

# **STRATEGI PERUSAHAAN ASURANSI PRUDENTIAL DALAM MENINGKATKAN NASABAH DAN MINAT BERASURANSI MASYARAKAT MUSLIM INDONESIA**

**Yuni Komariah**

**Email : yunikomariah@yahoo.com**

**Pembimbing : Pazli, S.IP, M.Si**

Jurusan Ilmu Hubungan Internasional Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas Riau  
Program Studi Ilmu Hubungan Internasional FISIP Universitas Riau  
Kampus bina widya jl. H.R.Soebrantas Km. 12,5 Simp Baru Pekanbaru 28293  
Telp/fax.0761-63277

## ***ABSTRACT***

*Indonesia is a country with muslim poeple as majority, and Prudential Insurence company sees it as an opportunity to fullfil muslim people's need with the insurence based on sharia. That is why Prudential Insurence company has strategy to launch sharia insurence product and it is called Prudential Unit Link Sharia Account and also increasing the ability of agents as negotiator for marketing the sharia product.*

*This research aims to determine about the strategy of Prudential Insurence company to increase customer and gain muslim people's interest on insurence in Indonesia. Prudential company comes from United Kingdom and currently become the biggest and the best insurence company in Indonesia.*

*This reasearch is based on librarian research like book, relevant journal, newspaper and internet. In this research, the writer uses qualitative and quantitative research method. Using a level analysis of group, the perspective uses is liberal perspective to understanding the strategies use by Prudential Insurance company.*

***Keyword:*** Prudential, Insurence, Muslim Indonesia, Sharia.

## Pendahuluan

Dewasa ini perubahan dan berbagai kondisi yang terjadi dalam lingkungan bisnis internasional akan berdampak dalam meningkatnya persaingan. Hal ini menggerakkan perusahaan harus dapat bersaing dengan strategi yang efektif untuk mencapai daya saing yang strategis dan menghasilkan keuntungan yang maksimal. Perusahaan asuransi memberikan kontribusi yang signifikan dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia dengan menawarkan konsep perlindungan investasi dan kesehatan yang berguna untuk meningkatkan kemampuan manajemen keuangan yang baik bagi kehidupan individu maupun rumah tangga masyarakat Indonesia.

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar mengalami peningkatan kesadaran masyarakat untuk lebih mengekspresikan identitas kemusliman mereka. Hal ini merupakan pasar potensial yang besar bagi pertumbuhan komoditas sektor perbankan maupun non-perbankan yang mencoba untuk menyentuh minat konsumen Indonesia pada penjualan produk-produk islami seperti busana muslim dan muslimah, makanan dan minuman yang berlabelkan 'halal', perjalanan haji dan umroh, termasuk perusahaan asuransi yang mengadopsi konsep syariah yang juga mengalami kenaikan signifikan. Di lain sisi kebutuhan kenyamanan bermuamalah dalam transaksi keuangan pun meningkat pesat, sehingga diperlukan lebih banyak lembaga-lembaga keuangan ataupun lembaga pembiayaan yang bernuansa syariah. Salah satu bentuk analisis dalam manajemen dengan menggunakan prinsip SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan di hadapi oleh perusahaan. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih

maju dibanding pesaing yang ada. Demikian juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar perusahaan bisa tetap eksis. Peluang yang ada harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar volume penjualan dapat meningkat. Dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan haruslah di hadapi dengan mengembangkan strategi pemasaran yang baik. Terdapat beberapa aspek yang dapat menjadi peluang, ancaman, (tantangan), kekuatan, dan kelemahan dalam memperluas jaringan bisnis asuransi syariah di Indonesia, berikut ini adalah analisis SWOT asuransi syariah di Indonesia :<sup>1</sup>

1. Kekuatan (*Strength*)
2. syarat Kelemahan (*Weakness*)
3. Peluang (*Opportunity*)
4. Tantangan dan Hambatan (*Threat*)

**PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia)** kemudian masuk ke Indonesia pada tahun 1995 yang merupakan perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia dan merupakan bagian dari Prudential Plc Grup jasa keuangan yang berbasis di Inggris. Asuransi Prudential merupakan produk dari Perusahaan Prudential plc, perusahaan Multi Nasional Corporation yang merupakan sebuah grup jasa keuangan internasional terkemuka Inggris yang menyediakan jasa keuangan ritel dan pengelolaan dana di pasar-pasar pilihan, seperti Inggris, Amerika, Asia dan Eropa Kontinen Di Inggris, Prudential adalah penyedia jasa asuransi jiwa dan dana pensiun terkemuka yang menawarkan berbagai produk keuangan ritel. M&G adalah pengelola dana Prudential di Inggris dan Eropa, yang mengelola dana lebih dari US\$ 330 milyar. Di Asia, Prudential adalah Perusahaan Asuransi Jiwa terkemuka dari Eropa yang memiliki jaringan bisnis yang tersebar di 12 negara

---

<sup>1</sup> Ali, AM. Hasan, Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam; Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis, cet. Ke-1, Jakarta: Pranada Media, 2004.

yaitu Cina, Hong Kong, India, Indonesia, Jepang, Korea, Malaysia, Filipina, Singapura, Taiwan, Thailand dan Vietnam.<sup>2</sup>

Dengan memanfaatkan pengalaman Grup Prudential selama 165 tahun di industri asuransi jiwa, Prudential Indonesia berkomitmen untuk menyediakan solusi investasi terbaik, tabungan dan solusi proteksi asuransi yang paling baik kepada nasabah di Indonesia. Sejak peluncuran produk asuransi yang terkait produk investasi pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk kategori produk inovatif ini. Prudential Indonesia juga menawarkan variasi produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan keuangan para nasabah Indonesia yang beragam. Sebagai pemimpin pasar, Prudential Indonesia selalu berusaha untuk menyediakan produk unit link yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan nasabahnya, dalam setiap tahap kehidupan, mulai dari usia kerja, pernikahan, kelahiran anak, pendidikan anak, dan masa pensiun.

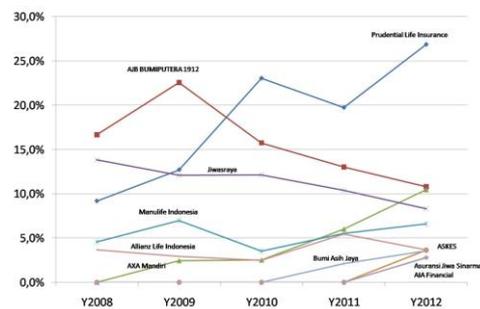
**Tabel: 1.1**

**Perolehan Premi Beberapa Perusahaan Asuransi Jiwa di Indonesia 2007-2011**

Perusahaan	Y2007	Y2008	Y2009	Y2010	Y2011	cagr
Prudential Life Insurance	5.507	7.023	7.483	10.094	14.841	28,1%
Asuransi Jiwa Sinarmas	4.257	5.107	7.110	9.264	12.488	30,9%
Manulife Indonesia	2.474	3.076	2.887	5.907	7.123	30,3%
Allianz Life Indonesia	2.816	2.896	3.390	4.691	6.781	24,6%
AIB Bumiputera 1912	3.970	4.123	4.504	4.755	5.070	6,3%
AXA Mandiri	2.202	1.918	1.592	2.820	4.851	21,8%
Asuransi Jiwasraya	2.263	2.255	2.512	3.613	4.763	20,5%
AIA Financial	1.303	4.002	3.244	3.502	4.359	35,2%

<sup>2</sup>[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/aboutus/ourgroup/prudentialallaroundtheworld/index.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/ourgroup/prudentialallaroundtheworld/index.html)

**Grafik 1.1**



**Sumber : Research Division Frontier Consulting Group (Top Brand Index Industri Asuransi Jiwa 2008-2012) <http://www.topbrand-award.com>**

Prudential Indonesia kemudian melihat potensi pasar Syariah sebagai sebuah pemenuhan kebutuhan yang memfasilitasi minat berasuransi masyarakat muslim Indonesia yang mencari produk asuransi dengan investasi berbasis syariah. Prudential Syariah adalah produk asuransi syariah yang dirancang untuk merencanakan keuangan masa depan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti merencanakan Dana Pendidikan dan Dana Pensiun sekaligus melakukan proteksi akan terjadinya potensi dari kebutuhan Dana Darurat selama proses menabung berjalan.<sup>3</sup>

Sejak dikeluarkan Asuransi Prudential Syariah pada tahun 2007, Asuransi Prudential Syariah bisa dijadikan pilihan bagi setiap calon nasabah yang menginginkan perlindungan jiwa, dan resiko kesehatan yang sesuai dengan Syariat Islam. Budaya berasuransi diharapkan dapat meningkatkan kecerdasan masyarakat dalam mengelola keuangan rumah tangga serta kemampuan merancang keuangan masa depan dan meminimalisir kerugian financial. Prudential Syariah yang memiliki ketentuan dengan menggunakan serta mengumpulkan dasar-dasar hukum yang berlaku didalam nilai-nilai Islam.

<sup>3</sup> Prudential Syariah, diakses dari <http://prudential-syariah.com/> pada tanggal 15 Maret 2014

Asuransi Prudential Syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan hal ini terbukti sampai dengan tahun 2012 jumlah nasabah Prudential dari Asuransi Prudential Syariah telah mencapai 254.000 jiwa<sup>4</sup> nasabah yang telah memiliki Polis Syariah. Pertumbuhan ini mengalami peningkatan 7 kali lipat, dan sampai saat ini Asuransi Prudential Syariah masih menjadi dominasi bagi pasar atau industri asuransi sejenis lainnya.

**Grafik 1.2**

**Pertumbuhan Unit Investasi Asuransi Konvensional Prudential dari tahun 2001-2011**



Kinerja hasil investasi di atas adalah hasil pada tahun-tahun sebelumnya sejak diterbitkan. Hasil investasi pada tahun mendatang bisa naik atau turun.

**Tabel: 1.2**

**Hasil Investasi Bersih Pertahun Prudential Konvensional tahun 2001-2011**

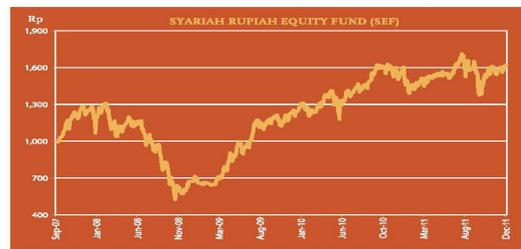
**HASIL INVESTASI BERSIH RATA-RATA PER TAHUN**

HASIL INVESTASI BERSIH RATA-RATA PER TAHUN [%]			
REF		ILUSTRASI HASIL INVESTASI	
2011	1.14%	Rendah	5%
2008-2011	42.94%	Sedang	10%
Sejak Diluncurkan	23.27%	Tinggi	15%

**Grafik 1.3**

**Pertumbuhan Unit Investasi Asuransi Syariah Prudential dari tahun 2007-2011**

**PERTUMBUHAN HARGA UNIT SYARIAH RUPIAH EQUITY FUND (SEF)**



Kinerja hasil investasi di atas adalah hasil pada tahun-tahun sebelumnya sejak diterbitkan. Hasil investasi pada tahun mendatang bisa naik atau turun.

**Tabel: 1.2**

**Hasil Investasi Bersih Pertahun Prudential Syariah tahun 2007-2011**

**HASIL INVESTASI BERSIH RATA-RATA PER TAHUN**

HASIL INVESTASI BERSIH RATA-RATA PER TAHUN [%]			
SEF		ILUSTRASI HASIL INVESTASI	
2011	2.66 %	Rendah	5 %
2008 - 2011	34.32 %	Sedang	10 %
Sejak Diluncurkan	11.89 %	Tinggi	15 %

Dari perbandingan grafik dan tabel diatas terlihat bahwa Asuransi Prudential Syariah mampu memberikan kenaikan yang relatif stabil dan signifikan dibandingkan dengan Asuransi Prudential Konvensional sejak pertama kali diluncurkan. Asuransi Syariah Prudential dinilai memiliki keunggulan investasi yang aman dan tidak dikendalikan oleh pasar internasional dalam hal kenaikan atau penurunan nilai saham investasi. Karena mengadopsi konsep simpan pinjam, asuransi syariah kebal terhadap siklus pasar global yang cenderung tidak stabil. Hal ini mampu membawa kenyamanan bagi nasabah untuk menggunakan jasa asuransi syariah sebagai asuransi pilihan proteksi investasi dan keuangan yang menjadi produk unggulan dari Perusahaan Prudential.

4

[http://www.asuransiprudential.info/news\\_asurans-i-prudential-syariah](http://www.asuransiprudential.info/news_asurans-i-prudential-syariah)

## PEMBAHASAN

### Respon Masyarakat muslim Indonesia Terhadap Asuransi Prudential Syariah Indonesia

Di Indonesia asuransi syariah merupakan sebuah cita-cita yang telah dibangun sejak lama, dan telah menjadi sebuah lembaga asuransi modern yang siap melayani umat Islam Indonesia dan bersaing dengan lembaga asuransi konvensional. Dalam asuransi syariah terdapat dua jenis perlindungan takaful. Pertama, takaful keluarga, yaitu bentuk takaful yang memberikan perlindungan finansial dalam menghadapi malapetaka kematian dan kecelakaan atas diri peserta takaful. Adapun produk takaful keluarga meliputi; takaful berencana, takaful pembiayaan, takaful pendidikan, takaful dana haji, takaful berjangka, takaful kecelakaan siswa, takaful kecelakaan diri, dan takaful *khairat* keluarga. Kedua, takaful umum, adalah bentuk takaful yang memberikan perlindungan finansial dalam menghadapi bencana atau kecelakaan atas harta benda milik peserta takaful, seperti; takaful kebakaran, takaful kendaraan bermotor, takaful pengangkutan laut, dan takaful rekayasa.<sup>5</sup>

Adapun perkembangan asuransi syariah di Indonesia baru ada pada paruh akhir tahun 1994. Dengan berdirinya Asuransi Takaful Indonesia pada tanggal 25 Agustus 1994, dengan di resmikannya PT Asuransi Takaful Keluarga melalui SK Menkeu No. Kep-385/KMK.017/1994. Pendirian Asuransi Takaful Indonesia diprakarsai oleh Tim Pembentuk Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dipelopori oleh ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Pejabat dari Departemen Keuangan, dan Pengusaha Muslim Indonesia.

Melalui berbagai seminar nasional dan setelah mengadakan studi banding dengan Takaful Malaysia, akhirnya berdirilah PT syarikat Takaful Indonesia (PT STI) sebagai Holding Company pada tanggal 24 Februari 1994. Kemudian PT STI mendirikan 2 anak perusahaan, yakni PT Asuransi Takaful Keluarga (*life Insurance*) dan PT Asuransi Takaful Umum (*General Insurance*). PT Asuransi Takaful Keluarga diresmikan lebih awal pada tanggal 25 Agustus 1994 oleh Bapak Mar'ie Muhammad selaku Menteri Keuangan saat itu. Setelah keluarnya izin operasional perusahaan pada tanggal 4 Agustus 1994.<sup>6</sup> Setelah itu beberapa perusahaan asuransi syariah lahir dan salah satunya adalah Asuransi Prudential Syariah.

Sebagai negara dengan pertumbuhan ekonomi tertinggi yang mencapai 6,3 persen (1) di kawasan Asia Tenggara pada tahun 2011 serta sebagai negara berpenduduk Muslim terbesar, Indonesia memiliki peluang yang sangat besar di dunia bisnis asuransi jiwa syariah. Berdasarkan data dari Kementerian Keuangan, dalam kurun waktu lima tahun, pasar asuransi syariah tumbuh sebesar 53 persen, yaitu mencapai Rp 7,3 triliun. Sementara hingga akhir tahun lalu, asuransi syariah mencetak premi sebesar Rp4,97 triliun atau tumbuh 34,9% dibandingkan tahun sebelumnya (2). Pertumbuhan terkini juga dapat dilihat dari total pemasukan premi syariah dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang mencapai Rp997,9 miliar, naik 24,2 persen, sampai 30 Juni 2012 dibanding periode yang sama di tahun 2011.

Menyadari potensi perkembangan pasar yang besar serta mendengarkan kebutuhan konsumen untuk mendapatkan proteksi jiwa yang didasari oleh prinsip-prinsip syariah, Prudential Indonesia mengembangkan unit bisnis syariahnya

<sup>5</sup> Andri Soemitra, M.A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta. Kencana. Hlm. 250.

<sup>6</sup> *Ibid.*, hlm. 251.

sejak tahun 2007. William Kuan, Presiden Direktur Prudential Indonesia mengatakan, “Asuransi jiwa syariah memiliki peluang yang luar biasa besar di Indonesia, melihat beberapa faktor utama seperti populasi Muslim terbesar di dunia, PDB yang terus meningkat, penetrasi asuransi yang masih rendah, serta meningkatnya kelas menengah. Hasil mendengarkan kami melalui survei menunjukkan bahwa baru 1% dari responden survei yang memiliki asuransi jiwa syariah. Dari yang tidak memiliki, 12% mempertimbangkan untuk memiliki asuransi jiwa syariah. Ini angka yang cukup baik untuk menggambarkan potensi pasar yang ada. William melanjutkan, “Survei kami tersebut juga menunjukkan bahwa dari mereka yang tidak mempertimbangkan untuk memiliki asuransi jiwa syariah, jumlah terbesarnya, yaitu 38% mengatakan bahwa alasan mereka karena tidak mengerti mekanisme atau produknya. Hal ini menunjukkan bahwa edukasi tentang asuransi jiwa syariah perlu terus dilakukan. Kami sangat gembira dipercaya oleh masyarakat untuk menyediakan perlindungan berbasis syariah melalui produk PRUlink syariah. Sampai 30 Juni 2012, peningkatan kontribusi (premi) baru dari PRUlink syariah mencapai 25,7 persen. Hasil ini mengindikasikan bahwa produk-produk syariah kami mendapatkan respon yang baik dari masyarakat, dan atas dasar kepercayaan mereka tersebut Prudential bersyukur dapat memimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia.”

Selama kurun waktu lima tahun belakangan, pertumbuhan asuransi jiwa syariah memperlihatkan kontribusi yang meningkat terhadap pertumbuhan perekonomian syariah itu sendiri. Hal ini tidak hanya disebabkan oleh semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi jiwa, namun mereka juga menemukan bahwa asuransi jiwa syariah memberikan nilai lebih bagi kehidupannya. Pertama, konsep *risk-sharing* (berbagi risiko antar peserta, berbeda dengan asuransi konvensional

yang mengalihkan risiko dari nasabah ke perusahaan asuransi) merupakan sebuah daya tarik dari produk ini, yang menarik bagi konsumen Muslim dan juga non Muslim.

Kelebihan lainnya adalah bagaimana dalam produk unit link syariah misalnya, premi dialokasikan ke dalam instrumen investasi yang portofolionya sesuai dengan prinsip syariah, yaitu tidak memperdagangkan unsur-unsur yang dilarang oleh agama Islam. Nilai kebaikan lainnya, jika perusahaan mendapatkan keuntungan dari unit bisnis syariah, 2,5 persen dari keuntungan tersebut harus dialokasikan untuk zakat kepada pihak yang berhak menerima.

Prudential Indonesia mendengarkan dan memahami kebutuhan masyarakat yang ada dan terus berupaya memenuhinya dengan ragam solusi keuangan. Sejalan dengan itu, PRUlink syariah dirancang untuk dapat memenuhi beragam kebutuhan perlindungan sekaligus investasi berbasis syariah bagi konsumen di Indonesia. PRUlink syariah terdiri dari dua produk utama, yaitu PRUlink syariah *assurance account* (PAA Syariah) dan PRUlink syariah *investor account* (PIA Syariah). PAA Syariah menyediakan keleluasaan memilih salah satu atau bahkan kombinasi dari tiga pilihan investasi syariah yang tersedia untuk pertumbuhan keuangan masa depan konsumen dengan pembayaran kontribusi secara reguler. Sementara PIA Syariah merupakan produk berkontribusi tunggal. Keduanya memberikan pilihan bagi para nasabah dalam memilih perlindungan terkait investasi yang sesuai dengan kebutuhannya.<sup>7</sup>

“Melalui sosialisasi dan edukasi yang berkelanjutan dan daya tarik nilai

7

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html)

kebaikan yang ditawarkan dalam konsep risk-sharing serta investasi ke portofolio yang berbasis syariah, maka potensi pertumbuhan industri asuransi jiwa syariah dapat mencapai tingkat yang lebih tinggi lagi. Kami berkomitmen penuh untuk mengembangkan bisnis syariah ke depannya dan berperan sebagai pemimpin pasar yang bertanggung jawab, patuh pada peraturan serta terus mendengarkan dan memahami kebutuhan asuransi jiwa syariah masyarakat, serta pada gilirannya terus mendukung pertumbuhan industri Syariah di Indonesia,” tutup William Kuan.

Mengenai Prudential plc dan Prudential Corporation Asia Prudential plc didirikan di Inggris, merupakan salah satu kelompok jasa keuangan terkemuka di dunia. Grup Prudential menyediakan asuransi dan jasa keuangan melalui anak perusahaan dan afiliasinya di seluruh dunia. Grup telah berdiri selama lebih dari 160 tahun dengan total dana kelolaan sebesar £363 miliar (pada tanggal 30 Juni 2012). Prudential plc tidak berafiliasi dengan Prudential Financial, Inc, sebuah perusahaan yang tempat usaha utamanya berada di Amerika Serikat. Untuk wilayah Asia, Prudential Corporation Asia (PCA) menyediakan produk-produk yang memenuhi kebutuhan akan tabungan, perlindungan dan investasi nasabah, dan telah menyediakan produk dan jasa yang fokus pada nasabah selama lebih dari 80 tahun.

Prudential mengoperasikan bisnis asuransi jiwa di 13 negara Asia yaitu Cina, Hong Kong, India, Indonesia, Korea, Jepang, Malaysia, Filipina, Singapura, Taiwan, Thailand, Vietnam dan Kamboja. Prudential juga menjangkau lingkup geografis yang luas dengan mengoperasikan bisnis pengelolaan aset melalui Eastspring Investments di 11 pasar Asia dan di Amerika Serikat. Di paruh pertama tahun 2012, Prudential Corporation Asia mencapai penjualan berdasarkan *Annualized Premium Equivalent* (APE) yang bertumbuh 21

persen menjadi £ 899 juta (Rp. 13,3 triliun).<sup>8</sup>

Mengenai PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) Didirikan pada tahun 1995, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, grup jasa keuangan asal Inggris dengan pengalaman lebih dari 160 tahun. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Sejak meluncurkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (unit link) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia merupakan pemimpin pasar untuk produk tersebut di Indonesia. Di samping itu, Prudential Indonesia juga menyediakan berbagai produk yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan para nasabahnya di Indonesia. Dari data terakhir per 30 Juni 2012, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang dengan lebih dari 279 kantor keagenan (termasuk di Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali). Prudential Indonesia memiliki lebih dari 181.000 jaringan tenaga pemasaran yang melayani lebih dari 1,5 juta nasabah.

Indonesia diyakini akan menjadi tren perkembangan asuransi syariah global dalam beberapa tahun kedepan. Dengan adanya ketentuan pemenuhan modal minimum yang semakin besar dan pertumbuhan industri keuangan syariah lainnya seperti perbankan, membuat Indonesia akan menjadi pemain asuransi syariah terkemuka di Asia Tenggara. Landasannya, perkembangan perbankan

<sup>8</sup>

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html)

syariah yang saat ini telah diramaikan oleh sembilan bank umum syariah, akan diikuti oleh asuransi syariah.

### **Prudential Indonesia Mengeluarkan Produk PruLink Syariah Account**

Pru Syariah merupakan program dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang menggunakan prinsip-prinsip syariah. Program ini mulai diluncurkan oleh Prudential Indonesia pada tahun 2007, sebagai sebuah solusi akan kebutuhan produk proteksi (asuransi) sekaligus investasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Ada pun prinsip-prinsip Pru Syariah yaitu:

#### **1. Tabbaru**

Merupakan konsep dasar dari asuransi syariah. Dewan Syariah Nasional MUI menetapkan bahwa akad Tabarru' merupakan akad yang harus melekat pada semua produk asuransi. Akad Tabarru' pada asuransi adalah semua bentuk akad yang dilakukan antar peserta pemegang polis. Akad Tabarru' pada asuransi adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial.

Dalam akad Tabarru', peserta memberikan dana hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta atau peserta lain yang tertimpa musibah. Peserta secara individu merupakan pihak yang berhak menerima dana tabarru' (mu'amman/mutabarra' lahu) dan secara kolektif selaku penanggung (mu'ammin/mutabarri'). Perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola dana hibah, atas dasar akad Wakalah dari para peserta selain pengelolaan investasi.

Jika terdapat surplus underwriting atas dana tabarru', maka dana tersebut akan disimpan sebagian sebagai dana cadangan (30%) dan sisanya dibagikan kepada perusahaan asuransi sebagai pengelola (14%) dan sisanya (56%) dibagikan kepada para peserta (yang

memenuhi syarat, yaitu yang tidak melakukan klaim asuransi pada periode tersebut) sebagai surplus sharing. Jika terjadi defisit underwriting atas dana tabarru' (defisit tabarru'), maka Prudential menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk Qardh (pinjaman). Pengembalian dana qardh kepada perusahaan disisihkan dari dana tabarru'.

Prinsip akad tabbaru ini sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 53/DSN-MUI/III/2006.

#### **2. Takaful**

Takaful berarti saling menanggung (risk sharing) dimana jika salah satu peserta terkena musibah, maka peserta lain secara bersama-sama akan menanggung resiko peserta tersebut, yang dalam hal ini dilakukan melalui dana tabbaru yang terkumpul.

#### **3. Halal**

Dana yang terkumpul (dana tabbaru) dikelola oleh perusahaan pada instrumen-instrumen investasi yang halal saja seperti pada instrumen saham kelompok Jakarta Islamic Index, Obligasi Syariah (sukuk) dan lain-lain.

Produk PruLink Syariah Account merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi syariah dengan pembayaran kontribusi, dimana pembayaran kontribusi terbagi dalam 2 (dua) produk :

1. PRUlink syariah assurance account (PAA Syariah) produk asuransi jiwa terkait investasi berdasarkan prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi secara berkala yang memberikan fleksibilitas tak terbatas yang memungkinkan Anda untuk sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, kontribusi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Bahkan Anda juga bisa menambah asuransi tambahan seperti rawat inap,kecelakaan atau kondisi kritis.

Anda juga bisa memilih satu atau kombinasi dari 3 dana investasi syariah yang tersedia, dan dapat mengubah kombinasi dana investasi syariah sewaktu-waktu.

Manfaat dari Produk PRUlink Syariah Assurance Account :

- a. Memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total dan tetap sebesar uang pertanggungan.
  - b. Dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil risiko yang Anda inginkan.
  - c. Anda diperbolehkan untuk menambah perlindungan asuransi dengan memiliki asuransi tambahan.
  - d. Anda bisa menggunakan cuti kontribusi di mana Anda diperbolehkan untuk berhenti membayar kontribusi selama jangka waktu tertentu, karena alasan-alasan darurat.
  - e. Memiliki fasilitas withdrawal atau penarikan nilai tunai sebagian.
- Fleksibilitas fitur manfaat asuransi unit link dari asuransi prudential ini membuat semakin banyak diminati masyarakat di Indonesia yang sedang membutuhkan adanya proteksi atas kemungkinan risiko yang mungkin atau pasti akan terjadi dalam setiap fase kehidupan.
- Asuransi unit link sudah menjadi kebutuhan, walaupun memang tidak setiap orang mampu membelinya karena tidak dapat dipungkiri, untuk membeli asuransi diperlukan persiapan finansial yang cukup untuk menutup kewajiban pembayaran premi dalam jangka waktu yang panjang.

Adalah fakta kehidupan bahwa setiap orang akan meninggal, keluarga yang ditinggalkan tetap membutuhkan dukungan finansial untuk mempertahankan kelangsungan hidup keluarga, anak - anak tetap harus sekolah untuk mengejar cita - citanya, ini hanya dapat terwujud jika terdapat jaminan keuangan atas kerugian finansial akibat meninggalnya kepala keluarga yang mencari nafkah.

Disamping itu, tidak orang yang dapat menjamin bahwa selama hidupnya tidak akan pernah sakit dan tidak ada yang dapat menjamin bahwa seumur hidupnya tidak akan pernah dirawat di rumah sakit, entah karena penyakit atau karena kecelakaan. Semua orang berpotensi sakit dan berpotensi dirawat di rumah sakit. Apa jadinya jika tabungan yang anda persiapkan untuk kebutuhan keluarga dan pendidikan anak anda tiba - tiba harus habis untuk biaya berobat di rumah sakit.

Fakta lain adalah setiap orang membutuhkan cadangan finansial untuk persiapan hari tuanya. Setiap orang akan mengalami masa tua dimana dalam usia yang tidak produktif lagi tetap membutuhkan biaya hidup yang harus dikeluarkan selama sisa hidupnya.

Ketiga fakta di atas hanya satu solusinya, yaitu jaminan proteksi atas risiko. Risiko di atas yang hanya bisa kita dapat dengan mengikuti program asuransi unit link, salah satunya adalah Pru Link Assurance Account dari Prudential Indonesia .

Baik produk asuransi dasar maupun asuransi tambahan, menjadi satu kesatuan yang tidak terpisah dalam satu polis. Setiap penambahan produk asuransi

tambahan akan mempengaruhi besaran premi yang harus dibayarkan.

## 2. PRUlink Syariah Investor Account (PIA Syariah) .

Produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi syariah dengan pembayaran kontribusi satu kali yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi syariah. Di samping mendapatkan potensi hasil investasi, produk ini juga akan memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap risiko kematian atau risiko menderita cacat total dan tetap. Produk ini memberikan keleluasaan bagi Pemegang Polis untuk memilih investasi syariah yang memungkinkan tingkat pengembalian investasi yang baik di jangka panjang, sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko Pemegang Polis.

Manfaat Produk PRUlink Syariah Investor Account:

- a. Memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total dan tetap sebesar uang pertanggungan ditambah dengan nilai tunai.
- b. Dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil risiko yang Anda inginkan.
- c. Memiliki fasilitas withdrawal atau penarikan nilai tunai sebagian.

Baik Prulink Assurance Account maupun Prulink Syariah Assurance Account mempunyai manfaat dan fitur yang sama, secara umum dapat diuraikan seperti di bawah ini :

- Nilai tunai, yang merupakan hasil investasi yang terakumulasi dari tahun ke tahun yang dapat digunakan sebagai dana pendidikan anak, program pensiun atau

jaminan hari tua. Nilai tunai ini dapat diambil sewaktu waktu apabila dibutuhkan.

- Pertanggung jawaban biaya rawat inap di rumah sakit hingga usia 75 tahun.
- Resiko meninggal, dibayarkan uang pertanggungan ( UP ) ditambah nilai tunai.
- Resiko cacat total dan tetap ( Total and Permanent Disability - TPD )sebelum berusia 60 tahun.

Perbedaan dari segi terminologi antara produk konvensional dengan produk syariah pada asuransi Prudential adalah sebagai berikut :

Premi >< Kontribusi

Tertanggung >< Peserta

Biaya akuisisi >< Biaya wakalah

Biaya asuransi >< Iuran tabarru

Pemilik polis >< Pemegang polis

Pada dasarnya produk syariah dan bukan syariah memiliki manfaat yang sama. Hanya saja, pada Asuransi Prudential Syariah, dana investasi dialokasikan pada pos - pos yang menurut hukum syariah dinyatakan halal. Tingkat penjualan produk Prudential Syariah hingga saat ini terus mengalami peningkatan. Jika anda berminat membeli asuransi unit link, khususnya Prudential Syariah, sangat kami rekomendasikan untuk mempelajari segala sesuatunya sebelum mengambil keputusan.

### **Peningkatan Agent Asuransi Prudential Syariah**

Saat ini menjadi agen Prudential adalah Karir dan kesempatan untuk mendapatkan Income yang dicari banyak orang. Dari tahun ketahun peningkatan yang menjadi agen prudential terus bertambah dengan signifikan misal dari tahun 2009 saja

jumlah yang menjadi agen prudential berjumlah 1.750 agen meningkat 80% dari tahun 2008 periode yang sama. Sebelumnya bagi sebagian orang menjadi agen asuransi itu tidak menjanjikan, masih dianggap sepele, kerjanya tidak pasti. Saat ini menjadi agen Prudential sudah tidak dianggap sebagai orang yang tidak memiliki pekerjaan tidak tetap tetapi menjadi agen prudential adalah sebuah pekerjaan yang memiliki karir yang menjanjikan karena selain tetap memiliki penghasilan juga setiap bulan dapat meningkatkan penghasilannya.

Peluang dan Sistem Kerja seperti ini telah dilakukan oleh Ribuan orang di Indonesia selama 18 Tahun dan di Dunia sejak tahun 1848M. Dengan banyaknya yang *menjadi agen prudential*, maka prudential terus-menerus meningkatkan Kualitas para Agennya sehingga dapat memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat. Salah satunya Prudential Indonesia telah menyediakan banyak Pusat pelatihan bagi tenaga pemasaran (PRUSales academy) yang tersebar lebih di 7 kota besar, dalam upaya berkelanjutan Perusahaan untuk terus mengembangkan pusat-pusat pelatihan bagi tenaga pemasaran agar dapat lebih baik lagi menjangkau agen dan calon agen, serta meningkatkan profesionalisme mereka di seluruh Indonesia dalam melayani kebutuhan masyarakat. Diantara kantor Pusat pelatihan Agen prudential tersebut diantaranya berada di Jakarta, Medan, Surabaya, Semarang, Bandung, Batam, dan lainnya.

Selain itu Prudential Indonesia sangat perhatian terhadap Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia salah satunya adalah dengan adanya lisensi khusus bagi yang menjadi agen prudential syariah yang mau menawarkan produk Prudential Syariah. Pelatihan Paket Syariah Training diselenggarakan oleh pusat pelatihan Prudential di masing-masing kantor PRUSales Academy yang disebut

dengan pelatihan Prudential Syariah Training (PST).

Guna meningkatkan kualitas agen asuransi, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menggandeng Universitas Indonesia (UI) memberikan pelatihan perencanaan keuangan kepada 1.200 agen Prudential Indonesia. "Sebanyak 1.200 agen itu mengikuti pelatihan Daftar Perencanaan Keuangan (RFP) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Training Center Universitas Indonesia (FISIP UI) sejak Maret 2011, yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas agen Prudential," kata Presiden Direktur Prudential Indonesia, William Kuan, saat jumpa pers di FISIP UI, Depok, Rabu.

Menurutnya, setelah penandatanganan Nota Kesepahaman (MoU) antara Prudential Indonesia dan UI beberapa waktu lalu, kerjasama yang telah dilakukan adalah memberikan pelatihan perencanaan keuangan pada agen Prudential. "Langkah pelopor kami untuk mengikutsertakan agen asuransi dalam program latihan perencanaan keuangan, merupakan bagian dari komitmen Prudential untuk terus mengembangkan kemampuan agennya sebagai perencana finansial profesional dan terpercaya," kata William.

Dijelaskannya, setelah melewati pelatihan tersebut, selanjutnya akan melalui proses ujian sertifikasi guna menyanggah resmi predikat RFP dari Financial Planning Standard Board (FPSB) Indonesia. "Apabila para agen sudah mendapat sertifikasi, maka para agen akan lebih terbekali dengan penguasaan pengetahuan perencanaan keuangan dan manajemen risiko," tambahnya.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> <http://nuri-prudential.blogspot.com/2012/07/prudential-ui-tingkatkan-kualitas-agen.html> erus mendukung pelaksanaan pelatihan ini di tahun mendatang. (gor/ant)

Wakil Presiden Direktur Prudential Indonesia, Rinaldi Mudahar menambahkan program RFP merupakan salah satu upaya Prudential di antara berbagai program pendidikan dan pelatihan yang diadakan guna meningkatkan kapabilitas sumber daya manusia Prudential. "Prudential sangat bangga akan keberhasilan para agen dalam pelatihan RFP tersebut. Kami juga berharap agar para nasabah dan masyarakat umum dapat merasakan manfaat dari penyelenggaraan ini," kata Rinaldi. Sementara itu, Dekan FISIP UI Prof Dr Bambang Shergi mengatakan kebanggaannya dapat membantu Prudential dalam memberikan pelatihan RFP. "Atas nama UI, kami turut bangga dengan terselenggaranya kerjasama program eksklusif dalam pelatihan RFP ini," kata Bambang.

Dijelaskan Bambang, FISIP Training Center UI berkomitmen untuk turut serta membangun kapasitas agen Prudential dan berkontribusi dalam meningkatkan profesionalisme dan produktivitas kerja agen asuransi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan asuransi jiwa syariah. Bahkan bukan hanya bagi asuransi jiwa syariah, tetapi juga bagi perusahaan asuransi pada umumnya. Produktivitas kerja agen akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan premi yang merupakan pendapatan utama bagi sebuah perusahaan asuransi jiwa syariah. Pendapatan premi ini berasal dari pemegang polis. Melalui para agenlah, perusahaan mendapatkan pemegang polis sebagai sumber pendapatan dan keuntungan perusahaan. Perusahaan-perusahaan asuransi jiwa syariah akan memberikan komisi (pendapatan/gaji) kepada agen dengan nilai yang cukup besar agar produktivitas kerja agen dapat meningkat. Hal inilah yang mendasari Prudential Syariah memberikan komisi kepada para agennya dengan nilai yang cukup besar. Pemberian komisi ini bertujuan untuk mendorong peningkatan produktivitas kerja agen Prudential Syariah.

## SIMPULAN

Prudential Indonesia melihat potensi pasar Syariah sebagai sebuah pemenuhan kebutuhan yang memfasilitasi minat berasuransi masyarakat muslim Indonesia yang mencari produk asuransi dengan investasi berbasis syariah. Prudential Syariah adalah produk asuransi syariah yang dirancang untuk merencanakan keuangan masa depan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti merencanakan Dana Pendidikan dan Dana Pensiun sekaligus melakukan proteksi akan terjadinya potensi dari kebutuhan Dana Darurat selama proses menabung berjalan.

Sejak dikeluarkan Asuransi Prudential Syariah pada tahun 2007, Asuransi Prudential Syariah bisa dijadikan pilihan bagi setiap calon nasabah yang menginginkan perlindungan jiwa, dan resiko kesehatan yang sesuai dengan Syariat Islam. Budaya berasuransi diharapkan dapat meningkatkan kecerdasan masyarakat dalam mengelola keuangan rumah tangga serta kemampuan merancang keuangan masa depan dan meminimalisir kerugian financial. Prudential Syariah yang memiliki ketentuan dengan menggunakan serta mengumpulkan dasar-dasar hukum yang berlaku didalam nilai-nilai Islam.

Prudential Indonesia mendengarkan dan memahami kebutuhan masyarakat yang ada dan terus berupaya memenuhinya dengan ragam solusi keuangan. Sejalan dengan itu, *PRUlink syariah* dirancang untuk dapat memenuhi beragam kebutuhan perlindungan sekaligus investasi berbasis syariah bagi konsumen di Indonesia. *PRUlink syariah* terdiri dari dua produk utama, yaitu *PRUlink syariah assurance account* (PAA Syariah) dan *PRUlink syariah investor account* (PIA Syariah). PAA Syariah menyediakan keleluasaan memilih salah satu atau bahkan kombinasi

dari tiga pilihan investasi syariah yang tersedia untuk pertumbuhan keuangan masa depan konsumen dengan pembayaran kontribusi secara reguler. Sementara PIA Syariah merupakan produk berkontribusi tunggal. Keduanya memberikan pilihan bagi para nasabah dalam memilih perlindungan terkait investasi yang sesuai dengan kebutuhannya.

Selain itu Prudential Indonesia sangat perhatian terhadap Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia salah satunya adalah dengan adanya lisensi khusus bagi yang menjadi agen prudential syariah yang mau menawarkan produk Prudential Syariah. Pelatihan Paket Syariah Training diselenggarakan oleh pusat pelatihan Prudential di masing-masing kantor PRUSales Academy yang disebut dengan pelatihan Prudential Syariah Training (PST).

Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat di Indonesia sebagai konsumen terhadap haknya serta ketersediaan pilihan yang paling sesuai telah memacu perusahaan asuransi untuk senantiasa meningkatkan pelayanannya agar tetap mampu secara sehat untuk berinovasi sesuai kebutuhan masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim. Selanjutnya, perubahan pola hubungan kerja pada masa

ini telah membuat orang merasa perlu untuk menjaga kepastian adanya penghasilan ketika keadaan tiba-tiba berubah sulit, maka produk bersifat tabungan lebih akan di sukai. Perkembangan globalisasi juga mempercepat hubungan bisnis internasional dan investasi di berbagai sektor dan aspek usaha. Saat ini sistem informasi merupakan kunci keberhasilan bisnis masa kini, terbukti bahwa sampai saat ini yang menguasai informasilah yang menguasai pasar.

Salah satu kegiatan ekonomi yang berkembang dengan pesat dewasa ini adalah asuransi. Namun sistem bunga yang dipakai asuransi konvensional menjadi masalah tersendiri bagi umat Islam. Di samping itu, dalam asuransi konvensional juga dianggap mengandung riba, gharar dan maisir. Oleh karena itulah, konsep asuransi syariah perlu untuk segera dikembangkan dan sebagaimana kita ketahui bersama bahwa kebangkitan kedua sektor keuangan syariah setelah perbankan, dialami oleh asuransi. Hal itu terjadi pada tahun 1994, ketika untuk pertama kalinya didirikan perusahaan asuransi berlandaskan syariah di Indonesia, melalui PT. Syariat Takaful Indonesia (STI).

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

- AM. Hasan Ali, Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam (Jakarta: kencana, 2004).
- Andri Soemitra, M.A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta. Kencana.
- Choir, Premi Bisnis Baru Syariah Prudential Tumbuh 107,9 Persen
- Gemala Dewa, 2006. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransiaan Syariah di Indonesia*. Jakarta. Kencana Prenada Grup.
- Hidayat Amir, 2012, *Penguatan Hubungan Ekonomi dan Keuangan Internasional dalam Mendukung Pembangunan Nasional*, Jakarta : PT. Nagakusuma Media Kreatif
- Himpunan Undang-Undang & Peraturan tentang Ekonomi syariah. 2009, Yogyakarta: Pustaka Zeedny.
- Lexy J. Maleong, 2000, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mas'ood, Mochtar, 1990, *Ilmu Hubungan Internasional, Disiplin, dan Metodologi*, Jakarta: LP3S
- Nurul Ichasn, Takufil konsep Asuransi Dalam Islam. Jakarta. Kalam Mulia. 2011
- Soemitra Andri, M.A. 2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: kencana.
- Sri Susilo, Y, dkk. *Bank & Lembaga Keuangan Lain*. Salemba Empat. Jakarta. 2000.
- Training & Development Departement, *Basic Training Modul 2002*, Training & Development Department Asuransi Syariah Takaful, Jakarta, 2002.
- Tumal Rumapea, 2000, *Kamus lengkap Perdagangan Internasional*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wirdayaningsih, Dkk. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta. Kencana. 2005.

### Jurnal:

- Jurnal AAMAI, ISSN 1410-2668, Tahun I, NO 2- 1997. *Aplikasi Teknologi Informasi dalam Peningkatan Kinerja Operasional dan Customer Service di Industri Asuransi*. Oleh: Ir. Muhaimin Iqbal, FIINZ, AAIK.
- Jurnal AAMAI, ISSN 1410-2668, Tahun I, NO 2- 1997. *Life Insurance Business Development in Indonesia*. Oleh: DR. H. Noor Fuad, MBA Ph.D., AAIJ, FLMI, ACS, AIAA.
- Jurnal AAMAI, ISSN 1410-2668, Tahun I, NO 2- 1997. *Perkembangan Pasar Asuransi Satelit Internasional dan di Indonesia*. Oleh: Herry B. Simandjuntak, SE, ACII, AAIK.
- Jurnal AAMAI, ISSN 1410-2668, Tahun I, NO 2- 1997. *Profesionalisme dan Kode Etik dalam Industri Asuransi di Era Tahun 2000*. Oleh : DR. D Sutanto, AAIJ.
- Jurnal AAMAI, ISSN 1410-2668, Tahun I, NO 2- 1997. *Strategi Menghadapi Ujian AAMAI Sektor Kerugian*. Oleh: Herry B. Simandjuntak, SE, ACII, AAIK.
- Patrick Morgan. *Theories and Approaches to International politics: What are we think?* (New Brunswick: Transaction, 1982)

Vol 1, No 2 (2013): Jurnal Asuransi dan Manajemen Risiko, Volume 1, Nomor 2, September 2013, ISSN 2337-5507 ( Dikeluarkan oleh AAMAI: Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia)

**Website :**

<http://asuransiprudentialsby.com/p/profil-prudential-insurance.html> diakses pada tanggal 13 Maret 2014

[http://en.wikipedia.org/wiki/Prudential\\_Financial](http://en.wikipedia.org/wiki/Prudential_Financial)

<http://prudential-syariah.com/>

<http://prulife.asia/sejarah-prudential-dunia/> pada tanggal 05 April 2015

[http://www.asuransiprudential.info/news\\_rbc-prudential-1090-jauh-melebihi-ketentuan-pemerintah-sebesar-120](http://www.asuransiprudential.info/news_rbc-prudential-1090-jauh-melebihi-ketentuan-pemerintah-sebesar-120)

<http://www.investor.prudential.com/phoenix.zhtml?c=129695&p=irol-irhome>

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/aboutus/](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/) diakses pada tanggal 13 Maret 2014

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/aboutus/ourgroupprudentialallaroundtheworld/index.htm](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/ourgroupprudentialallaroundtheworld/index.htm)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/aboutus/](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/press/pressreleases/2012/20120419.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/press/pressreleases/2012/20120419.html)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/press/pressreleases/2010/20100602.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/press/pressreleases/2010/20100602.html)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/header/press/pressreleases/2013/20130417.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/press/pressreleases/2013/20130417.html)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html) diakses pada tanggal 13 Maret 2014

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/solutions/invest-structure/prulink-syariah-assurance-account.html)

[http://www.prudential.co.id/corp/prudential\\_in\\_id/solutions/protection/pruuniversal-life.html](http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/solutions/protection/pruuniversal-life.html)

[http://www.prudentialcorporation-asia.com/corp/prudential\\_en\\_pca/](http://www.prudentialcorporation-asia.com/corp/prudential_en_pca/)

[http://www.prudentialcorporation-asia.com/corp/prudential\\_en\\_pca/](http://www.prudentialcorporation-asia.com/corp/prudential_en_pca/)

<http://zonaekis.com/prospek-asuransi-islam-di-indonesia/>

<https://muhfathurrohman.wordpress.com/2012/11/04/asuransi-dalam-perspektif-fiqih/> pada tanggal 05 april 2015

*Konsep Strategi Bisnis,* Diakses dari <http://www.gacerindo.com/2008/utama.php?menu=strategibisnis&ida=61> tanggal 30 Februari 2014

*Konsep Strategi Bisnis,* Diakses dari <http://www.gacerindo.com/2008/utama.php?menu=strategibisnis&ida=61>

*Prudential Mutual Assurance Investment and Loan Association* , di akses dari <http://www.prudential.com/view/page/public> tanggal 25 maret 2015