruddin, "Literasi Keuangan Syariah di Perguruan Tinggi Keagaam Islam (Studi Kasus: UIN Alauddin Makasar)", *Al-Ulum*, Vol. 17, No.1 (Juni, 2017), 61.
[23] Melisa Vuthalova, "Pengaruh Pengalaman Berinvestasi Terhadap Literasi Keuangan dan Keputusan Investasi" (Skripsi—Institut Pertanian Bogor, 2015), 18.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sedangkan untuk perbedaannya yaitu Melisa membahas berpengaruh atau tidaknya pengalaman berinvestasi sedangkan penulis menganalisis tingkat literasi investasi syariah. Perbedaan yang terletak pada objek, yang dibahas oleh Melisa sebagai penulis jurnal fokus pada pengaruh masyarakat untuk bverinvestasi dan dilihat dari literasi keuangannya, sedangkan yang akan diteliti oleh penulis berfokus pada literasi investasi agen pada produk *unit link*

E. Tujuan Penelitian

Dengan rumusan masalah yang telah ditulis diatas, penulis berharap agar penelitiannya berfungsi untuk mengetahui seberapa tingkat literasi investasi syariah *agen* asuransi syariah pada produk *unit link* di PT. Asuransi Generali.

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Diharapkan penelitian ini bisa memberikan manfaat, berikut merupakan beberapa aspek yang mempengaruhi:

1. Aspek Teoritis

   Penelitian ini agar bisa menjadi wawasan baru kepada para akademisi agar dapat mengetahui tingkat literasi investasi syariah *agen* syariah produk *unit link* agar bisa menjadi panduan atau acuan penelitian yang akan dilakukan akan datang.

2. Aspek Praktis

   a. Bagi Peneliti

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan yang baru serta memperkaya pengetahuan peneliti tentang tingkat literasi investasi syariah pada produk unit link di Asuransi Generali.

b. Bagi Agen PT. Asuransi Generali

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan para agen Asuransi Generali untuk memberikan yang lebih baik.

c. Bagi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Hasil penelitian ini semoga diharapkan dapat dijadikan sebagai sumbangan pengetahuan untuk UIN Sunan Ampel Surabaya, yang khusus bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk lebih mengembangkan kajian ilmu pengetahuan kaidah ekonomi Islam dan literasi investasi syariah.

G. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah mendefenisikan sebuah variabel agar dapat diukur, dengan cara melihat dari indikator suatu konsep/variabel. Agar dapat memahami pemahaman suatu variabel terhadap konsep dalam penelitian ini, maka peneliti menjelaskan maknanya antara lain:

a) Literasi Investasi Syariah

Literasi Investasi Syariah adalah pengetahuan dari *agen* asuransi syariah tentang investasi syariah sehingga mampu mengatur investasi produk *unit link* yang lebih baik.

b) Agen Asuransi Syariah di PT. Asuransi Generali Surabaya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Agen asuransi syariah adalah seseorang yang mendaftarkandiri menjadi agen asuransi di PT. Asuransi Generali Surabaya yang telah bersertifikasi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia).

c) Produk Asuransi *Unit link* Syariah di PT. Asuransi Generali

Asuransi *unit link* adalah sebuah produk asuransi modern yang menggabungkan antara instrumen asuransi dan investasi. Investasi yang dilakukan lebih kepada ke produk reksa dana dan dibagi menjadi beberapa pilihan yaitu *Fixed Income Syariah, Money Market Syariah, Equity Syariah* dan *Balanced Fund Syariah*.

d) *Product Knowledge*

Product Knowledge adalah berbagai kumpulan yang memberikan informasi tentang literasi investasi yang belum memiliki pengertian dengan jelas, maka penulis memakai bab *product knowledge* untuk memberikan penjelasan literasi investasi dengan baik.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode yang digunakan untuk meneliti ini adalah metode kualitatif. Data yang didapatkan sangat objektif maka penelitian ini menyajikan secara deskriptif. Dalam penelitian ini menjelaskan informasi yang sesuai dengan variabel yang diteliti.[24]

[24] Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif* (Solo: Cakra Books, 2014), 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Pengumpulan Data

   a. Data primer didapatkan pada saat penelitian di lapangan,[25] data ini diperoleh dari agen yang ada di Asuransi Generali.

   b. Data sekunder pada penelitian ini yakni buku-buku, jurnal, literatur, atau internet yang berkaitan dengan literasi investasi syariah dan *unit link*, serta *company profile* yang dapat melengkapi data penelitian yang akan dilakukan.

3. Sumber Data

   Sumber data yang akan dijadikan acuan penelitian ini diantaranya:

   a. Sumber Data Primer

      Sumber data primer adalah data yang didapatkan langsung dari sumber pertama saat melakukan wawancara.[26] Yang menjadi sumber pertama pada data primer ini adalah *agen* X yang tidak ingin disebutkan namanya, agen bernama Syarifudin dan agen bernama Vinda. Tiga agen tersebut merupakan agen aktif yang ada di Asuransi Generali.

   b. Sumber sekunder

      Sumber sekunder didapat dari sumber yang ada.[27] Sumber ini memberikan informasi yang tersirat, pada penelitian kualitatif ini sumber sekunder yang didapat antara lain meliputi:

      a) *Company Profile* PT. Asuransi Generali

      b) Website PT. Asuransi Generali

      c) *Handout* PT. Asuransi Generali Surabaya

---

[25] M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi: Format-format Kuanitatif dan Kualitatif untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen, dan Pemasaran* (Jakarta: Kencana, 2013), 128.
[26] M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi* ..., 129.
[27] Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2007), 91.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Produk Asuransi PT. Asuransi Generali

e) Dan lain-lain.

4. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi

Metode yang dipakai adalah metode observasi partisipasi secara pasif. Yang dengan maksud peneliti datang ditempat yang akan diteliti tetapi tidak mengikuti kegiatan saat berlangsung, hanya memantau saja.[28] Didalam kegiatan observasi partisipasi secara pasif, penulis hanya menjadi penonton dan mengobseravasi terdapat masalah apa yang ada di dalamnya. Penulis akan mengobservasi agen melakukan penyampaian materi tentang *unit link* dan investasi dengan dibandingkan dengan teori yang telah ada. Observasi dilakukan di The Square Ballroom di Jalan Basuki Rahmat No. 16, Surabaya, pada saat acara Dolce Vita yang dilakukan pada pukul 10.00 WIB.

b. Persiapan Awal

Sebelum peneliti melakukan penelitian di lapangan, peneliti menyusun terlebih dahulu rancangan penelitian dan lokasi penelitian yang sesuai dengan rumusan masalah. Tahapan ini dilakukan untuk meneliti dan mengumpulkan teori-teori yang ada terkait literasi investasi syarih, agen asuransi syariah, dan *unit link* syariah. Setelah itu, penulis menentukan lokasi untuk meneliti.

[28] Djunaidi Ghony & Fauzan Almashur, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2017), 170.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam hal perizinan wawancara, penulis mengurus perizinan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

c. Wawancara

Metode wawancara adalah kegiatan tanya jawab kepada narasumber *trainer* dan agen. Dengan menggunakan metode wawanca mendalam yang dilakukan terus menerus agar mendapatkan informasi yang mendalam.[29] Data yang diperlukan untuk melakukan kegiatan wawancara ini yaitu pengetahuan agen tentang *unit link* syariah dan investasi syariah, dengan memakai bantuan alat wawancara dan daftar pertanyaan yang telah siap. Selain itu, peneliti pun menggunakan pendukung lainnya berupa alat perekam suara, dan kamera. Adapun pihak-pihak yang diwawancarai oleh peneliti, diantaranya:

1) 2 orang *trainer* Asuransi Jiwa Generali Indonesia cabang Surabaya
2) 3 orang agen syariah Asuransi Jiwa Generali Indonesia cabang Surabaya

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah bukti penelitian dengan film, gambar, tulisan, dan foto yang diambil dalam suatu kegiatan penelitian yang relevan. Penulis mendokumentasikannya dengan cara memotret kegiatan yang akan diambil sebagai bukti bahwa proses kegiatan wawancara berjalan lancar, dan penulis mengaktifkan perekam suara agar suara yang dibicarakan trainer & agen terekam dengan jelas.

Dalam penelitian ini data-data yang dikumpulkan berupa foto, rekaman wawancara, hingga dokumen perusahaan (formulir Surat Permohonan Asuransi Jiwa/SPAJ Syariah).

[29] Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Kencana, 2011), 111.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data adalah cara mengelola data dengan beberapa ketentuan agar menjadi pedoman. Berikut adalah tahapan-tahapan pengolahan data dalam suatu penelitian:[30]

a. Editing

Editing, yaitu kegiatan revisi data yang harus dikumpulkan, dengan memeriksa kembali secara teliti dan dapat dilihat dari semua sisi. Oleh karena itu penulis mengambil data yang diambil dari hasil wawancara. Kegiatan yang dilakukan oleh penulis membagi per pembahasan, agar tidak campur dengan pembahasan lainnya. Contohnya pembahasan macam-macam *unit link* dikumpulkan menjadi satu dengan pembahasan *unit link* karena mereka merupakan satu pembahasan.

b. Organizing

Organizing, yakni kegiatan menyusun kembali data yang sudah didapat ke dalam suatu penelitian agar dapat menganalisis data secara mendalam. Untuk mendukung kepastian dalam data yang diperoleh penulis memakai metode triangulasi. Triangulasi ialah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang ada diluar data tersebut untuk melakukan kesimpulan dari hasil penelitian.[31] Demi mendapatkan keakuratan data, maka peneliti memakai metode triangulasi data guna mendeskripsikan beberapa data peneliti baik dari hasil wawancara, observasi, maupun dokumentasi dari sudut pandang data dan agen Asuransi Generali.

[30] Soeratno dan Lincola, *Metode Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003), 127.
[31] Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)" (Bandung: Alfabeta, 2018), 328.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain itu penulis juga memakai triangulasi teknik untuk membandingkan kesesuaian hasil wawancara dengan dokumentasi yang ada (*handout* PT. Asuransi Generali Surabaya), triangulasi sumber digunakan untuk mengecek data yang didapat dari agen untuk membandingkan kesesuaian hasil wawancara dengan pihak *trainer* sebagai orang yang sangat paham tentang asuransi dan investasi di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia dan *website* Generali Indonesia agar data yang didapatkan lebih akurat.

c. Penemuan Hasil

Penemuan hasil, yaitu proses analisa data yang ditemukan dilapangan untuk memperoleh kesimpulan mengenai suatu fakta yang telah ditemukan, agar mendapat jawaban dari rumusan masalah.[32] Jadi penulis menganalisis data untuk mengambil kesimpulan agar bisa menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

d. Teknik Analisis Data

Kegiatan ini merupakan cara analisis yang bersifat menjelaskan makna dan peristiwa yang telah ditangkap oleh peneliti dengan memberikan bukti-buktinya. Tujuan kegiatan ini adalah sebagai pedoman peneliti melalui penjelasan deskriptif secara sistematis, nyata dan akurat. Dengan ini penulis menganalisis secara deskriptif – kualitatif dengan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Apabila data telah terkumpul, penulis melakukan reduksi data (*data reduction*) yakni menggolongkan hasil wawancara dengan narasumber Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang diperlukan, data yang terpilih lalu disajikan dengan naratif agar bisa diambil kesimpulan. Dengan

[32] Rif'atul Khoiriyah, Aanalisis Preferensi Anggota dalam ..., 25.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

teknik naratif penulis berharap mempermudah peneliti untuk menganalisis data yang dianggap sangat penting untuk menarik kesimpulan. Setelah penulis mengambil kesimpulan, penulis mengambil kesimpulan dengan metode induktif yang merupakan cara penyampaikan hasil dari fakta-fakta yang ada kemudian dijelaskan menjadi kesimpulan secara umum.[33]

I. Sistematika Pembahasan

Guna menghasilkan suatu yang ada pada penelitian ini sehingga dapat sesuai yang dituju, maka peneliti menggunakan dalam lima bab diantaranya:

Bab I Pendahuluan, yang isinya latar belakang masalah, identifikasi masalah dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II Kerangka Teoritis, yang isinya berupa dasar-dasar kajian guna menjawab permasalahan yang terkait pada penelitian. Dalam bab ini, membahas kajian teori tentang literasi investasi syariah terhadap produk asuransi *unit link*.

Bab III Data Penelitian, dalam bab ini berupa data yang berkaitan dengan variabel yang telah diteliti, hal ini meliputi penggambaran umum yang mengenai bagaimana *trainer* menyampaikan materi tentang unit link di PT. Asuransi Generali Surabaya.

Bab IV Analisis Data, dalam bab ini berisi tentang analisis hasil dari penelitian yang telah dilakukan sesuai dengan rumusan masalah yang diperoleh. *Pertama*, analisis tentang cara presentasi *trainer*kepada agen tentang materi literasi investasi

[33] Mohammad Mahpur, "Menetapkan Analisis Data Kualitatif Melalui Tahapan Koding", *Panduan Praktis Membuat Koding Untuk Menentukan Fokus Penelitian Kualitatif* (2017), 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

syariah. *Kedua*, menganalisis pemahaman agen terhadap literasi investasi syariah pada produk *unit link*.

Bab V Penutup, yang merupakan bab ini terakhir sehingga terdapat hasil kesimpulan peneliti beserta saran-saran yang dapat bermanfaat atau berguna untuk semua pihak yang terlibat dalam penelitian ini, lebih utamanya mengetahui tentang tingkat literasi investasi syariah terhadap produk unit link.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II
TEORI LITERASI INVESTASI SYARIAH, AGEN ASURANSI SYARIAH DAN PRODUK *UNIT LINK* SYARIAH

A. Literasi Investasi Syariah

Literasi investasi syariah tentu tidak jauh berbeda dengan literasi keuangan syariah. Karena dalam mengatur investasi tentu juga harus paham tentang literasi keuangan yang sebagai induk dari literasi yang ada. Karena sama halnya seperti menabung, berinvestasi juga sangat dibutuhkan untuk pembangunan ekonomi.[34]

Literasi keuangan (*financial literacy*) yang memiliki arti melek keuangan, pada buku pedoman Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia, literasi keuangan adalah sebuah rangkaian untuk memberikan pengetahuan (*knowledge*), keyakinan (*confidence*), dan keterampilan (*skill*) masyakarat agar dapat mengelola dengan baik dan benar.[35] Maka dengan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa masyarakat diharapkan mampu dan memahami fungsi lembaga jasa keuangan dan dapat meningkatkan perilaku masyarakat terhadap pengelolaan dana sehingga diharapkan bisa memperbaiki keadaan keuangan secara pribadi.

[34] Eva Rianti, "*Literasi Investasi Pasar Modal Perlu Terus Digencarkan*", dalam (https://lifestyle.bisnis.com/read/20190813/220/1135506/literasi-investasi-pasar-modal-perlu-terus-digencarkan, diakses pada 1 Juni 2020

[35] Otoritas Jasa Keuangan, "Literasi, Edukasi, dan Inklusi Keuangan", Direktorat Literasi dan Edukasi (2014), 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Melek keuangan adalah sebuah kombinasi bentuk kesadaraan, pengetahuan baru, sikap dan perilaku yang diperlukan untuk membuat dan memberi keputusan keuangan yang berakhir baik untuk setiap individu.[36]

Literasi keuangan dapat terjadi apabila seseorang memiliki sebuah kecakapan dan kemampuan agar seseorang tersebut mampu memberikan manfaat sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan. Huston berpendapat bahwa pengetahuan keuangan merupakan dimensi yang tidak dapat terpisahkan dari literasi keuangan, tetapi belum dapat menggambarkan literasi keuangan.[37]

Pada tahun 2000, seorang peneliti Remund memberikan pernyataan bahwa terdapat 5 kategori konseptual tentang literasi keuangan: (1) pengetahuan konsep keuangan, (2) cakap untuk berkomunikasi keuangan pribadi, (3) dapat mengelola keuangan pribadi secara baik, (4) mampu membuat keputusan keuangan yang tepat, (5) dapat merencanakan keuangan untuk masa depan yang efektif dan sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan.

> *Based upon a review of research studies since 2000, the many conceptual definitions of financial literacy fall into five categories: (1) knowledge of financial concepts, (2) ability to communicate about financial concept, (3) aptitude in managing personal finances, (4) skill in making appropriate financial decisions and (5) confidence in planning effectively for future financial needs.*[38]

Dari pernyataan Remund dapat dipahami bahwa literasi keuangan merupakan cara agar dapat memahami konsep keuangan dan bagaimana cara mengatur keuangan

---

[36] Isnurhadi, "Kajian Tingkat Literasi Masyarakat terhadap Perbankan Syariah: Studi Kasus Masyarakat Kota Palembang", eprints.unsri.ac.id (2013), 7-8.
[37] Huston, S.J, "*Measuring Financial Literacy*", Journal of Consumer Affairs Volume 44 Issue 2 (2010), 311.
[38] David L. Remund, "*Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy*", The Journal of consumer Affrais Volume 44, No 2 (2010), 279.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

secara baik dan benar, dengan jangka waktu pendek, sedang ataupun seumur hidup yang dapat merubah keadaan perekonomian.

Dalam beberapa penelitian, untuk mengetahui tingkat literasi keuangan masyarakat, peneliti biasanya menggunakan pengetahuan umum tentang tabungan dan pinjaman, asuransi, dan investasi.[39] Dan OJK membagi 4 tingkat literasi masyarakat pada saat pelaksaan edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan masyarakat pada survei yang dilakukan pada tahun 2013, tingkatan tersebut terbagi menjadi 4, yaitu:[40]

Tabel 2. 1 Tingkat Literasi Keuangan Masyarakat Indonesia

No	Jenis Tingkat Literasi Keuangan	Pengertian
1.	*Well Literate* (Tingkat Literasi Tinggi) = 75,69%	Mempunyai pengetahuan dan yakin kepada lembaga jasa keuangan serta paham tentang produk jasa keuangan, paham fitur yang ada, mengetahui manfaat dan resikonya, dan memiliki keterampilan untuk menggunakan produk dan jasa keuangan.
2.	*Sufficent Literate* (Tingkat Literasi Sedang) = 21,84%	Mempunyai pengetahuan dan yakin kepada lembaga jasa keuangan serta paham tentang produk jasa keuangan, paham fitur yang ada,

[39] Nurus Shobah, "Analisis Literasi Keuangan Syariah Terhadap Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Sebagai Upaya Meningkatkan Sharia Financial Inclusion" (Skripsi—UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017), 99.
[40] Otoritas Jasa Keuangan, "Literasi Keuangan", dalam https://www.ojk.go.id/id/kanal/edukasi-dan-perlindungan-konsumen/Pages/Literasi-Keuangan.aspx, diakses pada tanggal 21 Juli 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		mengetahui manfaat dan resikonya, dan mengetahui hak dan kewajiban pada produk jasa keuangan.
3.	*Less Literate* (Tingkat Literasi Rendah) = 2,06%	Hanya mempunyai pengetahuan dan yakin kepada lembaga jasa keuangan serta paham produk jasa keuangannya saja.
4.	*Not Literate* (Tidak Mempunya Tingkat Literasi) = 0,41%	Tidak mempunyai pengetahuan dan keyakinan kepada lembaga jasa keuangan serta tidak paham pada produk jasa keuangan, dan tidak memiliki keterampilan untuk menggunakan jasa dan produk keuangan.

Sumber: Data Otoritas Jasa Keuangan 2013

Dengan adanya tingkat literasi yang dibuat oleh OJK, literasi investasi juga sangat dibutuhkan oleh seseorang yang memasuki dunia investasi. Karena investor harus memahami apakah keuangannya sudah cukup baik untuk memasuki dunia investasi. Tahapan perencanaan keuangan terdapat 5 tahap, yaitu:[41]

1. Kenali kondisi keuangan pribadi

   Cara untuk mengenali keuangan pribadi yaitu dengan cara menulis semua sumber penghasilan dan pengeluaran wajib yang dikeluarkan setiap bulannya. Namun jika ingin berinvestasi harus lolos beberapa persyaratan keuangan pribadi, berikut:

[41] Dr. Hj. Fatmah, ST, MM, *Wawancara*, Surabaya, 3 Februari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) *Debt Service Ratio* < 30% = total cicilan utang bulanan/penghasilan bulanan, contohnya apabila Y pendapatan tetapnya Rp. 10.000.000,- dan memiliki utang hanya Rp. 2.000.000,- (20%), maka Y dinyatakan lolos persyaratan pertama.
2) *Liquidity Ratio* min 4x pengeluaran = total aset lancar (dana darurat), yang dimaksut persyaratan nomer 2 ini adalah memiliki dana darurat minimal 4x, contoh Y memiliki pendapatan tetap Rp. 10.000.000,- dan ia memiliki dana darurat tiap bulannya sebesar Rp. 3.000.000,- maka Rp. 3.000.000x4 = Rp. 12.000.000
3) *Savings Ratio* > 10% = investasi bulanan/penghasilan bulanan, yang dimaksut persyaratan ini, disetiap penghasilan tetap harus menyisihkan diawal minimal 10% untuk berinvestasi dan rutin setiap bulannya.

2. Tentukan tujuan keuangan

   Menentukan tujuan keuangan, contohnya Y sekarang sedang bekerja dan belum menikah maka tujuan keuangannya sekarang tidak perlu membeli asuransi pensiun dan anak, yang menjadi prioritas utama adalah asuransi kesehatan dan kendaraan (pribadi).

3. Menyusun Rencana Keuangan

   Menyusun rencana ini juga bisa dipakai untuk menyusun rencara investasi, Rudiyanto menyebutkan terdapat cara yang mudah, yaitu dengan prinsip SMART. Prinsip ini dipakai untuk masyarakat yang masih kurang paham tentang investasi dan perencanaan keuangan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Prinsip SMART ini adalah *Specific* (lengkap), *Measurable* (terukur), *Agreed* (persetujuan), *Realistic* (tercapai) dan *Time Bound* (target waktu).[42]

Contohnya: terdapat seorang ibu yang ingin menyiapkan dana untuk menyekolahkan anaknya menjadi seorang dokter dengan cara berinvestasi.

S = Nama sekolah dan jurusan yang diambil harus jelas dan lengkap.

M = Apabila tujuan telah lengkap, investor dapat membuat target finansial yang dapat diukur, contohnya seperti jumlah uang yang harus disiapkan dan kebutuhan sehari-sehari selama beberapa tahun ke depan.

A = Apabila keuangan telah diketahui, selanjutnya adalah apakah target tersebut bisa tercapai atau tidak, dengan cara menghitung jumlah yang harus diinvestasikan, jangka waktu untuk berinvestasi, dan memilih produk apa yang cocok untuk mencapai tujuan tersebut.

R = Tujuan yang direncanakan harus baik untuk anak dan kedua orang tua, agar terjadi relevan.

T = Waktu harus ditentukan, agar lebih disiplin untuk mengatur target dan tujuan investasi.

Metode SMART

S = Disekolahkan di Universitas Indonesia jurusan Kedokteran Hewan

M = Diperkirakan biaya pendidikan dan biaya hidup setelah inflasi sekitar Rp 1 miliyar (saat ini biaya sekolah kedokteran hewan sekitar 600 jt)

A = Melakukan investasi secara rutin pada reksa dana yang asumsi *return* 20% per tahunnya (Rp. 4.280.000 per bulannya)

[42] Rudiyanto, *Sukses Finansial dengan Reksa Dana* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015), 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

R = Karena anak ibu ini sejak kecil sudah menginginkan menjadi dokter hewan

T = Investasi dilakukan secara berkala, rutin setiap tanggal 2 per bulan depan sampai 8 tahun yang akan datang.

4. Menjalankan rencana keuangan dengan tepat
5. Monitoring

B. Agen Asuransi Syariah

1. Pengertian Agen Asuransi Syariah

Agen asuransi adalah seseorang yang menawarkan jasa asuransi yang dinaungi oleh sebuah perusahaan asuransi.[43] Selain itu agen asuransi sebagai perantara antara nasabah asuransi dan perusahaan asuransi. Tentunya agen asuransi sangat berbeda dengan agen lainnya, karena agen asuransi hanya fokus menjual asuransi saja. Sebagai gantinya, agen mendapatkan penghasilan dari komisi dari premi yang dibayar oleh penanggung atau penanggung.[44]

Agen asuransi secara teori adalah perwakilan perusahaan asuransi yang diberikan kepercayaan untuk membuat kesepakatan antara perusahaan asuransi dengan nasabah. Sedangkan polis asuransi adalah sebuah janji yang diberikan

[43] Undang-Undang Republik Indonesia No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian Pasal 1 ayat (10), dalam https://www.ojk.go.id, diakses pada 3 Februari 2020.
[44] H. Abdul Muis. *Hukum Asuransi Dan Bentuk-bentuk Perasuransian* (Medan: Fakultas Hukum USU, 1996), 53.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perusahaan asuransi terhadap tertanggung yang terdapat ahli warisnya dan harus tercantum didalam polis asuransi tersebut.[45]

Dan ini juga diatur dalam Pasal 27 Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992, yang isinya:

1. Setiap agen asuransi hanya dapat menjadi agen dari 1 perusahaan asuransi.
2. Agen asuransi wajib memiliki perjanjian keagenan dengan perusahaan asuransi yang diageni.
3. Semua tindakan agen asuransi yang berkaitan dengan transaksi asuransi menjadi tanggung jawab perusahaan asuransi yang diageni.
4. Agen asuransi dalam menjalankan kegiatannya harus memberikan keterangan yang benar dan jelas kepada calon tertanggung tentang program asuransi yang dipasarkan dan ketentuan isi polis, termasuk hak dan kewajiban calon tertanggung.

Perusahaan asuransi sangat bergantung pada agen asuransi, karena apabila tidak ada agen maka polis asuransi pun tidak ada. Karena dalam penjualan produk, agen yang mengenal, melayani dan menguasai portofolio nasabah. Maka kedudukan agen ini sangat berpengaruh pada perusahaan asuransi, oleh karena itu posisi ini dapat menyebabkan permasalahan bisnis pada asuransi.[46]

Banyak agen bukan pegawai tetap yang harus mendapatkan gaji oleh perusahaan asuransi, karena pendapatan mereka didapat dari penjualan yang telah

[45] Olga Marko, "Role of Liability Insurance in The Enterprise Risk Management", *Journal of DOI: 10.17626/Dbem.ICoM.P00.* (2015), 25.
[46] Ketut Sendra, *Konsep dan Penerapan Asuransi Jiwa* (Jakarta: PPM, 2004), 118.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mereka *closing*. Bahkan perekrutan agen ditentukan bukan berdasarkan tingkat pendidikan, biasanya lebih terhadap pergaulan yang baik dan luas.

Dunia perasuransian baik konvensional dan syariah akan mengacu pada Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian, karena pada pasal tersebut menjelaskan agen asuransi adalah seseorang yang memberikan jasa untuk memasarkan asuransi atas nama penanggung (perusahaan asuransi). Namun bagi asuransi syariah perlu pemahaman yang lebih baik lagi terhadap keislamannya, pada fatwa DSN-MUI No. 21 Tentang Pedoman Asuransi Syariah sudah menjelaskan dengan detail bagaimana asuransi syariah yang baik dan benar.

Sebagai agen asuransi yang berlabelkan islami, maka agen harus memasarkan produk asuransi syariah dengan memperhatikan sikap sebagai berikut:[47]

a. Berperilaku Baik dan Simpatik

Sebagai seorang marketer yang menjunjung nilai agama seharusnya berkata yang baik dan selalu rendah hati. Sudah dijelaskan dalam Al-Quran, Allah berfirman:

وَٱخۡفِضۡ جَنَاحَكَ لِلۡمُؤۡمِنِينَ[48]

"dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman." (QS. Al-Hijr : 88)[49]

b. Bersaing Secara Sehat (*Fastabiqul Khairat*)

---

[47] Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), 485-501.
[48] Al-Quran, Q.S. Al-Hijr ayat 88.
[49] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka, 2014), 266.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Di dalam Al-Quran sudah sangat jelas bahwa umat muslim harus bersaing secara sehat, Allah berfirman:

وَلِكُلٍّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيهَا ۖ فَٱسْتَبِقُوا۟ ٱلْخَيْرَٰتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا۟ يَأْتِ بِكُمُ ٱللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ ٱللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَىْءٍ قَدِيرٌ[50]

"Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Dimana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa aas segala sesuatu" (QS. Al-Baqarah : 148)[51]

c. Jujur

Dengan tegas Allah melarang ketidak jujuran, yang dijelaskan pada surat:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ[52]

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui" (QS. Al-Anfal : 27)[53]

d. Saling Menghormati dan Tidak Berburuk Sangka

Kepada kompetitor atau agen lainnya sebaiknya tidak menjelek-jelekan dan menghormati kepada khalayak umum.

e. Bekerja Profesional

Didalam bekerja kita harus profesional yang dimaksut dengan profesional ini menguasai, memahami, dan ahli dibidang pekerjaan yang diberikan amanah. Dan tentu bersungguh-sungguh (*jahada*) harus dimiliki apabila ingin bekerja secara profesional.

---

[50] Al-Quran, Q.S. Al-Baqarah ayat 148.
[51] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka, 2014), 23.
[52] al-Quran, QS. Al-Anfal ayat 27.
[53] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka, 2014), 180.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Menentukan Harga Secara Adil

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ[54]

"Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berlaku adil." (QS. Al-Mumtahaah : 8)[55]

g. Sabar Terhadap *Customer* dan *Compatitor*

Secara garis besar bahasa sabar berarti ketetapan hati terhadap sesuatu tanpa goyah sedikitpun. Apabila sabar melambangkan keimanan umat tersebut kuat.

2. Fungsi Agen

Di dalam sebuah perusahaan asuransi, agen sangat dibutuhkan oleh perusahaan asuransi karena ujung tombak perusahaan adalah agen. Karena agen terjun langsung bertemu dengan para calon nasabah, yang mengerti keadaan calon nasabah adalah agen. Bahkan profesi ini sangat membutuhkan kemampuan dan kemauan yang menunjang, karena agen akan melayani para nasabahnya selama polis berakhir. Pada negara-negara maju, seperti Amerika, Eropa, Jepang dan Australia wajib memiliki polis asuransi karena itu sudah menjadi kebutuhan masyarakatnya.[56]

Masyarakat Indonesia masih belum sadar akan produk asuransi. Penyebabnya kemungkinan perusahaan asuransi kurang mensosialisasikan, atau bahkan pembeli masih kurang memahami pengetahuan produk yang ada pada

[54] al-Quran, QS. Al-Mumtahah ayat 8.
[55] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka, 2014), 550.
[56] Ketut Sendra, *Panduan Sukses Menjual Asuransi* (Jakarta: PPM, 2002), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

asuransi. Oleh karena itu, sebaiknya produk-produk yang ada pada asuransi harus diinformasikan kepada masyarakat umum secara sering dan teliti.

Karena itulah perusahaan asuransi harus sangat berperan aktif untuk memperkenalkan, menjelaskan secara detail, dan memberikan informasi yang sangat rinci kepada masyarakat yang membutuhkan.[57]

Para agen bukan hanya memberikan informasi tentang produk, ia harus menjadi konsultan keuangan pribadi jangka panjang bagi nasabahnya. Tugas ini dimulai sejak polis itu terbit hingga polis itu berakhir. Disaat itu juga, agen harus memberikan hubungan yang baik dengan nasabah tersebut.

3. Tugas Agen

Seorang agen umumnya memiliki tugas menawarkan dan menjual produk asuransi kepada calon nasabah dan memberikan informasi secara lengkap. Namun terdapat tugas-tugas lainnya yang harus dilakukan oleh para agen, yaitu:

1) Menjaga nama baik perusahaan asuransi yang menaungi seorang agen tersebut,
2) Memberikan pemahaman bahwa asuransi sangat penting dalam kehidupan,
3) Memegang teguh kepercayaan yang diberikan perusahaan dan masyarakat
4) Memberikan penjelasan bagaimana kinerja perusahaan, perusahaan apa yang menaungi agen tersebut, dan kedudukan perusahaan asuransi tersebut didalam dunia asuransi,
5) Mendapatkan nasabah sebanyak mungkin.

[57] A. Hasymi Ali, *Pengantar Asuransi* (Jakarta: Bumi Aksara,1993), 9.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Keuntungan Menjadi Agen Asuransi

1) Jam Kerja Yang Fleksibel

Dalam hal ini agen asuransi syariah termasuk pekerjaan *freelancer*, karena jam kerjanya dapat ia atur sendiri. Tidak seperti pekerja di kantor, yang harus bekerja dari jam 9 pagi hingga jam 5 malam. Bukan hanya tentang jam yang fleksibel, tempat kerjanya pun dapat diciptakan sendiri, karena disaat agen asuransi sedang makan direstoran pun ia bisa menawarkan jasa asuransinya kepada siapapun.

2) Agen asuransi mendapatkan komisi

i. Jika halnya pegawai kantor ia hanya mendapatkan gaji bulanannya yang ia dapatkan, tetapi jika agen asuransi ia bisa mendapatkan komisi (bonus) dari hasil penjualan jasa asuransi yang telah dilakukan.

ii. Bonus yang dilakukan juga sangat sesuai dengan kerja keras agen asuransi masing-masing. Jika agen asuransi jarang melakukan *closing*, maka bonus yang didapatkan agen asuransi juga sangat kecil, dan sebaliknya, jika agen asuransi sering melakukan closing maka bonus yang ia dapatkan juga sebanding dengan yang ia usahakan.

5. Kode Etik Agen Asuransi Syariah

Kode etik adalah aturan yang tertulis secara tegas memberikan sebuah kebenaran dan juga memberikan yang tidak baik dan tidak profesional. Di dalam kode etik menjelaskan, perbuatan apa yang seharusnya dilakukan dan perbuatan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

apa yang harus dihindari. Tujuan adanya kode etik agar profesional memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada pemakai dan nasabahnya.

Dengan adanya kode etik dapat membantu sikap apa yang harus dilakukan dan sikap apa yang harus dihindari. Dewan asuransi Indonesia menetapkan sebuah kode etik bagi agen asuransi yang disebut "Kode Etik Agen", berikut isi dari kode etik tersebut:[58]

a. Menjunjung tinggi kepercayaan yang diberikan oleh perusahaan dengan bersikap ramah, sopan, tertib, dan jujur dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan, serta berusaha dengan kemampuan atau pengetahuan yang ada meningkatkan kesadaran berasuransi bagi masyarakat dan memajukan perusahaan yang diwakili.
b. Berjanji tidak melakukan pekerjaan atau tugas rangkap untuk perusahaan asuransi jiwa lainnya.
c. Mengutamakan kepentingan para pemegang polis dan perusahaan selalu memberikan pelayanan sebaik-baiknya kepada pemegang polis maupun kepada mereka yang ditunjuk untuk menerima faedah asuransi.
d. Menggunakan cara yang layak dan tidak melanggar kode etik untuk mendapatkan atau menutup calon pemegang polis dan dengan tugas akan menolak segala cara yang dapat menurunkan derajat profesi aparat pemasaran asuransi jiwa serta tidak akan memberikan pertanyaan-pertanyaan dan janji-janji yang menyimpang dari ketentuan polis yang ada.

[58] Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: Grasindo Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2007), 178-179.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e. Berusaha meningkatkan kemahiran sebagai seorang agen dengan menguasai berbagai hal yang menyangkut peraturan-peraturan perasuransian serta secara terus-menerus menambah ilmu pengetahuan terutama yang menyangkut dibidang asuransi.

f. Menyadari bahwa apabila kami melanggar kode etik dapat dikenakan sanksi pencabutan izin usaha atau lisensi keagenan kami.

Bahkan dalam Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia tentang kode etik sudah diatur dalam surat keputusan No.12/AAJI/2004, isi surat keputusan tersebut sebagai berikut:[59]

a. Kami agen asuransi jiwa dengan tulus dan ikhlas menyatakan akan bersikap dan berperilaku sebagaimana butir-butir kode etik agen dibawah ini.

b. Mengikuti asuransi jiwa memberikan suatu yang tidak pasti menjadi pasti dengan diberikan jaminan perlindungan untuk hari tua dan keperluan suatu saat yang sangat diperlukan, karena itu agen tidak akan memberikan penjelasan yang bersifat dapat menyesatkan masyarakat.

c. Tingkat kesadaran masyarakat berasuransi jiwa tidak lepas dari tingkat kemampuan agen dalam memberikan penjelasan yang tidak bersifat bujukan atau paksaan, cara pemberian pelayanan, sikap menempatkan kepentingan masyarakat, sebelum dan selama asuransi berlaku. Karena itu agen akan selalu belajar menambah wawasan dan meningkatkan kemampuan, akan memberikan pelayanan sebaik-baiknya serta menempatkan kepentingan masyarakat, khususnya kepentingan pemegang polis diatas kepentingan pribadi.

[59] SK No. 12/AAJI/2204 tentang Kode Etik Agen Asuransi Jiwa Indoensia dan Ikrar Bersama Perusahaan Asuransi Jiwa Anggota AAJI.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Perilaku agen akan sangat mempengaruhi tingkat ketahanan pemegang polis untuk tetap mendapat manfaat asuransi jiwa. Karena itu agen tidak akan melakukan tindakan yang bersifat dapat merugikan pemegang polis maupun teman seprofesi agen.

e. Profesi agen sebagai usaha penunjang, merupakan kepanjangan tangan dan ujung tombak perusahaan asuransi jiwa yang dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi sumber pengahasilan bagi para agen. Karena itu agen merasa ikut memiliki, dan akan menjaga nama baik serta bertanggung jawab untuk mengembangkan perusahaan asuransi jiwa yang di ageni.

f. Agen sebagai profesi akan menjaga nama baik profesi agar profesi agen dapat berperan serta secara aktif dalam menghimpun dana untuk keperluan pembangunan nasional. Kami para agen, akan berperilaku sebagaimana butir-butir diatas, dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab kepada tuhan yang maha esa, tanggung jawab kepada diri sendiri dan keluarga, tanggung jawab kepada pemerintah, tanggung jawab kepada perusahaa yang diageni dan tanggung jawab kepada rekan seprofesi

C. Unit Link Syariah

Asuransi syariah dalam bahasa Arab dapat dapat diartikan beberapa kata, diantaranya *takaful*[60] (menolong), *ta'min*[61] (perlindungan), *tadhamun*[62] (saling menanggung). Didalam maksut kata *At-Ta'min* terdapat kata-kata yang menjelaskan bahwa terdapat perjanjian yang terjadi diantara kedua belah pihak, terdapat orang yang

[60] *Takaful* artinya menolong, memberi nafkah dan menanggung. Dengan kata lain membantunya dalam keadaan sulit.
[61] *Ta'min* artinya memberikan perlindungan, bebas dari rasa ketakutan, memberikan ketenangan dan aman.
[62] *Tadhamun artinya* menutupi kerugian yang terjadi oleh seseorang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berkewajiban membayar sebuah uang yang menimpa pada seseorang dengan perjanjian yang telah ia sepakati.[63]

Sedangkan menurut Dewan Syariah Nasional MUI (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001) menyebutkan, asuransi syariah adalah sebuah usaha yang saling membantu yang dilakukakan oleh beberapa orang melalui investasi aset dan mengembalikannya dalam bentuk *tabarru'* melalui akad dan sesuai dengan hukum syariah.[64] Sedangkan pada surat Keputusan Menteri Keuangan No. 18/PMK.010/2010, menjelaskan bahwa asuransi yang bersifat syariah adalah sebuah usaha yang saling membantu diantara sekelompok yang dibentuk dengan kumpulan dana (Dana *Tabarru'*) yang dikelola dengan sistem syariah.[65]

Sedangkan menurut para pakar yang disebutkan oleh Abdullah Amrin sebagai berikut:[66]

a. Husain Hamid Hisan memberikan pendapat bahwa asuransi syariah adalah sebuah konsep *ta'awun* yang tersusun rapi yang dilakukan oleh banyak orang, mereka semua adalah orang yang siap mengantisipasi sebuah masalah, apabila diantara mereka tertimpa sebuah masalah, maka orang-orang tersebut akan siap membantu, yang diharapkan akan dapat menutupi sebuah masalah tersebut.
b. Al-Fanjari memberikan penjelasan bahwa asuransi syariah adalah sebuah usaha saling menanggung yang biasa disebut dengan tanggung jawab sosial.

---

[63] Abdul Aziz Dahlan, dkk, *Ensiklopedia Hukum Islam* (Jakarta: Ichtiar Buru van Hoeve, 1996), 138.
[64] Jeny Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*\, (Malang: Empat Dua, 2016), 175.
[65] Ibid.,
[66] Abdullah Amrin, *Meraih Berkah melalui Asuransi Syariah ditinjau dari perbandingan dengan Asuransi Konvensional* (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2011), 38.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Musthafa Ahmad Zarqa memberikan arti asuransi syariah adalah kejadian. Metode yang terjadi bisa berbeda-beda, namun pada akhirnya. Asuransi adalah cara untuk memeihara manusia sehingga dapat mengindari resiko yang berbahaya dalam hidupnya.

Apabila ingin mendapatkan asuransi, maka nasabah harus membayar premi, yang dimaksut dengan premi adalah sebuah uang yang dikeluarkan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi yang sesuai dengan kesepakatan dalam akad. Oleh karena itu, setiap nasabah yang terdaftar akan melakukan klaim, yang dimaksut dengan klaim yaitu sebuah kewajiban yang diberikan oleh perusahaan asuransi yang sesuai dengan kesepakatan diawal akad. Dalam prosedurnya asuransi syariah juga memiliki dasar hukum.

Landasan hukum yang ada pada asuransi syariah adalah sebagai berikut:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلۡتَنظُرۡ نَفۡسٞ مَّا قَدَّمَتۡ لِغَدٖۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ[67]

"Hari orang yang beriman,bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masadepan). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan" (QS. Al-Hayr 18)[68]

Yang dimaksut dengan ayat tersebut, hamba Allah untuk selalu menyiapkan masa depan. Sedangkan dalam surat Yusuf 46-49 kita dianjurkan untuk mempersiapkan masa depan seperti berasuransi, agar dapat mengantisipasi masalah yang akan terjadi.[69]

Selain Al-Quran, terdapat beberapa hadist yang dipakai dalam berasurnasi syariah yaitu:

[67] Al-Quran, QS. Al-Hayr ayat 18.
[68] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka, 2014), .
[69] Nur Lailah, dkk. *Lembaga Keuangan Islam Non Bank*, (Surabaya: IAIN SA Press), 60.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Berselisih dua orang wanita dan suku Huzail, kemudian salah satu wanita wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut berserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW, maka Rasulullah SAW memutuskan ganti rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan seseorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (*diyat*) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki" (HR. Bukhari).

Maksut dalam hadist tersebut yaitu, Allah akan membantu seseorang dalam kesulitan dengan kebaikan dunia dan akhirat. Sama seperti asuransi, yang menanggung risiko bersama dan mendapatkan keuntungan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan asuransi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah .[70]

Didalam asuransi jiwa terdapat beberapa jenis, yaitu asuransi jiwa tradisional dan asuransi jiwa unit link. Didalam asuransi jiwa tradisional terdapat beberapa macam,yaitu asuransi jiwa berjangka (*Term Life Insurance*), asuransi jiwa seumur hidup (*Whole Life Insurance*), dan asuransi jiwa dwiguna (*Endowment*).

1. Pengertian Unit Link Syariah

Unit link syariah adalah sebuah produk asuransi jiwa syariah yang terdapat proteksi dan investasi didalamnya.[71] Pada *unit link* syariah pola yang dikembalikan untuk menghadapi risiko hanya dapat melalui ada yang sesuai dengan syariah.[72] Jika membeli produk asuransi *unit link*, nasabah dianjurkan harus memahami profil

[70] Ibid.,
[71] Eko Priyo Pratomo, *Reksa Dana (Solusi Perencanaan Investasi di Era Modern*) (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), 83.
[72] Primita Anggraeni, "Hukum Berinvestasi Pada Asuransi Jiwa Syariah Berbasis Unit Link" (Skripsi--UIN Malang, 2013), 81-90.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

resiko diri sendiri. Profil risiko ini dibagi menjadi 3 kategori, yaitu konservatif, moderat, dan agresif.

Nasabah konservatif yaitu nasabah yang hanya sanggup risiko rendah meskipun penghasilan yang nantinya didapat juga tidak terlalu besar. Berbeda lagi dengan nasabah moderat, nasabah moderat menghendaki risiko menengah dan menghendaki pendapatan lebih besar dibandingkan nasabah konservatif. Yang terakhir, nasabah agresif merupakan nasabah yang memperbolehkan risiko yang tinggi serta menginginkan pendapatan yang tinggi pula. Dengan menentukan profil risiko tersebut, nasabah dapat menentukan pilihan dana investasi apa yang cocok untuk dirinya.

Produk asuransi *unit link* syariah sangat cocok bagi nasabah yang memegang polis berinvestasi jangka panjang, yang memiliki kelebihan uang dan bermaksut meningkatkan kekayaan yang dimiliki.[73]

2. Sejarah Unit Link Syariah

Pada tahun 1957, di negara London dan Manchester diterbitkan pertama kali produk *unit link* yang lebih dikenal dengan *Unit Linked.* Bahkan di Amerika Serikat produk ini dikenal dengan *Variable Life* dan diperjual-belikan pada tahun 1967.[74]

Secara umum produk ini tidak jauh berbeda dengan produk reksa dana, yang membedakan hanya pada produk *unit link* ini selain nasabah berinvestasi namun juga memperoleh asuransi jiwa. Sedangkan dalam reksa dana, nasabah tidak

[73] Fadlul Imansyah, *Menyiasati Keberadaan Unt Link di Indonesia*, (Jakarta: Bisnis Indonesia,2002), 5.
[74] Alfa Immanuel Wijaya, "Pelaksanaan Perjanjian Asuransi Jiwa Produk *Unit Link* di PT. Allianz Life Cabang Lampung" (Skripsi—Universitas Lampung, 2019), 17.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mendapatkan fasilitas asuransi jiwa yang terdapat dalam *unit link*. Investasi dalam *unit link* merupakan kepentingan masa depan nasabah, sifat yang diberikan pun juga fleksibel oleh karena itu nasabah dapat memilih instrumen apa yang akan dipilih untuk menempatkan dananya. Oleh karena itu, tingkat pengembalian investasi ditanggung sendiri oleh nasabah, sedangkan untuk proteksi jiwanya merupakan tanggung jawab dari perusahaan asuransi.[75]

3. Akad dalam *Unit Link* Syariah[76]

Dalam produk *unit link* syariah, akad yang dipakai yaitu:

1) Akad *Mudharabah* (bagi hasil)

Mudharabah adalah sebuah kontrak antara kedua belah pihak yang satu menjadi pemilik modal (investor/*shahbul maal*) yang mempercayakan sebagian modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua yaitu pelaku usaha (*mudharib*) yang bertujuan untuk mendapatkan uang.[77] Namun apabila dalam sebuah usaha untuk mendapatkan uang *mudharib* mengalami kerugian maka ditanggung oleh *shahibul maal* apabila kerugian tersebut bukan disebabkan oleh *mudharib*.

Didalam akad *mudharabah* juga dapat menggunakan prinsip *profit and loss sharing* ataupun *revenue sharing*, dimana bagi hasil ini ditentukan oleh *ratio* perhitungan dari bagi hasil yang sudah ditentukan dalam perjanjian. Dan *ratio* ini disebut dengan nisbah bagi hasil. Besarnya nisbah bagi hasil setiap perusahaan asuransi memiliki ketentuan yang berbeda-beda, tergantung kebijakan pada perusahaan masing-masing. Setiap hasil investasi akan

[75] Ibid.,
[76] Primita Anggaeni, "Hukum Berinvestasi Pada Asuransi Jiwa Berbasis *Unit Link*" (Skripsi—UIN Malang, 2013), 81-90.
[77] Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Perkasa, 2006), 204.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ditambahkan dana peserta yang digunakan sebagai biaya klaim, dana cadangan (simpanan), biaya reasuransi, operasional dan apabila terdapat surplus maka akan dibagikan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dari awal perjanjian, tetapi apabila mengalami kerugian dapat diambilkan dari rekening perusahaan dan bagian untuk peserta tetap dibagikan.

2) *Wakalah bil ujrah* (perwakilan)

Yang dimaksut dengan *wakalah bil ujrah*, yaitu menunjuk seseorang untuk melakukan sesuatu secara sukarela atau berupa imbalan (*ujrah*). Akad ini terjadi antara perusahaan asuransi dan nasabah.

Mekanisme dalam perusahaan asuransi syariah yaitu, peserta membayarkan kontribusinya kepada perusahaan asuransi, kontribusi tersebut dipisahkan dengan rekening kontribusi yang akan dikelola sebagai investasi. Dan dikurangi dengan biaya-biaya lainnya seperti administrasi.

Ketentuan pedoman operasional akad *wakalah bil ujrah* dalam kegiatan administrasi yaitu, pengelolaan dana, pembatasan klaim, *undewriting*, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran dan investasi.[78]

4. Model *Unit Link* Syariah

Di Indonesia terdapat 4 model *unit link* yang dijual oleh perusahaan asuransi yaitu, *Back End Load Syariah Link*, Front *End Load Syariah*, *Basic Contribution* dan *Top Up*. Yang masuk di *unit link syariah* ada 2 model.

1. *Back End Load Syariah Link*

[78] Fatwa DSN-MUI No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan reasuransi Syariah, dalam https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/8/, diakses pada 25 Februari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jenis asuransi ini tidak membebankan nasabah untuk biaya akuisisi (*ujrah*) diawal, meskipun perusahaan telah mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk komisi agen dan *bancassurance*. Dengan itu nilai investasi akan menjadi lebih besar, namun nasabah jika memilih model ini tidak diperkenankan untuk mengambil dananya (*withdraw*) dan diwajibkan untuk membayar kontribusi dalam periode yang sudah ditentukan. Namun apabila peserta mengambil dananya pada periode tertentu akan dikenakan biaya *surrender charge*.

Seperti contohnya, X membayar kontribusi asuransi sebesar 750 ribu sebulan selama 6 tahun dan tidak diperkenankan mengambil sebelum 6 tahun. Jika tahun ke 3 X tidak membayar kontribusi maka perusahaan asuransi akan memberikan biaya *surrender charger* yang besarnya sekitar 50% x nilai tunai X (kontribusi yang diinvestasikan).

2. *Front End Load Syariah*

Ciri khusus yang ada pada model ini yaitu mengenakan *ujrah* diawal. *Ujrah* ini sekitar 60-100% dari kontribusi dasar (*basic contribution*) bisa sampai dengan dua tahun awal. Contoh X membayar kontribusi sebesar Rp. 2.000.000,- per bulan yang terdiri dari Rp. 1.000.000,- untuk asuransi (*basic contribution*) dan Rp. 1.000.000,- untuk *top up* (investasi), maka perusahaan akan meminta *ujrah* sebesar 60-100% dari Rp. 1.000.000,- kontribusi dasar.

3. *Basic Contribution*

Basic Contribution (kontribusi dasar) adalah pembayaran yang wajib dibayar oleh nasabah dengan kontrak asuransi.

4. *Top Up*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Top Up adalah pembayaran yang dimasukkan ke dalam rekening investasi dan diinvestasikan yang sesuai dengan pilihan nasabah dan sesuai profil nasabah.

5. Produk Unit Link

Terdapat 2 model pada produk *unit link* syariah, yaitu:

1. *Single Contribution* (Kontribusi Tunggal)

   Pada produk ini nasabah hanya harus membayar sekali saja dan lebih banyak ditujukan untuk berinvestasi. Besarnya kontribusi ini sekitar 8-12 juta rupiah. *Single contribution* membayar *ujrah* asuransi hanya di awal dan dana yang dibayarkan akan diinvestasikan pada instrumen syariah yang telah dipilih nasabah yang sesuai dengan profil nasabah.

2. *Reguler Contribution*

   Cara membayar kontribusi secara berkala, sesuai pilihan yang akan dipilih, setiap bulan, tiga bulan sekali, enam bulan sekali atau setiap tahun. Pada *reguler contribution* nasabah dapat memilih besaran presentase yang diinginkan untuk *basic contribution* dan *top up*.

6. Instrumen Investasi dalam *Unit Link* Syariah

Instrumen yang diberikan yaitu reksa dana syariah. Reksa dana adalah tenpat berkumpulnya investor untuk memberikan dana yang nantinya akan dikelola oleh Manajer Investasi di instrumen pasar modal, yaitu saham, pasar uang, dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

obligasi.[79] Reksa dana yang akan dibeli oleh Manajer Investasi hanya yang menganut prinsip syariah, yaitu:

1) Hanya akan dibeli oleh Manajer Investasi yang saham, obligasi dan pasar uang yang masuk dalam ke Daftar Efek Syariah dan sesuai dengan prinsip syariah.
2) Melakukan *cleansing* apabila dalam portofolio reksa dana syariah terdapat keuntungan yang sifatnya tidak sesuai dengan prinsip syariah.
3) Terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ditunjuk untuk memastikan pengelolaan yang dilakukan Manajer Investasi sesuai dengan kaidah prinsip syariah.

Dengan adanya *cleansing*, manajer investasi akan menyisihkan dana tersebut untuk disumbangkan kepada yayasan amal yang disepakati oleh Dewan Pengawas Syariah. Seperti contohnya, terdapat salah satu saham yang membagikan dividen bagi setiap pemegang sahamnya, setelah ditelusuri ternyata saham tersebut *holding* dari beberapa anak perusahaan perbankan. Meskipun kontribusi pendapatan anak perusahaan tersebut kurang dari 10%, manajer investasi tetap harus mengeluarkan dana 10% tersebut.[80]

Dalam hal menginvestasikan dana, perusahaan asuransi memberikan pilihan yang dapat dipilih oleh nasabah, yaitu:

1. Pasar Uang Syariah

   Instrumen pasar uang adalah reksa dana yang dananya diinvestasikan semua pada instrumen efek pasar uang.[81] Instrumen ini cocok digunakan untuk

[79] Rudiyanto, *Sukses Finansial dengan Reksa Dana* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015), 61.
[80] Ibid., 61-62.
[81] Eko Priyo Pratomo dan Ubaidillah Nugraha, *Reksa Dana Solusi Perencara Investasi di Era Modern* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), 68.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jangka waktu < 1 tahun,[82] efek yang masuk dalam kategori ini terdapat deposito, SBI, obligasi serta efek lainnya yang jatuh temponya kurang dari satu tahun. Tentunya pasar uang yang dipilih harus bersifat syariah.

Resiko yang ada pada reksa dana pasar uang ini bersifat rendah, keuntungan yang didapat juga terbatas. Hasil yang didapatkan bisa setara dengan tingkat suku bunga deposito.

2. Pendapatan Tetap Syariah

Pada pilihan ini nasabah lebih banyak menginvestasikan dananya pada obligasi syariah (*sukuk*), presentase pada *sukuk* minimal 80% dan 20% efek bersifat hutang seperti deposito syariah.[83] Instrumen ini cocok digunakan dalam jangka waktu 1-3 tahun.

3. Campuran

Investasi ini sebagian besar ada pada saham dan obligasi syariah, jangka waktu yang cocok 4-5 tahun.[84]

4. Saham

Investasi yang sekurang-kurangnya 80% dari portofolionya masuk ke dalam ekuitas (saham). Cocok untuk berinvestasi selama > 5tahun. Didalam saham ini banyak nasabah yang memilih ini karena profil risikonya termasuk yang agresif, nasabah ini memilih risiko yang tinggi dan menginginkan keuntungan yang tinggi juga.

Dengan perbandingan harga saham berupa *capital gain*, nasabah mendapatkan keuntungan yang lebih dibandingkan efek lainnya. Dengan

[82] Rudiyanto, *Sukses Finansial dengan Reksa Dana* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015), 36.
[83] Eko Priyo Pratomo dan Ubaidillah Nugraha, *Reksa Dana Solusi Perencara Investasi di Era Modern* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), 71.
[84] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berinvestasi di efek saham, manajer investasi dan bank kustodian akan melakukan kegiatan investor yang profesional dengan cara menganalisis dan memilih saham apa yang akan dibeli agar mendapatkan keuntungan.

D. Product Knowledge

1. Pengertian Product Knowledge

Product knowledge (pengetahuan produk) adalah kumpulan informasi tentang produk.[85] Pengetahuan ini memiliki kategori, yaitu produk, merek, terminologi produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan mengenai produk. Konsumen dengan pengetahuan produk yang tinggi dapat menyebabkan daya ingat kepada produk tersebut lebih tinggi, dibandingkan dengan pengetahuan produk yang rendah yang menyebabkan daya ingat masyarakat lebih rendah.[86]

Pengetahuan produk menjadi catatan penting bagi konsumen agar konsumen percaya dengan produk, dengan adanya pengetahuan produk konsumen mengetahui dan percaya tentang produksi tersebut, manfaat apa yang didapat,agar konsumen dapat memutuskan untuk membeli ulang. Namun setiap konsumen memiliki tingkat pengetahuan produk yang berbeda-beda.[87]

---

[85] Ujang Suwarman, *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran)* (Bogor: Ghalia Indonesia), 120.
[86] Ester Novianty, "Pengaruh Pengetahuan Produk, Kesadaran Merek, Persepsi Nilai dan Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian *Online* Kosmetik *Qweena Skincare* (Studi Pada Mahasiswi Fisip Universitas Lampung Pengguna Instagram)" (Skripsi—Universitas Lampung, 2017).
[87] Ujang Suwarman, *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran)* (Bogor: Ghalia Indonesia), 120.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Jenis Pengetahuan Produk

Jenis pengetahuan produk dibagi menjadi 3 jenis, yaitu karakteristik atau atribut produk, manfaat produk, dan kepuasaan yang diberikan produk bagi konsumen.[88]

1) Pengetahuan Atribut Produk

Seorang konsumen disaat ia akan membeli suatu barang pasti akan melihat atribut dalam produk tersebut. Contohnya dalam produk asuransi, ia akan melihat apakah produk yang ia akan beli memberikan sebuah kenyaman yang menunjang, atau adakah kelebihan produk tersebut dengan produk lainnya. Sebagian konsumen mungkin paham tentang apa itu asuransi, apa itu bagi polis, bagaimana cara klaim asuransi, sehingga ia dapat mendeskripsikan produk tersebut dengan jelas. Oleh karena itu, pemasar harus paham apa kebutuhan yang dibutuhkan oleh calon pembeli, dan atribut apa yang dibutuhkan. Pengetahuan yang banyak dapat membantu masyarakat untuk membeli suatu produk.

2) Pengetahuan Manfaat Produk

Konsumen pasti membeli suatu barang didasarkan dengan manfaat produk yang ada. Pengetahuan manfaat produk sangat dibutuhkan oleh konsumen, karena sangat mempengaruhi kebutuhan saat membeli. Ketika masyarakat membeli suatu produk, maka yang dirasakan yaitu dua jenis manfaat yaitu, funsional (*functional consequences*) dan manfaat psikososial (*psychosocial consequences*).[89] Yang dimaksut dengan manfaat fungsional seperti manfaat yang dirasakan konsumen secara fisiologis, contohnya minum larutan penyegar

[88] Ibid., 122-128.
[89] Ibid., 125.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dapat menyebabkan tenggorokan lebih segar. Sedangkan manfaat psikososial (perasaan, emosi dan mood) dan aspek sosial (pemahaman konsumen tentang bagaimana orang lain terhadap dirinya).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

GAMBARAN UMUM DAN ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN ASURANSI SYARIAH PADA PRODUK *UNIT LINK* DI PT. ASURANSI GENERALI SURABAYA

A. Gambaran Umum PT. Asuransi Generali Surabaya

1. Visi dan Misi PT. Asuransi Generali Surabaya

VISI:

"*Enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams*"

a. *Actively*: Kami berperan aktif dan terdepan dalam meningkatkan daya hidup melalui asuransi

b. *Protect*: Kami berdedikasi pada sifat dasar asuransi – mengelola dan memitigasi resiko yang mungkin terjadi pada individu dan institusi

c. *Enchance*: Generali juga berkomitmen dalam menciptakan nilai-nilai

d. *People*: Kami memiliki kepedulian yang mendalam mengenai masa depan dan kehidupan klien-klien dan orang-orang yang bekerja untuk kami

e. *Kives*: Pada akhirnya, kami memiliki dampak terhadap kualitas hidup masyarakat: kekayaan, keamanan, tujuan, dan pelayanan merupakan aspek-aspek yang penting untuk meningkatkan gaya hidup manusia dalam jangka panjang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tujuan tersebut menginspirasi dan memotivasi PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia menjadi alasan untuk melayani. Semua yang dilakukan PT. Asuransi Generali, selalu berlandaskan niat untuk meningkatkan kualitas hidup banyak orang.

Di dunia yang semakin kompleks, kemampuan PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia untuk membantu dan menolong orang-orang dengan menawarkan solusi yang inovatif dan sesuai kebutuhan, agar mereka dapat mengambil keputusan serta membentuk masa depan yang lebih aman bagi diri sendiri, orang-orang yang mereka sayangi, bisnis dan komunitas mereka.

MISI:

Misi kami adalah untuk menjadi "*the first choice by delivering relevant and accessible insurance solutions*"

- *First Choice*: Beraksi logis dan masuk akal dengan menyadari yang mana yang merupakan penawaran terbaik di pasar berdasarkan manfaat dan keuntungan yang jelas.
- *Delivering*: Kami memastikan bahwa kami terus-menerus mengupayakan pencapaian yang lebih tinggi untuk memberikan pelayanan terbaik
- *Relevant*: Mengantisipasi atau memenuhi kebutuhan atau peluang benar-benar nyata, disesuaikan dengan kebutuhan dan kebiasaan lokal, dan dianggap berharga berharga.
- *Accessible*: Sederhana dan mudah untuk ditemukan serta dimanfaatkan, selalu tersedia, dengan harga yang terjangkau.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

- *Insurance Solutions*: Kami bertujuan untuk menawarkan dan menyesuaikan kombinasi cerdas antara perlindungan, arahan, dan pelayanan.

2. Struktur Organisasi PT. Asuransi Generali Surabaya

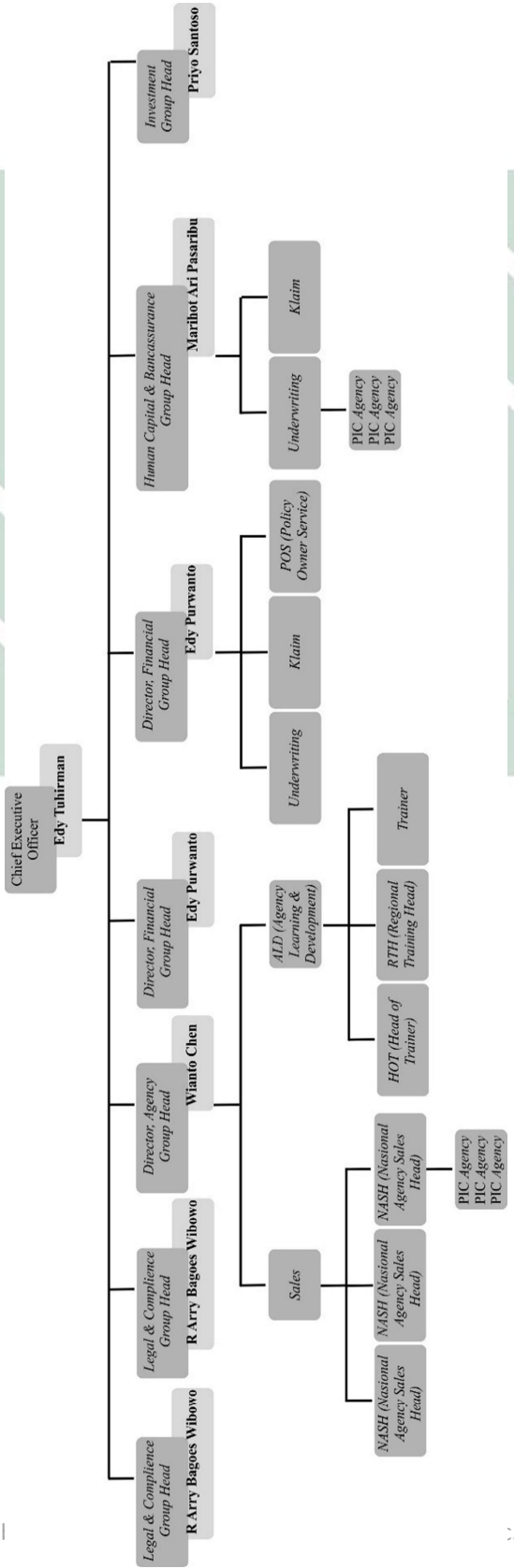
Dalam setiap perusahaan tentu memiliki struktur organisasi guna memperkuat tujuan visi dan misi agar tercapai, tentu PT. Asuransi Generali juga mempunyai struktur tersebut. Struktur organisasi PT. Asuransi Generali sebagai berikut:[90]

a. Edy Tuhirman (*Chief Executive Officer*)
b. R Arry Bagoes Wibowo (*Legal & Compliance Group Head*)
c. Wong Chung Chiat (*Actuary and Health Group Head*)
d. Wianto Chen (*Director, Agency Group Head*)
e. Edy Purwanto (*Director, Financial Group Head*)
f. Jutany Japit (*Director, Operations and Customer Group Head*)
g. Marihot Asi Pasaribu (*Human Capital & Bancassurance Group Head*)
h. Priyo Santoso (*Investment Group Head*)

[90] Syarifudin, "Analisis Alokasi Surplus Underwriting Dana *Tabarru'* iPlan Syariah (Studi Kasus pada Asuransi Jiwa Generali Indonesia)" (Skripsi—UIN Sunan Ampel Surabaya, 2020), 65.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Grafik 3. 1 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilil :.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Generali Surabaya

Pada tahun 1831 di Trieste Italia, Generali Group berdiri dan memiliki PT. Asuransi Jiwa Generali yang lebih di 60 negara, 400 anak perusahaan, 800 karyawan, dan 72 juta nasabah yang memiliki asset 500 milyar Euro.[91] Pada tahun 2015 Generali dinobatkan menjadi 50 perusahaan terpintar di dunia menurut *MIT Technology Review* dan sejak saat itulah Generali mampu mengembangkan perusahaannya di Indonesia.[92]

Di Indonesia, Generali Group membangun PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia pada tahun 2009.[93] Generali Indonesia telah memiliki izin unit syariah yang tercantum dalam Keputusan Anggota Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor KEP-110/NB.22-3/2017 tentang Pemberian Izin Pembentukan Unit Syariah PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia.[94] Dan PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia ini telah terdaftar menjadi anggota Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) yang tercantum dalam Sertifikat Keanggotaan AASI No. Reg : A.0029.2017.[95]

Generali Indonesia beralamat di Generali Tower Lantai 7 Gran Rubina Bussines Park, yang ada di Jalan H. R. Rasuna Said Kavling C-22, Karet Kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan.[96] Sedangkan kantor Generali yang ada di

---

[91] Agency Learning & Development Generali Indonesia, *GENESIS 1: Generali Entrepenuer Succes System* (Jakarta: PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia, 2016), 1.
[92] Ibid., 1.
[93] Rene J. Eikema, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.
[94] Keputusan Anggota Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor KEP-110/NB.22-3/2017 tentang Pemberian Izin Pembentukan Unit Syariah PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia.
[95] Muhammad Sutomo Oktoputra, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.
[96] Generali Indonesia, "Sekilas Generali Indonesia", dalam https://www.generali.co.id/id/sekilas-generali-indonesia, diakses 22 Maret 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Surabaya berada di Intiland Tower, *3rd Floor*, Jalan Panglima Sudirman No. 101-103, Surabaya.[97]

Kelebihan yang ada di Generali selain perusahaan asuransi lainnya, yaitu Generali meluncurkan sebuah fitur yang membantu nasabahnya untuk pengamanan dana yang diinvestasikan pada jangka waktu yang panjang dalam produk unit *link*. Fitur ini disebut dengan *Auto Risk Management System (ARMS)*, dengan hadirnya sistem ini Generali Indonesia mendapatkan prestasi yaitu menjadi pemenang *Infobank Unit Link Awards 2016*.[98]

Pada tahun 2011, Generali memberikan inovasi yang lebih mutahir, yaitu meluncurkan sistem yang lebih membantu dibandingkan dengan *ARMS*, sistem ini diberi nama *ROBO ARMS*. Sistem ini lebih memudahkan nasabahnya untuk mengatur investasi karena sistem ini akan membantu secara otomatis, dengan terbukti 85% polis yang telah meng*update* ROBO ARMS, resiko investasinya terjaga dengan baik diatas IHSG pada akhir tahun 2019.[99]

4. Produk PT. Asuransi Generali Surabaya

Asuransi Jiwa Generali Indonesia memiliki produk yang sangat membantu nasabahnya dengan berbagai pilihan, produk ini memiliki beberapa pilihan yaitu produk individu dan produk kelompok. Didalam produk kelompok terdapat asuransi jiwa berjangka kumpulan dan asuransi kesehatan kumpulan, sedangka pada produk individu produk yang diberikan sangat bervarian yaitu produk

[97] Rene J. Eikema, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.
[98] Agency Learning & Development Generali Indonesia, *GENESIS 1* … , 7.
[99] Generali Indonesia, "ROBO ARMS", dalam https://www.generali.co.id/id/robo-arms, diakses pada 22 Maret 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

asuransi iPRIME, We Flexi Pro (WFP), Generali Flexi Optima (GFO), iPLAN, GEMILANG, CEMERLANG, iPLAN Syariah dan iSALAAM.[100] Dari beberapa produk diatas, yang termasuk produk *unit link* berbasis syariah hanya ada pada iPLAN Syariah yang akan dibahas pada bab ini.

iPLAN Syariah (*Insurance Protection Link Auto Navigation Syariah*) yang merupakan produk *unit link* dengan memaksimalkan proteksi dan memberikan kesempatan berinvestasi sehingga nasabah mendapat bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah. Pada produk ini nasabah dapat memilih asuransi tambahan (*riders*) yang berguna memberikan instrumen investasi dengan resiko yang dapat dikendalikan dan memilih sesuai keinginan.

Pada produk ini pemegang polis yaitu perseorangan atau orang lain yang namanya tercantum dalam polis sebagai pihak yang mengadakan perjanjian asuransi jiwa dengan penanggung, sedangkan peserta (tertanggung) seseorang yang melakukan pertanggungan asuransi jiwa dan tambahan asuransi apabila peserta memilih tambahan asuransi tambahan (*riders*), usia masuk tertanggung 30 hari – 65 tahun sedangkan pemengang polis 18 tahun – 90 tahun, masa pertanggungan dan masa pembayaran premi selama 99 tahun,dan pembayaran kontribusi harganya cukup terjangkau Rp 300.000. Total premi yang dibayarkan terdiri dari premi dasar berkala (proteksi) maksimal 80% dan premi top up berkala (investasi) maksimal 20%.

Produk iPLAN Syariah juga memiliki berbagai keunggulan yang berbasis kaidah Islam, yaitu:[101]

---

[100] Rene J. Eikema, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.
[101] Muhammad Sutomo Oktoputra, *Wawancara*, 8 Januari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Bagi Hasil (*Surplus Underwriting* Dana *Tabarru'*)

Surplus Underwriting Dana *Tabarru'* merupakan selisih lebih atau kurang dari dana *tabarru'* yang dikurangi pembayaran klaim, cadangan teknis dalam satu periode.

2) Bonus Hidup Sehat – Bonus 85

Yang dimaksut dengan bonus 85 ini yaitu apabila nasabah ketika berumur 85 tahun masih hidup maka akan mendapatkan bonus 85 ini. Bonus ini diperoleh oleh peserta apabila:

a. Pada awal masuk usia maksimal peserta 55 tahun
b. Ketika pembayaran bonus 85, peserta atau nasabah masih hidup dan polis tetap aktif
c. Tidak pernah menunggak pembayaran kontribusi berkala ataupun top up berkala
d. Tidak pernah melakukan pemulihan polis
e. Tidak pernah mengajukan klaim asuransi tambahan
f. Memberikan sesuai presentase yang telah ditentukan berdasarkan jumlah manfaat meninggal dunia, berikut tabelnya:

Tabel 3. 1 Persetanse Bonus Peserta

Masa Bayar Kontribus Berkala Sejak Tanggal Polis Terbit	Bonus 85 (% dari Meninggal Dunia)
Minimum 10 Tahun	50%
Minimum 15 Tahun	75%
Minimum 20 Tahun	100%

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Produk ini termasuk dalam produk *unit link*, berikut merupakan pilihan jenis dana investasi yang diberikan oleh Unit Asuransi Syariah Jiwa Generali Indonesia:

Tabel 3. 2 Jenis Dana Investasi PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia

Jenis Data Investasi	Periode Investasi	Mata Uang	Tingkat Risiko	Instrumen Investasi	Alokasi Aset Investasi
Generali Money Market Syariah	Pendek	Rupiah	Rendah	Pasar Uang Syariah, Deposito Berjangka Syariah, SBIS, Surat Pengakuan Hutang Syariah, Surat Berharga Komersial Syariah, Sukuk (Tempo 1 Tahun), dan efek syariah lainnya.	100% Pasar Uang Syariah
Catatan : Dalam 24 hari pertama dari tanggal Polis Terbit, seluruh alokasi kontribusi dasar & Top Up akan dialokasikan ke instrumen investasi *Generali Money Market Syariah*					
Generali Equity Syariah	Panjang	Rupiah	Tinggi	Saham Syariah dan Pasar Uang Syariah	95% Saham Syariah, 5% Pasar Uang Syariah

Selain mendapatkan investasi tambahan, produk ini juga mendapatkan fasilitas lainnya yaitu Asuransi Tambahan (*riders*), yaitu:

1. *CI (Critical Illnes) Addtional-PLAN Syariah*, memberikan perlindungan lebih apabila tertanggung menderita salah satu 36 penyakit kritis, yaitu dengan membayar UP CI ADD-PLAN Syariah menambahkan UP Dasar.

Tabel 3. 3 Persyaratan *CI* (*Critical Illnes*)

Usia Masuk	Tertanggung : 30 hari – 65 Tahun
Masa Tertanggung	70 Tahun
Masa Tunggu	90 Hari
Bertahan Hidup	14 Hari
Uang Pertanggungan	Min : Sama dengan UP iplan (Rp. 15jt) Max : Sama dengan UP iplan dan tidak lebih dari

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Rp. 1,5 M Usia < 18 Tahun sama dengan UP iplan dan tidak lebih dari Rp. 1 M

2. *Medical-PLAN Syariah*, memberikan manfaat apabila tertanggung rawa inap di rumah sakit, pembedahan, dan kunjungan dokter (*visit*).

Tabel 3. 4 Persyaratan *Medical-PLAN Syariah*

Usia Masuk	Tertanggung : 6 Bulan – 65 Tahun
Masa Tertanggung	75 Tahun
Masa Tunggu	30 Hari Untuk semua penyakit, kecuali kecelakaan 12 Bulan untuk penyakit tertentu
Metode Pembayaran	Cashless & Reimburse
Manfaat	Plan 250 Plan 500 Plan 750 Plan 1000 Plan 1500 Plan 2000

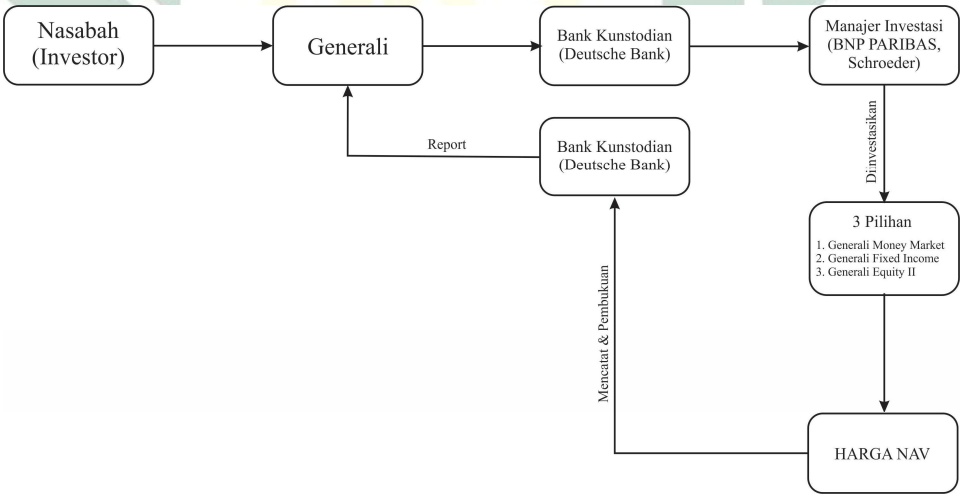
3. *Healt-PLAN Syariah*, santunan harian rawat inap
4. *Term Life-PLAN*, merupakan manfaat tambahan meninggal dunia yang bisa diwakafkan.
5. ROBO ARMS (ROBO *Auto Risk Management System*), *riders* ini dapat diaktifkan ataupun tidak, namun dengan kemudahan yang diberikan oleh PT. Asuransi Jiwa Generali ini banyak nasabah yang menggunakan *riders* ini, penyebabnya karna nasabah lebih dipermudah dengan naik turunnya investasi yang nasabah dapatkan.

Gambar 3. 1 Logo ROBO ARMS

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Riders inilah yang membuat Generali berbeda dengan asuransi lainnya, karena hanya PT. Asuransi Jiwa Generali ini yang memiliki fitur yang dapat membantu para nasabahnya. Konsep yang dipakai yaitu "*Pooling Fund*"

Gambar 3. 2 Alur Investasi Nasabah PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia



B. Tingkat Literasi Investasi Syariah Agen Asuransi Syariah Pada Produk *Unit Link* di PT. Asuransi Generali Surabaya

Di PT. Asuransi Jiwa Generali memiliki produk yang memudahkan nasabahnya untuk memilih sesuai kebutuhannya, karena agen telah dilatih oleh *trainer* PT.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Asuransi Jiwa Generali untuk memberikan produk yang sesuai keinginan dan kebutuhan nasabah tidak menargetkan keuntungan agen ataupun perusahaan. Perusahaan ini memiliki beberapa produk asuransi yang dibagi menjadi konvensional dan syariah.

Didalam produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Generali hanya terdapat 1 produk syariah yang bersifat *unit link,* yaitu produk iPLAN Syariah seperti yang dijelaskan oleh Pak Rene sebagai *Regional Trainer Head* (RTH) yang ditempatkan di Generali Care Surabaya.

"Jadi produk asuransi syariah *unit link* yang ada di Generali ini hanya ada satu, iPLAN Syariah. Awalnya produk ini dinamakan UB RICH (*Ultimate Balance Right Insurance Choice*) dan didalam produk ini dilengkapi dengan ARMS (*Auto Risk Management System*), tidak ada perbedaan sebetulnya, hanya ada pembaruan nama saja agar lebih *fresh*"[102]

Oleh karena itu banyak agen baru yang asing dengan produk UB RICH Syariah karena UB RICH Syariah merupakan produk lama yang diperbarui menjadi iPLAN Syariah. Hal tersebut diperkuat dengan agen yang disamarkan namanya menjadi X. Sebelumnya kenapa disini kenapa agen namanya disamarkan, karena didalam dunia asuransi terdapat kode etik yang tertera pada *Handout* Genesis 1.

"Iya betul, *Mbak*. Kebetulan saya agen baru dan saya baru saja mendengar dengan produk tersebut. Dan kaget kenapa bisa sampai terdapat masalah yang begitu rumit setelah ada pertemuan *Dolce Vita* ini"[103]

Jadi pada saat ini tepat terdapat acara pertemuan antara agen di sebuah gedung pertemuan di salah satu pusat Kota Surabaya, acara Dolce Vita dimana semua agen yang ada di daerah Surabaya, Sidoarjo, Gresik dan Malang dipertemukan menjadi satu untuk diberikan sebuah edukasi yang lebih baru lagi. Kebetulan pada saat itu

[102] Rene J. Eikema, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.
[103] Agen X, *Wawancara*, Surabaya, 6 Januari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

narasumber yang didatangkan membahas tentang investasi. Didalam pembahasannya ia menjelaskan bahwa intinya berinvestasi haruslan sabar, karena pergerakan saham fluktiatif. Namun disela dia memberikan materi ada satu agen yang tidak ingin disebutkan namanya yaitu agen Y. Dia didalam pertemuan tersebut mengatakan kecewa terhadap penurunan investasi yang ada dinasabahnya, dia mengatakan bahwa sudah 3 bulan ini nasabahnya menunggu keuntungan sebesar 7% namun tidak kunjung mendapatkan keuntungan. Lalu saya bertanya langsung kepada agen Y agar lebih paham apa yang terjadi.

"Jadi begini, *Mbak*. Saya ini menawarkan produk iPLAN Syariah kepada salah satu nasabah saya. Saya memberi tahu ke nasabah saya bahwa akan mendapatkan keuntungan 7%, lalu nasabah saya mau, dan mengisi SPAJ dengan benar. Namun setelah menunggu selama 3 bulan tidak ada kenaikan malah penurunan *mulu*, tentu saya merasa *gak* enak sama nasabah saya, *makannya* saya tanya langsung tadi kebetulan ada pembicara langsung dari Generali yang membahas investasi."[104]

Pada kasus ini terdapat masalah yang ditemukan yaitu, agen memberikan *statement* bahwa akan mendapatkan kuntungan senilai 7%, dan selama beberapa bulan keuntungan tersebut tidaklah terjadi, yang menyebabkan kecewanya nasabah terhadap agen, dan bahkan agen juga sempat kecewa tehadap pihak Generali. Maka Pak Rene memberikan penjelasan sebagai berukut.

"Sebelum mengenalkan produk iPLAN Syariah, pasti kami sebagai *trainer* selalu menganjurkan para agen kami untuk menjelaskan *unit link*, dan sebenarnya menjelaskan *unit link* tidak susah, karena devinisi dari *unit link* adalah sebuah perlindungan jiwa dikombinasikan dengan investasi, *nah*, perlindungannya berapa besar? Perlindungannya tergantung dari kebutuhannya nasabah, berapa investasi yang dihasilkan? Tergantung juga dengan kebutuhannya nasabah dimasa yang akan datang, jadi ketika kita bertemu dengan calon nasabah, kita tanyain dulu, *nih*, dia butuh proteksi atau butuh investasi, kalau dia butuh proteksi jiwa kalau meninggal dunia karena resiko sakit atau kecelakaan, atau ada juga proteksi tentang rumah sakit kritis ataupun kecelakaan, kalau tentang investasi, kita tanya *nih*, contoh semisalkan seorang bapak-bapak dia punya anak berapa, kalau dia punya anak butuh apa *nggak nih* biaya

[104] Agen Y, *Wawancara*, Surabaya, 6 Januari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendidikan dimasa depan? Kalau butuh biaya pendidikan berapa yang dia tabung sekarang, *nah* berarti dia harus siapkan dana tabungan itu sejak sekarang daripada terlambat nantinya si anak tersebut membutuhkan dananya. Kalau tentang pensiun, *nah* mau berapa lama dia mau pensiun? Usia berapa pensiunnya? Semua itu ada didalam kebutuhan investasi, itu baru dua pendidikan dan pensiun, ada lagi contohnya, *Agenudin* ingin menikah, 5-10 tahun lagi, berarti biaya menikah? Harus difikirkan sejak sekarang, apa alasannya? Karena kebutuhan keuangan semakin meningkat. Saat ini *aja*¸ awal tahun 2020, Amerika bersama dengan Iran *udah nggak* bisa bersahabat lagi, mereke perang, tiba-tiba *aja* emas naik meningkat dari 400 ribu jadi 800 ribu, itu sebuah bukti bahwa yang namanya dunia keuangan tidak pernah terjamin di masa depan, tergantung politik ekonomi. *Nah*, bagaimana kalau misalkan hidup kita bergantung dengan keadaan tersebut, bukan direncanakan. Kalau direncanakan akan lebih baik kalau untuk investasi. Jadi kalau kita *ngomong* tentang *unit link* sebenernya kita liat terlebih dahulu, lebih besar diproteksinya atau diinvestasinya."[105]

Maka disini Pak Rene memberikan penjelasan, bahwa *trainer* selalu menganjurkan para agen agar selalu sebelum mengerjakan polis dalam persetujuan asuransi, nasabah harus mengisi terlebih dahulu profil nasabah, apa yang ingin direncanakan dan apa yang ingin dicapai, agar tujuan investasi selalu tercapai.

"Nah karena ada masalah kemaren, *tuh*. Sebelumnya saya mau menjelaskan tentang masalah apa yang terjadi didalam *unit link*, masalah tersebut yang waktu kita bicara di Hotel Santika, agen ini punya masalah bukan di *unit link*nya, tapi dari produknya, produk yang ia jual yaitu UB RICH, produk ini *unit link* juga, tetapi lebih fokus kepada investasi daripada proteksi, jadi kita berharap nasabah bisa menghasilkan kebutuhan investasinya lebih maksimal. Ada proteksinya *nggak*? Ada. Karena namanya kan *unit link*. *Nah*, *unit link* UB RICH hanya mengenakan biaya akuisisi itu hanya satu tahun saja pertama sebesar 50%, tahun kedua ketiga keempat dan seterusnya itu tidak ada biaya akuisisi, berarti dari premi yang dibayar, premi dasar harusnya *kan* dibagi dua, *nah* karna nasabah lebih fokus terhadap investasi, tetapi yang sering terjadi adalah nasabah itucbiasanya ditawarin proteksinya *gede*, kalau proteksinya *gede*, selain biaya akuisisi ada biaya administrasi dan biaya asuransinya, *nah* yang bayar asuransi ini adalah nasabah juga sendiri diambil dari biaya investasinya, *gitu*. *Nah*, di UB RICH juga ada fitur namanya ARMS, ARMS yang di UB RICH ini fiturnya masih *pakek* fitur yang setengah AUTO, harus *profit claimbing*nya disiapin, habis itu ada *cut loss* kemudian ada *re-entry*¸ ini harus dipastikan sendiri setiap 3 bulan sekali harus diubah-ubah, tapi kebanyakan umumnya agen asuransi dan nasabah terutama agennya tidak menjelaskan kepada nasabahnya untuk melakukan perubahan ini, sehingga akhirnya banyak yang mendewakan, misalnya *nih*, *profit climbing*nya satu, *cut loss*nya 3, kemudia *re-entry*nya 7, dan ini dipakai selamanya. Bukan hanya itu saja, bahkan dipakek seluruh nasabahnya, jadi nasabah 1 2 3 semuanya 1 3 7. Padahal nasabah 1 belum tentu masuknya sama dengan

[105] Rene J. Eikema, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

waktu nasabah 2, nah ini yang tidak boleh terjadi. Sehingga akhirnya terjadi kasusnya seperti yang ada di Hotel Santika agen bernama X. Kasus si agen ini adalah UB RICHnya dia udah masuk begitu banyak tapi tidak menghasilkan cukup banyak, padahal janjinya investasinya bisa *gede*. Dengan ilustrasi yang ada di asumsi, *nah*, karena hasil investasi tergantung dari politik ekonomi perdagangan selama 7 tahun ini, hasil UB RICH ini tidak maksimal. Itu yang terjadi."[106]

Dengan penjelasan tersebut, maka agen X bisa dikatakan tidak memberikan informasi yang jelas dan bahkan tidak melayani nasabahnya sesuai dengan tugas agen dengan benar. Karena agen X tidak mengingatkan nasabah agar mengganti *profit climbing*, *cut loss*, dan *re-entry*nya.

"Jadi intinya, yang pertama agen kurang mendapatkan informasi yang lengkap tentang ARMS, kedua pada saat menjelaskan tentang UB RICH dia tidak mengatakan tentang yang namanya biaya asuransi yang bisa diambil dari investasi, investasi naik turun tidak bisa dijamin oleh ilustrasi, kebanyakan umumnya agen asuransi menjamin hasil ilustrasi sudah pasti."

Jadi dapat dikatakan bahwa masalah yang ada pada nasabah tersebut dikarenakan agen tidak memberikan arahan, bimbingan dan pelayanan yang baik oleh nasabah. Dimana dengan diperkuatkan tanggapan dari *trainer* langsung yang membimbing agen Y.[107]

[106] Muhammad Sutomo Oktoputra, *Wawancara*, Surabaya, 8 Januari 2020.
[107] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

ANALISIS TINGKAT LITERASI INVESTASI SYARIAH AGEN ASURANSI SYARIAH PADA PRODUK *UNIT LINK* DI PT. ASURANSI GENERALI SURABAYA

Berdasarkan data yang ada pada BAB III bahwa PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia merupakan perusahan yang lahir dari perusahaan asuransi terbesar yang ada di Italia. Generali Indonesia mendaftarkan dirinya di Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan dan resmi menjadi anggota Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) pada tahun 2017. Perusahaan asuransi jiwa ini merupakan jenis perusahaan jiwa konvensional yang terdapat unit syariah didalamnya, dan telah memiliki izin dari Otoritas Jasa Keuangan dan Fatwa DSN-MUI agar PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia bisa menawarkan produk asuransi berbasis syariah, dan memberikan fasilitas yang sesuai syariat Islam.

Penulis merupakan salah satu agen yang ada pada di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang bertempat di Surabaya, penulis termasuk agen junior, karena ia baru saja memasuki dunia perasuransian semenjak ia magang di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia. Menurut penulis di perusahaan asuransi ini, cukup banyak melakukan kegiatan yang dapat memberikan informasi yang cukup baik selama menjadi agen. Kegiatan yang diadakan tentu sangat bervariatif, untuk menjadi agen PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia mewajibkan calon agennya untuk mengikuti sertifikasi terlebih dahulu. Sertifikasi dalam dunia asuransi jiwa terdapat dua, yaitu Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bagi agen yang menjual produk asuransi jiwa syariah diwajibkan untuk mengikuti ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, pertanyaan yang diberikan tentu perihal tentang sejarah asuransi, pengetahuan produk apa saja yang ada di asuransi jiwa, dan akad apa yang dipakai untuk berasuransi syariah. Ujian yang dilakukan memakai sistem online, setelah peserta ujian menyelesaikan ujiannya, peserta sertifikasi dapat langsung melihat hasilnya di aplikasi "AAJI E-License". Berikut tampilan aplikasi AAJI E-License, didalam aplikasi tersebut terdapat beberapa informasi yang menjelaskan bahwa agen yang dinyatakan lulus dapat dikatakan sebagai agen yang diakui/sah oleh AASI dan AAJI.

Berdasarkan data yang ada AASI dan AAJI merupakan perkumpulan semua agen yang sah, jika terdapat agen yang tidak bisa membuktikan kesahannya di dalam aplikasi "AAJI E-License" maka ia bisa dikatakan agen yang tidak sah.

Gambar 4. 1 Tampak Depan Aplikasi E-License dan Kartu Lisensi Agen Asuransi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah melakukan ujian sertifikasi AASI, agen diwajibkan mengikuti kegiatan yang meningkatkan bagaimana cara menjelaskan produk yang baik kepada calon nasabah dan bagaimana cara *mengclosing* nasabah agar tertarik dengan produk yang ditawarkan, tentu dengan mempertimbangkan apakah nasabah membutuhkan atau tidak. Agen juga dijelaskan cara untuk menghitung kebutuhan apabila pencari nafkah meninggal dunia dengan cara *Economic Life Value*. Tentu perhitungan ini dapat membantu agen menentukan berapa jumlah yang dibutuhkan apabila pencari nafkah utama sudah tidak ada (meninggal dunia).

Cara tersebut dapat memudahkan agen untuk memberi tahu seberapa besar nasabahnya membutuhkan asuransi, selain kemudahan tersebut, Asuransi Generali juga menyelenggarakan acara yang sangat menarik untuk para agennya. Kegiatan tersebut dinamanakan *Dolce Vita*, diselenggarakan disalah satu gedung di pusat Kota Surabaya, kegiatan tersebut diharapkan menjadi silahturahmi antar agen yang ada di kota Surabaya, Sidoarjo, Gresik, dan Lamongan. Acara begitu menarik, terdapat beberapa narasumber dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

beberapa agen senior yang dapat memberikan semangat untuk mengedukasi nasabah dan tetap selalu bekerja keras. Namun disaat pemaparan oleh bidang investasi, terdapat salah satu agen (agen Y), ia mengatakan bahwa ia sangat dirugikan dengan investasi yang ada di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia, karena nasabahnya tidak kunjung mendapatkan *capital gain* yang ia harapkan, tentu itu menjadi sebuah kebingungan untuk agen Y.

Setelah melakukan penelitian dengan informan, hasil dari jawaban 3 agen disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini.

Tabel 4. 1 Daftar Pertanyaan dan Jawaban Agen

No	Pertanyaan	Agen Syarifudin	Agen Vinda	Agen Y
1.	Apakah anda termasuk agen yang bersertifikasi AASI dan AAJI?	✓	✓	✓
2.	Apakah anda paham tentang asuransi syariah?	✓	✓	✓
3.	Apakah anda yakin menjual produk *unit link*?	✓	✓	✓
4.	Apa yang anda ketahui tentang produk *unit link* syariah?	✓	✓	✓
5.	Apa saja jenis-jenis *unit link?*	x	X	X
6.	Bagaimana cara kerja produk *unit link* syariah?	x	X	X
7.	Disalurkan pada investasi apa	X	X	X

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	produk *unit link* syariah di Generali ini?			
8.	Coba jelaskan keunggulan dari produk *unit link* syariah?	X	X	X
9.	Resiko apa saja yang ada di produk *unit link* syariah?	X	✓	X
10.	Istilah investasi apa saja yang harus anda ketahui sebagai agen untuk menawarkan produk *unit link* syariah?	x	x	x
11.	Apakah anda yakin untuk menjual produk *unit link* yang didalamnya terdapat produk investasinya?	✓	✓	✓
12.	Apa itu investasi syariah?	X	✓	X
13.	Bagaimana proses seleksi suatu saham sehingga dapat dikatakan syariah?	✓	✓	x
14.	Berapa lama waktu yang wajar untuk berinvestasi? Alasannya?	✓	✓	X
15.	Siapa yang mengelola dana investasi nasabah Asuransi Generali?	✓	X	X
16.	Apakah bank kustodian yang dipakai Asuransi Generali memiliki Unit	X	X	X

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Usaha Syariah?			
17.	Apa kelebihan dari berinvestasi di instrumen reksa dana syariah?	✓	✓	X
18.	Apakah menurut anda uang akan dijamin akan kembali?	X	X	X
19.	Apakah tolak ukur investasi pada instrumen reksa dana syariah?	X	X	X
20.	Sebutkan jenis-jenis reksa dana syariah	X	X	X
21.	Apa saja resiko berinvestasi di reksa dana syariah?	X	X	X
22.	Lembaga mana yang mengawasi reksa dana?	✓	x	X
23.	Apakah aman berinvestasi di reksa dana?	✓	✓	X
24.	Anda adalah seorang agen, sebelum anda menawarjab produk *unit link*, sebaiknya apa yang anda lakukan selain memberikan informasi produk?	X	✓	X
25.	Bagaimana cara anda untuk menjelaskan kepada nasabah tentang investasi yang ada di produk *unit*	x	✓	X

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	link?			

Dikatakan disini beberapa pertanyaan yang ditanyakan oleh penulis tidak bisa dijawab dengan benar oleh agen. Pertama pada agen Syarifudin, saat menjawab 25 soal dia hanya mampu menjawab dengan benar 11 soal dan yang tidak mampu dijawab dengan benar 14 soal. Apabila dilihat dari tingkat literasi yang sudah ditentukan oleh OJK, Syarifudin masuk di tingkatan rendah karena Syarifudin belum bisa menjawab jenis-jenis *unit link*, yang merupakan dasar yang harus dimiliki oleh seorang agen agar ia bisa memberikan saran kepada nasabahnya untuk membeli produk apa yang cocok yang sesuai dengan kebutuhannya. Bahkan disini agen Syarifudin tidak bisa menjawab resiko dan keunggulan pada produk *unit link*, padahal seorang agen sudah seharusnya memberikan manfaat dan resiko yang ada di dalam produk yang harus diketahui oleh nasabah, agar terhindar dari ketidak nyamanan nantinya.

Bahkan sudah sangat jelas dikatakan di SK No. 12/AAJI/2004 tentang Kode Etik Agen Asuransi Jiwa Indonesia dan Ikrar Bersama Perusahaan Asuransi Jiwa Anggota AAJI mengatakan bahwa pemahaman nasabah akan dipengaruhi oleh pemahaman agen, dan bahkan pemahaman agen akan mempengaruhi nasabah untuk membeli produk asuransi ataupun tidak. Namun apabila agen memberikan informasi yang hanya berujung untuk *closing*, maka agen tersebut sudah melanggar peraturan ang telah dibuat oelh AAJI dan bahkan bisa merugikan dirinya karena agen akan tidak dipercaya oleh nasabah karna tidak mengetahui ilmu produk yang ia tawarkan.

Tidak jauh berbeda dengan agen Syarifudin, agen Vinda pun juga hanya memiliki tingkat literasi yang rendah, dikatakan karena ia hanya mampu menjelaskan secara umum

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

produk *unit link*, namun tidak bisa menjelaskan fitur, resiko, manfaat, hak dan kewajiban yang ada di dalam *unit link*. Bahkan untuk agen Y juga mempunya tingkat literasi yang rendah, bahkan bisa dikatakan hampir mendekati tingkat tidak mempunyai literasi karena semua soal yang ditanayakan oleh peneliti, agen Y hanya bisa menjawab dengan benar 5 soal, dan sisa soal lainnya tidak bisa ia jawab dengan benar.

Pada tahun 2013, Survei Nasional Literasi Indonesia mengatakan bahwa tingkat literasi masyarakat Indonesia terhadap perasuransian sebesar 17,8%, dengan tingkat ini setiap masyarakat Indonesia 100 orang hanya 18 orang yang paham tentang asuransi. Pada tahun 2016, survei nasional memberikan hasil tingkat literasi asuransi mengalami penurunan sebesar 15,8%. Bahkan survei menunjukkan pengetahuan dan keyakinan masyarakat industri asuransi masih rendah, sebesar 60,3% dan 37,1%.[108] Bahkan survei nasional 2016 membuktikan bahwa banyak masyarakat yang datang ke kantor menanyakan produk asuransi jiwa dibandingkan dengan memakai jasa agen.[109]

Selain masyarakat yang lebih yakin langsung datang ke kantor asuransi, juga terdapat banyak pengaduan konsumen yang diterima oleh OJK. Pada saat 2013-2016, OJK mendapatkan pengaduan konsumen sebesar 9.724, 2.715 berbentuk pertanyaan dan 982 berbentuk pengaduan. Tahun 2016, banyak sekali pertanyaan tentang kesulitan melakukan klaim asuransi dan menolak pencairan klaim, pertanyaan tentang legalitas perusahaan asuransi dan produk yang dimilikinya, dan permasalahan produk yang tidak sesuai dengan penawaran yang dijelaskan di awal.[110]

---

[108] Kusumaningtuti S. Soetiono dan Cecep Setiawan, *Literasi dan Inklusi Keuangan Indonesia* (Depok: Rajawali Pers, 2018), 206.
[109] Ibid., 207.
[110] Ibid., 209.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dengan masalah yang diterima oleh OJK yang tidak sesuai dengan produk yang ditawarkan sejalan dengan penelitian yang penulis lakukan. Pada penelitian ini di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia memakai dua jenis akad yaitu akad *tabarru'* dan akad *wakalah bil ujrah* dalam asuransinya. Akad *tabarru'* ini merupakan sebuah kumpulan dana dari nasabah yang digunakan untuk menolong nasabah lainnya yang mendapatkan sebuah musibah. Sedangkan akad *wakalah bil ujrah* merupakan peserta asuransi memberikan kuasa kepada pengelola yaitu perusahaan asuransi dengan mendapatkan imbalan (*ujrah*). Penjelasan tersebut sudah jelas terdapat pada perjanjian atau polis diawal yang terdapat di Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS) Asuransi Jiwa Generali Indonesia.

Dan di dalam SPAJS produk iPLAN Syariah dijelaskan bahwa harga unit yang digunakan untuk menutup polis didasarkan harga unit pada tanggal perhitungan hari kerja yang terdekat. Asuransi Generali juga telah memberikan pernyataan bahwa nilai dari masing-masing jenis dana investasi tidak bisa dijamin dapat meningkat dan menurun, karena naik dan turunnya nilai harga unit *flukuatif*. Dan pada poin 10 di kolom pernyataan SPAJS, sudah dijelaskan segala resiko pemilihan jenis dana investasi menjadi tanggung jawab nasabah atau peserta asuransi.

Fokus yang akan diteliti oleh peneliti yaitu bagaimana tingkat literasi investasi syariah pada agen asuransi syariah, berkaitan dengan masalah tersebut, Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa nomor 20/DSN-MUI/IV/2001 tentang pedoman pelaksanaan investasi untuk reksa dana, pada fatwa tersebut menjelaskan bagaimana mekanisme kegiatan reksa dana syariah, hubungan, hak, kewajiban seorang pemodal dan pengelola, dan ketentuan pembagian hasil investasi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ketentuan pembagian presentase telah disepakati oleh beberapa pihak yaitu Dewan Direksi, Dewan Pengawas Syariah Generali Indonesia, Dewan Divisi Syariah Generali Indonesia, serta dewan lainnya yang sesuai dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Berdasarkan wawancara dengan agen Y yang mendapatkan masalah dengan nasabahnya, yaitu tidak mendapatkan keuntungan yang sesuai dijanjikan. Maka masalah ini diluruskan langsung oleh Pak Rene selaku *Regional Trainer Head* (RTH) di Generali Care Surabaya, ia menyatakan bahwa selama *trainer* dimulai Pak Rene selalu menekankan materi untuk menjelaskan materi investasi.

Dan di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia selalu rutin mengadakan kelas seperti bagaimana cara untuk menawarkan produk asuransi, mengenalkan lebih dalam produk yang ada pada PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia. Karena Asuransi Generali sadar bahwa tindakan agennya merupakan reputasi perusahaan yang dapat disimpulkan dalam Pasal 27 Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 pada poin ke 3 yaitu, semua tindakan agen asuransi yang berkaitan dengan transaksi asuransi menjadi tanggung jawab perusahaan asuransi yang diageni.

Selain itu Pak Rene juga paham bahwa selain pada poin ke 3, poin ke 4 juga sangat penting yaitu, agen asuransi dalam menjalankan kegitannya harus memberikan keterangan yang benar dan jelas kepada calon nasabah. Pengetahuan agen pun menjadi tugas untuk *trainer*, karena apabila agen tidak paham dengan maksut produk tersebut, agen tersebut sudah tidak mentaati Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sedangkan pada fungsi agen sudah seharusnya ia mengayomi dan memberikan informasi yang lebih jelas kepada nasabah asuransi. Selain itu didalam kode etik Surat Keputusan No. 12/AAJI/2004 sudah menjelaskan bahwa tingkat kesadaran masyarakat berasuransi jiwa juga tidak lepas dari tingkat kemampuan agen saat memberikan penjelasan, dan dilarang memberikan bujukan atau paksaan agar nasabah membeli produk yang akan dibelinya.

Karena menurut Pak Rene, saat nasabah ingin membeli produk kami, seharusnya agen memberikan sebuah pertanyaan yang dapat menyimpulkan, nasabah tersebut masuk didalam kategori nasabah yang resiko rendah atau tinggi, dengan kesimpulan tersebut, agen dapat membantu nasabah memilih instrumen investasi apa yang cocok. Selain itu, agen seharusnya memberikan sebuah perhitungan yang menyimpulkan apakah nasabah sudah pantas dikatakan untuk bisa berinvestasi.

Setelah melakukan wawancara kepada agen Y, dia menerangkan bahwa sebetulnya dia tidak terlalu paham apa itu reksa dana, dan bagaimana operasionalnya. Dan selama *trainer* menerangkan pun menurutnya sudah sangat baik. Tapi terkadang kondisi *real* sangat berbeda, bahkan agen Y memberikan penjelasan bahwa terdapat akad yang belum terlalu paham. Sedangkan pada saat memberikan informasi kepada nasabah, agen harus sudah memahami pengetahaun produk tersebut.

Pengetahuan produk memberikan manfaat yang sangat besar, apabila agen tidak memahami produk secara jelas dan tidak memahami bagaimana mekanisme yang jelas dalam produk tersebut, ia akan merugikan diri sendiri. Bahkan ia dapat mencoreng citra perusahaan, karena dalam kasus tersebut agen memberikan perjanjian yang padahal di dalam SPAJS sudah sangat jelas tidak menjamin nilai harga unit yang akan diberikan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bahkan tingkat pemahaman masyarakat tentang perusahaan yang ada di pasar modal atau produk saham sebesar 2,4% namun apabila pemahaman masyarakat tentang manajer investasi atau produk reksa dana hanya sebesar 2,1%. Pengetahuan masyarakat pun tentang pasar modal hanya sebesar 15,7% dengan keyakinan masyarakat tentang produk sebesar 9%. Bahkan pengetahuan masyarakat tentang reksa dana juga rendah, yaitu sebesar 7,09%. Untuk itu Bursa Efek Indonesia ingin meningkatkan literasi dan inklusi yang ada di masyarakat dengan cara mendirikan Kantor Perwakilan BEI di daerah-daerah yang berpotensial dan membuka Galeri Investasi. Bahkan Galeri Investasi yang terdaftar berjumlah 240 galeri investasi, 163 galeri investasi di Ibukota provinsi dan 77 galeri investasi berada di Kabupaten dan Kotamadya.[111]

Sedangkan untuk melihat apakah masyarakat puas dengan produk dan jasa yang ada di pasar modal, dapat dilihat dari pengaduan investor. OJK pada tahun 2013-2016 mendapatkan 4.361 layanan, pada layanan tersebut 3.688 berupa pertanyaan, 566 berupa layanan informasi dan 117 layanan berupa keluhan/pengaduan.

[111] Ibid., 200.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang dilakukan, literasi investasi pada agen asuransi syariah PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang dilakukan oleh *trainer* sudah cukup baik, karena setiap minggunya Asurani Generali selalu mengadakan kelas dan rutin memberikan informasi yang jelas kepada agen. Sesuai dengan kode etik yang ada pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia No. 12/AAJI/2004, yang menjelaskan bahwa agen asuransi harus ikhlas memberikan informasi, tidak boleh memberikan penjelasan yang menyesatkan, dan perusahaan ini juga memberikan sebuah motivasi apabila tingkat kesadaran nasabahnya kurang dapat diartikan agennya kurang memberikan informasi yang tepat, dan yang paling sangat penting yaitu perilaku agen sangat mempengaruhi apakah nasabah tersebut dapat nyaman apabila dananya dapat dikelola oleh perusahaan asuransi tersebut. Maksut dari peraturan tersebut bertujuan untuk memberikan sebuah keyakinan bahwa agen yang ada pada PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia dapat dipercaya, dan beberapa inovasi yang dilakukan dapat mempermudah masyarakat untuk memilih produk *unit link* karena terdapat sebuah inovasi terbaru yaitu ROBO ARMS.

Namu untuk tingkat literasi investasi pada agen asuransi syariah yang ada di Asuransi Generali memiliki tingkat literasi yang rendah, karena mereka hanya mampu menguasai penjelasan umum terkait produk *unit link*¸ untuk menjelaskan resiko, manfaat, kewajiban dan hak, keterampilan mengatur produk, beberapa agen belum menguasai aspek tersebut. Maka dengan tingkatan yang dibuat oleh Otoritas Jasa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keuangan, maka tingkat literasi investasi agen asuransi syariah yang adi PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia masih rendah.

B. Saran

1. Bagi perusahaan Asuransi Jiwa Generali Indonesia diupayakan tetap memberikan kelas yang dapat membantu para agen agar memberikan informasi yang jelas kepada nasabah, agar tidak terjadi lagi masalah yang dapat mengecewakan para nasabah. Dan selalu memberikan informasi yang jelas kepada nasabah langsung melalui email atau lainnya dengan baik, agar agen bisa dapat sedikit terbantu menjelaskan apa yang terjadi pada dana investasinya. Dan selalu mengingatkan para agen untuk selalu memberikan sebuah kenyamanan agar nasabah merasa puas telah berasuransi dan sekaligus berinvestasi di Asuransi Generali.
2. Bagi agen Asuransi Jiwa Generali Indonesia harus banyak belajar, karena jika menargetkan mendapatkan nasabah yang banyak tapi selama mengayomi nasabah tidak totalitas juga sangat merugikan diri sendiri.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian lebih mendalam dengan didukung oleh data-data yang terbaru dan dengan pembahasan yang lebih luas dan mampu menggambarkan situasi yang terjadi lebih detail yang ada pada literasi investasi pada agen asuransi syariah, karena literasi yang ada pada agen sangat mempengaruhi *market share* produk asuransi. Dan juga peneliti selanjutnya agar bisa lebih detail menjelaskan tingkat literasi investasi yang memiliki parameter investasi.
4. Bagi masyarakat diharapkan dapat lebih memahami bagaimana mekanisme produk *unit link* dan instrumen apa yang cocok untuk dipilih, karena untuk berinvestasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

harus memahami profil diri sendiri agar cocok masuk didalam instrumen yang akan dipilih. Dan harus bijak untuk memilih perusahaan ataupun agen yang akan membantu mengelola dana asuransi dan investasi yang akan dilakukan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Agama RI, Departemen. *Al-Quran dan Terjemahannya*. Jakarta: PT. Dinamika Cahaya Pustaka

Agency Learning & Development Generali Indonesia. *GENESIS 1: Generali Entreprenuer Succes System.* Jakarta: PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia, 2016.

Al Qur'an Al Karim.

Ali, A. Hasymi. *Pengantar Asuransi*. Jakarta: Bumi Aksara, 1993.

Amrin, Abdullah. *Meraih Berkah melalui Asuransi Syariah ditinjau dari perbandingan dengan Asuransi Konvensional*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2011.

---------, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: Grasindo Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2014.

Anggraeni, Primita. "Hukum Berinvestasi Pada Asuransi Jiwa Syariah Berbasis Unit Link". Skripsi – UIN Malang, 2013.

Asuransi Jiwaku, dalam http://asuransijiwaku.org/unit-link-asuransi-dengan-manfaat lebih/, diakses pada 31 Mei 2020.

Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2007.

Bungin, M. Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi: Format-format Kuantitatif dan Kualitatuf untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen dan Pemasaran*. Jakarta: Kencana, 2013.

---------, *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana, 2011.

Dahlan, Abdul Aziz, dkk. *Ensiklopedia Hukum Islam*. Jakarta: Ichtiar Buru van Hoeve, 1996.

Darsono. *Peta Keuangan Mikro Syariah Indonesia*. Jakarta: Tazkia Publishing, 2018. Increasingly Complex Economy", *The Journal of consumer Affrais Vol. 44, No. 2* (2010).

Dr. Hj. Fatmah, ST, MM, *Wawancara,* Surabaya, *3 Februari 2020.*

Fatwa DSN-MUI No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah.

Filbert, Ryan. *Menjadi Tambah Kaya &TerencanadenganReksa Dana*. Jakarta: PT. Elex Media Kumutindo, 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

---------, *Passive Income Strategy: The Secret of Financial Freedom*. Jakarta: PT. Gramedia, 2015.

Generali Indoensia "ROBO ARMS", dalam https://www.generali.co.id/id/robo-arms, diakses pada 22 Maret 2020,

Generali Indoensia "Sekilas Generali Indonesia", dalam https://www.generali.co.id/id/sekilas-generali-indonesia, diakses pada 22 Maret 2020,

Ghony, Djunaidi dan Fauzan Almashur. *MetodelogiPenelitianKualitatif*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2017.

Huda, Nurul. *Investasi Pada Pasar Modal Syariah*. Jakarta: Kencana, 2007.

Isnurhadi, "Kajian Tingkat Literasi Masyarakat terhadap Perbankan Syariah: Studi Kasus Masyarakat Kota Palembang", *eprints-uisri.ac.id*¸ 2013.

Jannah, Dinna Miftakhul dan Lucky Nugroho. "Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia", *Jurnal Maneksi*, Vol.8, No. 1, Juni, 2019.

Karim, Adiwarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Perkasa, 2006.

Keputusan Anggota Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor KEP-110/nb.22-3/207 tentang Pemberian Izin Pembentukan Unit Syariah PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia.

Khoiriyah, Rif'atul, "Analisis Preferensi Anggota dalam Menggunakan Pembiayaan Akad *Mudharabah* dan *Musyarakah* di BPRS Madinah Lamongan". Skripsi–UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018.

Lailah, Nur, dkk. *Lembaga Keuangan Islam Non Bank*. Surabaya: IAIN SA Press, 2015.

Madyani, Dewi. *Middle Class Muslim*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014.

Maharani, Putu Veyna. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi *Unit Link*", Jurnal

Mahpur, Mohammad. "Menetepkan Analisis Data Kualitatif Melalui Tahapan Koding". Skripsi–Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2017.

Marko, Olga. "Role of Liability Insurance in The Enterprice Risk Manegement", *Journal of DOI:10/17626/Dbem/ICoM.P00*, 2015.

Muhammad Oktoputra, *Wawancara*, Surabaya, 6 September 2019.

Muis, Abdul. "Hukum Asuransi dan Bentuk-Bentuk Perasuransian". Skripsi – Universitas Sumatera Utara, 1996.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Napitupulu, Sarwin Koko, dkk. *Kajian Perlindungan Konsumer Sektor Jasa Keuangan: Asuransi Unit Link*. Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017.

Novianty, Ester. Pengaruh Pengetahuan Produk, Kesadaran Merek, Persepsi Nilai dan Atribur Produk Terhadap Keputusan Pembelian *Online* Kosmetik *Qweena Skincare*" Skripsi – Universitas Lampung, 2017.

Nugrahani, Farida, "Metode Penelitian Kualitatif", Solo: Cakra Books, 2014.

Otoritas Jasa Keuangan "FAQ Otoritas Jasa Keuangan", dalam https://www.ojk.go.id/id/Pages/FAQ-Otoritas-Jasa-Keuangan.aspx, diakses pada 23 November 2019

Otoritas Jasa Keuangan "IKNB Syariah", dalam https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/IKNB-Syariah.aspx, diakses pada 23 November 2019.

Otoritas Jasa Keuangan, Roadmap IKNB Syariah 2015-2019.

---------, Literasi, Edukasi dan Inklusi Keuangan, Direktorat Literasi dan Edukasi, 2014.

Pasal 1 Ayat 10 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSA.

Pratomo, Eko Priyo. *Reksa Dana (SolusiPerencanaanInvestasi di Era Modern)*. Jakarta: PT. GramediaPustakaUtama, 2009.

Rastuti, Tuti. *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011.

Remund, David L.. "Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy", *The Journal of consumer Affrais*, Vol. 44, No. 2, 2010.

Rene J. Eikema, *Wawancara*, Surabaya,, 8 Januari 2020.

Rianti, Eva. Literasi Investasi Pasar Modal Perlu Terus Digencarkan, dalam https://lifestyle.bisnis.com/read/20190813/220/1135506/literasi-investasi-pasar-modal-perlu-terus-digencarkan, diakses pada 1 Juni 2020.

Rudiyanto. *Fit.focus.finish (Panduan Mencapai Kesuksesan Finansial Melalui Investasi Reksa Dana*. Jakarta: PT. Elex Media Kumutindo, 2015.

---------, *Reksa Dana untuk Pemula*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2016.

---------, *Sukses Finansial dengan Reksa Dana*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015.

S.J., Huston. "Measuring Financial Literacy*"*, *Journal of Consumer Affrais Vol. 44 Issue 2*, 2010.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sendra, Ketut. *Konsep dan Penerapan Asuransi Jiwa*. Jakarta: PPM, 2004.

---------, *Panduan Sukses Menjual Asuransi*. Jakarta: PPM, 2004.

Shobah, Nurus. "Analisis Literasi Keuangan Syariah Terhadap Penggunaan Jasa Perbankan Syarih Sebagai Upaya Meningkatkan Sharia Financial Inclusion". Skripsi–UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017.

SK No. 12/AAJI/2004 tentang Kode Etik Agen Asuransi Jiwa Indonesia dan Ikrar Bersama Perusahaan Asuransi Jiwa Anggota AAJI.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Media Group, 2009.

Soeratno dan Lincola. *Metode Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003.

Soetiono, Kusumaningtuti dan Cecep Setiawan. *Literasi dan Inklusi Keuangan Indonesia*. Depok: Rajawali Pers, 2018.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mix Methods)*, Bandung: Alfabeta, 2018.

Susyanti, Jeny. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*. Malang: Empat Dua, 2016.

Suwarman, Ujang. *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.

Syakir, Muhammad Sula. *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press, 2004.

Syarifudin. "Analisis Alokasi Surplus Underwriting Dana *Tabarru'* iPLAN Syariah (Studi Kasus pada Asuransi Jiwa Generali Indonesia)". Skripsi – UIN Sunan Ampel Surabaya, 2020.

Tarora, Hisashi dan Ratna Juwita. "Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Keputusan Investasi (Studi Kasus Nasabah Asuransi Generali Indonesia Cabang Palembang)".

Undang-Undang Republik Indonesia No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian Pasal 1 ayat (10), dalam https://www.ojk.go.id, diakses pada 3 Februari 2020.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2011 tentang *Otoritas Jasa Keuangan* pada Bab III Tujuan, Fungsi, Tugas dan Wewenang Pasal 5, dalam https://www.ojk.go.id, diakses pada tanggal 23 November 2019.

Widana, Nyoman. *Analisis Produk Asuransi Unit Link di Indonesia*. Jurnal: E-Jurnal Matematika. Vol. 8 No. 1, Januari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Wijaya, Alfa Immanuel. *Menyiasati Keberadaan Unit Link di Indonesia*, Jakarta: Bisnis Indonesia, 2002.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id