

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT  
MASYARAKAT PADA PRODUK ASURANSI SYARIAH (STUDI  
KASUS PADA PT ASURANSI PRUDENTIAL SYARIAH  
DI KECAMATAN BINJAI TIMUR**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

**Oleh:**

**DENDO ABDA'U**  
**NPM. 1501270097**



**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT MASYARAKAT PADA PRODUK ASURANSI  
SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT ASURANSI  
PRUDENTIAL SYARIAH)**

**SKRIPSI**

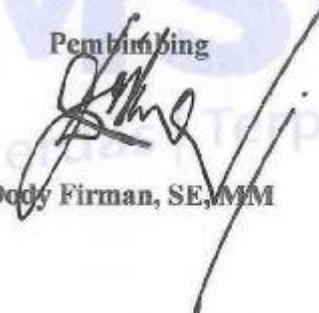
*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

**DENDO ABDA'U**  
**NPM: 1501270097**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

Pembimbing

  
**Dody Firman, SE,MM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

# *PERSEMBAHAN*

*Karya Ilmiah Ini Kupersembahkan Kepada Kedua Orangtuaku  
dan Saudari-saudariku*

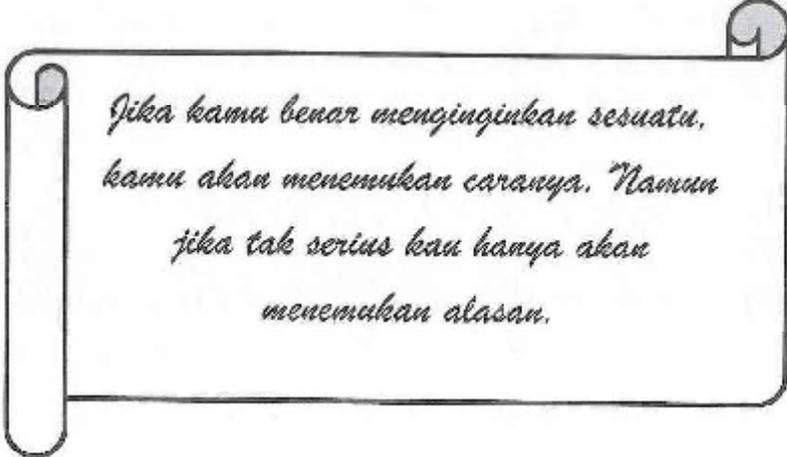
*Ayahanda Muhammad Yusuf*

*Ibunda Ernawati*

*Kakanda Juliana Sari Dewi, Yunita Sari Dewi, Chichi*

*Pratiwi, Sabrina Manggi*

*Tak lekang selalu memberikan do'a kesuksesan &  
keberhasilan bagi diriku*



*Jika kamu benar menginginkan sesuatu,  
kamu akan menemukan caranya. Namun  
jika tak serius kau hanya akan  
menemukan alasan.*

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dendo Abda'u

Npm : 1501270097

Jenjang pendidikan : Strata Satu (S1)

Program studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul **Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah**. Merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiatisme, maka saya bersedia ditindak dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, ~~13~~ Maret 2019  
Yang Menyatakan



Dendo Abda'u  
NPM: 1501270097

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT MASYARAKAT PADA PRODUK ASURANSI  
SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT ASURANSI  
PRUDENTIAL SYARIAH)**

Oleh:

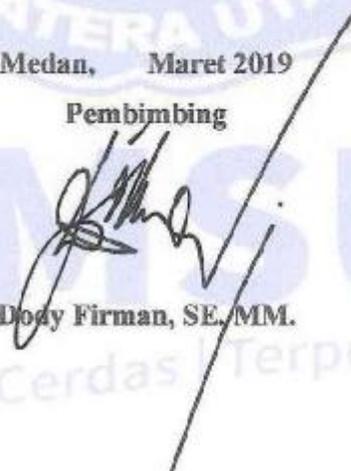
**DENDO ABDA'U**

**NPM: 1501270097**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, Maret 2019

Pembimbing

  
Dody Firman, SE, MM.

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

Medan, 14 Maret 2019

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) eksemplar  
Hal : Skripsi a.n. Dendo Abda'u  
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU  
Di-

Medan

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa a.n Dendo abda'u yang berjudul: ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT PADA PRODUK ASURANSI SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT ASURANSI PRUDENTIAL SYARIAH DI KEC BINJAI TIMUR). Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqosah untuk mendapat Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Pembimbing



Dody Firman, SE,MM

## BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI



Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

NAMA MAHASISWA : Dendo Abda'u  
NPM : 1501270097  
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah  
HARI, TANGGAL : Selasa, 19 Maret 2019  
WAKTU : 08.00 WIB s/d Selesai

### TIM PENGUJI

PENGUJI I : Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM  
PENGUJI II : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

### PANITIA PENGUJI

Ketua

Dr. Muhammad Qorib, MA

Sekretaris

Zailani, S.Pd.I, MA



Unggul | Berani | Cerdas | Terpeka

Bila mengabdikan umat (c) agar disetujui  
Honor dari keagamaan

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**



Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

Nama Mahasiswa : Dendo Abda'u  
Npm : 1501270097  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah

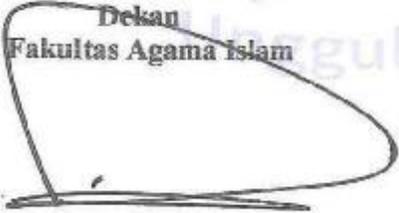
Medan, 15 Maret 2019

Pembimbing Skripsi

  
Dody Firman SE, MM

Disetujui Oleh:

Diketahui/ Disetujui  
Dekan  
Fakultas Agama Islam

  
Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program  
Studi Perbankan Syariah

  
Selamat Pohan, S. Ag, MA

## ABSTRAK

*Dendo Abda'u, NPM. 1501270097, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT Asuransi Prudential Syariah Di Kecamatan Binjai Timur.*

Penelitian ini dibuat karena semakin meningkatnya asuransi syariah karena asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Hasil penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan data primer dan data sekunder. Metode yang digunakan untuk penelitian lapangan, yaitu observasi dan wawancara yang dilakukan dengan menganalisis data yang bersumber dari lokasi atau tempat penelitian yaitu berkenaan dengan Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah di PT Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah faktor-faktor yang menjadi minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah, dimana harus menjaga reputasi yang baik mencerminkan kualitas dan kuantitas produk asuransi syariah dan hal tersebut merupakan penilaian dari masyarakat itu sendiri. Sehingga semakin baik reputasi asuransi syariah maka akan menjadi daya tarik minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah pada PT Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur.

**Kata kunci :** *Analisis faktor, minat masyarakat, produk asuransi*

## ABSTRACT

*Dendo Abda'u, NPM. 1501270097, Analysis of Factors Affecting Community Interest in Sharia Insurance Products (Case Study at PT Prudential Syariah Insurance in East Binjai District.*

This research was made because of the increasing number of sharia insurance because sharia insurance is an effort to protect each other and help between a number of people or phak through investment in the form of assets that provide a pattern of returns to deal with certain risks through contracts that are in accordance with sharia.

The results of the research carried out were qualitative descriptive research and used primary data and secondary data. The method used for field research, namely observations and interviews conducted by analyzing data sourced from the location or place of research that is related to the Analysis of Factors Affecting Community Interest in Sharia Insurance Products at PT Prudential Syariah Insurance in Binjai Timur District.

The research results obtained are factors that are of interest to the community towards sharia insurance products, which must maintain a good reputation reflecting the quality and quantity of sharia insurance products and this is an assessment of the community itself. So that the better reputation of Islamic insurance will be an attraction for the public interest in Islamic insurance products at PT Prudential Syariah Insurance in East Binjai District.

**Keywords: Analysis of factors, public interest, insurance products**

## KATA PENGANTAR



### *Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Faktor – faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur)”.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa terwujudnya skripsi ini berkat adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih kepada:

1. Terima kasih kepada ayahanda tercinta Muhammad Yusuf dan ibunda tersayang Erniwati serta kakak-kakak penulis yang selalu memberikan semangat dan bantuan yang tak terbatas.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani S.Pd.I, MA, selaku wakil dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu S.Pd.I, MA, selaku wakil dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.E.I. Sekretaris Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

8. Bapak Dody Firman SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan masukan kepada penulis dalam melaksanakan penyusunan skripsi dan juga menyelesaikan penelitian/riset.
9. Seluruh Staff pengajar Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara khususnya Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengarahan dan bimbingan kepada penulis.
10. Seluruh teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan semangat kepada penulis.

Demikian hasil skripsi ini agar kiranya dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis pribadi dan tentunya bagi para pembaca pada umumnya. Karena skripsi ini merupakan hasil terbaik yang dapat diberikan oleh penulis.

***Wassalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh***

Medan,     Maret 2019  
Penulis

**Dendo Abda'u**  
**NPM : 1501270097**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	3
C. Rumusan Masalah .....	3
D. Tujuan Penelitian .....	4
E. Manfaat Penelitian .....	4
F. Sistematika penulisan .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS</b> .....	<b>6</b>
A. Kajian Pustaka .....	6
1. Pengertian Asuransi .....	6
2. Status Hukum Asuransi Syariah .....	7
3. Dasar Hukum Asuransi Syariah .....	10
4. Prinsip Dasar Asuransi Syariah .....	12
5. Asuransi Jiwa Syariah .....	15
6. Rukun dan Syarat Asuransi Jiwa Syariah .....	19
7. Manfaat Asuransi Jiwa Syariah .....	20
8. Konsep Dasar Asuransi Jiwa Syariah .....	22
9. Faktor-faktor Timbulnya Minat .....	25
10. Strategi PT Asuransi Prudential Syariah dalam melakukan promosi kepada masyarakat mengenai produk asuransi jiwa syariah .....	28
B. Kajian Penelitian Terdahulu .....	29
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>32</b>
A. Rancangan Penelitian .....	32

B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	33
C. Kehadiran Peneliti.....	34
D. Tahapan Penelitian .....	35
E. Data dan Sumber Data .....	35
F. Teknik Pengumpulan Data.....	36
G. Teknik Analisis Data .....	37
H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan .....	37
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
A. Deskripsi Penelitian .....	41
1. Sejarah Berdirinya PT Asuransi Prudential Syariah .....	41
2. Lokasi PT Asuransi Prudential Syariah .....	42
3. Misi PT Asuransi Prudential Syariah.....	42
4. Motto PT Asuransi Prudential Syariah .....	44
5. Logo PT Asuransi Prudential Syariah.....	44
6. Makna Logo PT Asuransi Prudential Syariah .....	45
7. Struktur Organisasi PT Asuransi Prudential Syariah.....	47
8. Produk-Produk PT Asuransi Prudential Syariah.....	48
B. Temuan Penelitian .....	51
C. Pembahasan .....	53
1. Minat masyarakat pada produk asuransi jiwa PT Asuransi Prudential Syariah .....	53
2. Strategi PT Asuransi Prudential Syraiah dalam melakukan promosi .....	54
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>56</b>
A. Kesimpulan .....	56
B. Saran .....	57

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

<b>No. Tabel</b>	<b>Halaman</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	29
3.1 Waktu Penelitian .....	33

## DAFTAR GAMBAR

<b>No. Gambar</b>	<b>halaman</b>
3.1 Triangulasi Metode Pengumpulan Data .....	38
3.2 Triangulasi Sumber Data .....	39
4.1 Logo Perusahaan .....	42
4.2 Makna anak panah pada logo Asuransi Prudential Syariah .....	45
4.3 Makna anak ular pada logo Asuransi Prudential Syariah .....	46
4.4 Makna anak cermin pada logo Asuransi Prudential Syariah .....	46
4.5 Struktur Organisasi Perusahaan .....	47

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan asuransi merupakan perusahaan nonbank yang mempunyai peranan yang tidak jauh berbeda dari bank yaitu bergerak dalam bidang layanan jasa yang diberikan kepada masyarakat dalam mengatasi resiko yang akan terjadi di masa yang akan datang. Di Indonesia telah banyak lembaga-lembaga nonbank khususnya syariah yang ada, akan tetapi meskipun lembaga-lembaga keuangan syariah mulai menyebar diberbagai pelosok tanah air banyak masyarakat yang belum mengenal produk-produk asuransi syariah.<sup>1</sup> Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Di Indonesia lembaga syariah sekarang berkembang dengan sangat pesat baik itu asuransi ataupun perbankan dan usaha lainnya yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah.<sup>2</sup>

Pada hakikatnya, secara teoritis semangat yang terkandung dalam sebuah lembaga asuransi tidak bisa terlepas dari semangat sosial dan saling tolong menolong.<sup>3</sup> Sebagai manusia biasa tak seorang pun yang mengetahui resiko apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, bahkan di esok haripun tidak mengetahui apa yang akan terjadi. Resiko dimasa yang akan datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, dan sakit.

Usaha dan upaya menghindari resikonya dilakukan dengan cara melimpahkannya kepada pihak lain, maka pilihan yang paling tepat yaitu pada institusi yang bernama asuransi.<sup>4</sup> Pada dasarnya perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka mengadakan penawaran atau menawarkan sesuatu

---

<sup>1</sup> Gemala Dewi. *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media, 2015), hlm. 45.

<sup>2</sup> Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syari'ah Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: GIP, 2004), hlm. 132

<sup>3</sup> AM. Hasan Ali. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 83.

<sup>4</sup> Husain Syahatah., *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2006), hlm. 175.

perlindungan atau proteksi serta harapan pada masa yang akan datang kepada individu atau kelompok-kelompok dalam masyarakat atau institusi-institusi lain.

Asuransi syariah di Indonesia sudah berdiri selama kurang lebih 24 tahun hingga sekarang dan terus mengalami pertumbuhan dari tahun ketahun. Meskipun sudah mengalami banyak perkembangan, namun masih banyak masyarakat yang tidak berminat atau masih enggan untuk menggunakan jasa asuransi syariah.

Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya yaitu masyarakat muslim Indonesia tidak semuanya memahami asuransi. Belum lagi sebagian besar masyarakat muslim masih anti dengan produk asuransi. Tidak sedikit dari mereka yang beranggapan bahwasanya asuransi itu seperti mendahului kehendak Tuhan. Selain itu kurangnya sosialisai kepada masyarakat mengenai adanya lembaga asuransi syariah juga berdampak pada minat masyarakat untuk menggunakan produk asuransi syariah. Akibatnya, informasi yang berkaitan dengan asuransi syariah tidak tersampaikan kepada masyarakat. Mungkin kalau di kota besar masyarakat banyak yang sudah tahu adanya lembaga asuransi syariah, tapi masyarakat yang hidup di pedesaan belum tentu mengetahuinya.

Faktor-faktor lainnya yaitu apabila masyarakat pedesaan sudah mengetahui adanya asuransi syariah belum tentu mereka mau menggunakan jasa tersebut, karena keadaan ekonomi masyarakat pedesaan cenderung menengah kebawah, sedangkan dalam jasa asuransi, setiap orang yang mengikuti asuransi diwajibkan membayar premi sesuai dengan kesepakatan yang dibuat, bisa satu bulan sekali atau dua bulan sekali tergantung kesepakatan diawal. Dengan adanya pembayaran premi masyarakat desa yang ekonominya menengah kebawah akan merasa keberatan, jangankan membayar premi, untuk kebutuhan hidup sehari-hari saja mereka masih kesulitan. Selanjutnya yaitu tingkat kesadaran masyarakat Indonesia masih sangat rendah mengenai risiko yang akan datang dikemudian hari. Hal ini dikarenakan asuransi dianggap bukan sebagai kebutuhan yang utama tapi sebagai kebutuhan pelengkap.

Menurut Abdul Rahman Shaleh minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau

situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Meutasari Tjandra dalam bukunya minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bias bebas memilih, bila mereka melihat bahwa sesuatu yang akan menguntungkan mereka merasa berminat. Menurut Kotler minat adalah dimana minat atau keinginan adalah suatu respon efektif atau proses merasa atau menyukai suatu produk tapi belum melakukan keputusan untuk membeli. Jadi minat merupakan suatu respon efektif sebelum membuat sebuah keputusan.

Yang selanjutnya yaitu adanya kekhawatiran masyarakat terhadap asuransi. Kekhawatiran ini bisa berupa takut kalau semisal sudah mengikuti asuransi tetapi ketika mendapatkan kemalangan tidak mendapatkan klaim dari perusahaan. Hal ini biasanya disebabkan oleh omongan orang lain yang tidak mendapatkan klaim dari perusahaan asuransi tertentu dan disebar-sebarkan kepada masyarakat umum sehingga berdampak pada pihak asuransi lain, selain itu masyarakat yang sudah ikut asuransi khawatir tidak bisa meneruskan pembayaran premi.<sup>5</sup>

Berdasarkan pemaparan diatas maka penulis mengambil judul penelitian:

**“Analisis Faktor –Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur )”**

## **B. Identifikasi Masalah**

1. Kurangnya minat masyarakat terhadap produk asuransi jiwa pada PT Asuransi Prudential Syariah.
2. Kurangnya promosi kepada masyarakat mengenai produk asuransi jiwa pada PT Asuransi Prudential Syariah.

## **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana minat masyarakat pada produk Asuransi jiwa Prudential Syariah?

---

<sup>5</sup><https://www.kompasiana.com/aistaisah/5ac836d9ab12ae609d019752/minimnya-minat-masyarakat-dalam-menggunakan-jasa-asuransi>.

2. Bagaimana strategi PT Asuransi Prudential Syariah dalam melakukan promosi kepada masyarakat mengenai produk asuransi jiwa?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui minat masyarakat pada produk asuransi jiwa pada PT Asuransi Prudential Syariah.
2. Untuk mengetahui strategi PT Asuransi Prudential Syariah dalam melakukan promosi kepada masyarakat mengenai produk asuransi jiwa syariah.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### **a. Bagi Peneliti**

Bagi peneliti sendiri, penelitian ini merupakan persyaratan akademik untuk mendapatkan gelar Strata 1 (S1) di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Selain itu, penelitian ini menjadi sebuah proses pembelajaran yang bermanfaat dan dapat menambah wawasan ilmiah penulis sesuai dengan disiplin ilmu.

##### **b. Bagi Lembaga Keuangan**

Diharapkan dapat memberikan masukan bagi lembaga asuransi syariah dan masyarakat luas mengenai seberapa besar faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat pada produk asuransi syariah.

##### **c. Bagi Akademis**

Diharapkan dapat menjadikan referensi dan wadah sebagai penambah wawasan di bidang asuransi terkait dengan produk asuransi syariah.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah pemahaman dan menghindari tumpang tindih dalam pembahasan materi maka penulis akan menguraikan secara sistematika yaitu:

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

## **BAB II : LANDASAN TEORITIS**

Pada bab ini berisikan landasan teoritis yang berkaitan dengan masalah yang diteliti yang berhubungan dengan Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah.

## **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menyajikan rancangan penelitian yang digunakan dalam penulisan proposal ini, termasuk di dalamnya menjelaskan mengenai metode penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi, sampel dan teknik penarikan sampel, variabel penelitian, defenisi operasional variabel, teknik pengumpulan data, instrumen, dan teknik analisis data.

## **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan dibahas analisis data dan uji hipotesis yang terdiri dari uji asumsi klasik, uji normalitas data, dan pembahasan hasil penelitian.

## **BAB V : PENUTUP**

Dalam bab ini penulis menjelaskan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya serta saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan menjadi bahan masukan yang berharga bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Kajian Pustaka

##### 1. Pengertian Asuransi

Asuransi diambil dari kata *assurantie* (Belanda) yang dalam bahasa Inggrisnya disebut *insurance*,<sup>6</sup> mengandung arti menanggung suatu kerugian yang terjadi. Sementara dalam bahasa Arab, asuransi terambil dari kata *Amin* yang memiliki arti Aman, yaitu berkenaan dengan ketenangan jiwa dan meniadakan rasa takut.<sup>7</sup>

Muhammad sayyid Al-Dasuki mengartikan asuransi sebagai transaksi yang mewajibkan kepada pihak tertanggung untuk menunaikan kewajiban-kewajibannya berupa jumlah uang kepada pihak penanggung, dan akan menggantikannya manakala terjadi peristiwa kerugian yang menimpa si tertanggung.<sup>8</sup>

Menurut Muhammad Syakir Sula mengartikan *tadhamun, takaful, at-ta'min*, atau asuransi syariah dengan pengertian saling menanggung atau tanggungjawab sosial menurut Ahmad Wardi Muslih asuransi adalah wawancara atau metode memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya, dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya.

Menurut Mardhani, asuransi atau *at-ta'min* adalah transaksi perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayaran iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.

Menurut DSN yang dimaksud dengan asuransi syariah (*Ta'min, Takaful* atau *Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/ pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau *tabaru'* yang

---

<sup>6</sup> Lihat Oxford Learner's Pocket Dictionary, New Edition.

<sup>7</sup> Abu Al-Fadhl Jamal Al-Bin Muhammad Ibnu Makram Ibnu Mandzur, *Lisan Al-Arab*, (Lebanon: Dar Shadir Beirut, tt.), hal. 110

<sup>8</sup> Muhammad sayyid Al-Dasuki, *Al-Ta'min wa Mauqif Al-Syari'ah Al-Islimiyah Minhu*, (Kairo: Direktorat Tinggi Urusan Agama Mesir, 1967), hal. 16.

memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (Perikatan) yang sesuai dengan syariah.<sup>9</sup>

Asuransi Syariah adalah sebuah sistem di mana para peserta mendonasikan sebagian atau seluruh kontribusi/ premi yang mereka bayar untuk digunakan membayar klaim atas musibah yang dialami oleh sebagian peserta. Proses hubungan peserta dan perusahaan dalam mekanisme pertanggung jawaban pada asuransi syariah adalah sharing of risk atau “saling menanggung risiko”. Apabila terjadi musibah, maka semua peserta asuransi syariah saling menanggung. Dengan demikian, tidak terjadi transfer risiko (transfer of risk atau “memindahkan risiko”) dari peserta ke perusahaan seperti pada asuransi konvensional. Peranan perusahaan asuransi pada asuransi syariah terbatas hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dan menginvestasikan dana dari kontribusi peserta. Jadi pada asuransi syariah, perusahaan hanya bertindak sebagai pengelola operasional saja, bukan sebagai penanggung seperti pada asuransi konvensional.<sup>10</sup>

## 2. Status Hukum Asuransi Syariah

Asuransi didirikan sebagai upaya untuk saling melindungi dan menolong diantara para pihak dalam rangka menghadapi kemungkinan yang akan terjadi yang tidak mungkin dapat ditanggung sendiri. Dalam hal ketentuan syariah, asuransi syariah dibatasi dalam kegiatannya oleh larangan-larangan syariah, di antaranya larangan mempraktikkan riba dalam bentuk apapun, menghindarkan praktik perjudian, ketidakpastian, dan ketidakjelasan (*maisir, gharar, jahalah*), dan berinvestasi dalam bidang yang halal.

Selain itu, dalam konteks Indonesia, asuransi syariah wajib memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kesesuaian praktik perusahaan asuransi dengan ketentuan syariah.<sup>11</sup> Para ulama umumnya beranggapan bahwa asuransi adalah kreasi praktik baru, yang sebelumnya tidak

---

<sup>9</sup> DSN-MUI dan Bank Indonesia, Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, Edisi Revisi 2006 (Jakarta : DSN-MUI,2006), hal. 127

<sup>10</sup> <http://asuransisyariah.asia/Pengertian-Asuransi-Syariah.html>

<sup>11</sup> Ahmad Salim Milhim, al-Ta ‘*min* al-islamy, (Oman: Dar al-A’lam, 2002),cet. Ke-1 hal. 115-117; juga Syakir Sula, Asuransi Syariah, Konsep dan Sistem Operasional,( Jakarta, Gema Insani, 2004), cet. Ke-1. Hal.293-319.

ditemukan dengan tujuan untuk saling tolong menolong. Asuransi merupakan bentuk perkongsian (koperasi) yang dibenarkan dalam islam, selama tidak mempraktikkan riba. Bahkan, Muhammad al- Bahi, dalam bukunya *nidham al-ta'min fii Hadighi ahkam al-islam wa Dharurat al-mujtama' al-mua'shir*, beralasan tentang kehalalan asuransi sebagai berikut:

- a. Asuransi merupakan suatu usaha yang bersifat tolong menolong.
- b. Asuransi mirip dengan akad mudharabah dan untuk mengembangkan harta benda.
- c. Asuransi tidak mengandung unsur riba.
- d. Asuransi tidak mengandung tipu daya.
- e. Asuransi tidak mengurangi tawakal kepada Allah SWT.
- f. Asuransi suatu usaha untuk menjamin anggotanya yang jatuh melarat karena suatu musibah.
- g. Asuransi memperluas lapangan kerja.

Kehalalan asuransi, menurut syekh Muhammad Dasuki, didasarkan atas pertimbangan agama pula. Menurutnya, kehalalan itu dikarenakan beberapa sebab:

- a. Asuransi sama dengan *syirkah mudharabah*.
- b. Asuransi sama dengan akad *kafalah* atau *syirkah a'inan*.
- c. Pelaksanaan asuransi dapat didasarkan atas firman Allah dalam surat *al-An'am* yang menjelaskan:

Artinya: “Orang-orang yang beriman dan tidak mencampur adukkan iman mereka dengan kezaliman (syirik), mereka itulah yang mendapat keamanan dan mereka itu adalah orang-orang yang mendapat petunjuk”.

Firman Allah dalam surat Yusuf ayat 72:

﴿قَالَ يَا قَاسِمُ إِنَّكَ عَلَىٰ كَيْدٍ مُّبِينٍ فَاتَّقِ اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۗ﴾

Artinya: “Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh

*bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".*

Ulama dan umat Islam sepakat atas kehalalan asuransi syariah. Pendapat ini didasarkan atas kesepakatan Mukhtamar Ulama Muslim Ke-II pada tahun 1960, Mukhtamar Ulama Muslim Ke-VII tahun 1392 H, dan Pertemuan Ulama Fiqih tahun 1938 H. Kehalalan asuransi didasarkan pada pertimbangan praktiknya menjauhkan dari sistem riba, gharar, jahalah, dan qimar. Asuransi syariah menggunakan sistem persekutuan dan pertolongan (*syirkah wa ta'awuniyah*). Praktik ini dibenarkan menurut agama, bahkan didorong untuk saling tolong menolong dalam kebaikan.<sup>12</sup>

Asuransi syariah adalah pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah.<sup>13</sup> Dalam perspektif ekonomi Islam, asuransi dikenal dengan istilah takaful yang berasal dari bahasa arab *takafala-yataka fulu-takaful* yang berarti saling menanggung atau saling menjamin. Asuransi dapat diartikan sebagai perjanjian yang berkaitan dengan pertanggungan atau penjaminan atas resiko kerugian tertentu.<sup>14</sup>

Asuransi merupakan cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya, dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya.<sup>15</sup> Dalam ensiklopedi hukum Islam telah disebutkan bahwa asuransi adalah transaksi perjanjian antara dua pihak, dimana pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.<sup>16</sup> Abbas Salim berpendapat, bahwa asuransi adalah suatu kemauan untuk menetapkan

---

<sup>12</sup> Ahmad Salim Milhim, *Al-Tamin al-islam*, hal. 65-70

<sup>13</sup> Iqbal Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 2.

<sup>14</sup> Hendi Suhendi dan Deni K Yusuf, *Asuransi Takaful dari Teoritis Ke Praktik*, (Bandung: Mimbar Pustaka, 2005), hlm.1.

<sup>15</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 28.

<sup>16</sup> AM. Hasan Ali, *Masail Fiqhiyah :Zakat, Pajak, Asuransi, dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm.95.

kerugian-kerugian kecil (sedikit) yang sudah pasti sebagai pengganti (subsitusi) kerugian-kerugian yang belum pasti.<sup>17</sup>

Dalam pengertian asuransi di atas, menunjukkan bahwa asuransi mempunyai unsur-unsur sebagai berikut :

- a. Adanya pihak tertanggung.
- b. Adanya pihak penanggung.
- c. Adanya perjanjian asuransi.
- d. Adanya pembayaran premi.
- e. Adanya kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan (yang diderita tertanggung).
- f. Adanya suatu peristiwa yang tidak pasti terjadinya.<sup>18</sup>

Jadi asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan perusahaan asuransi.<sup>19</sup>

### 3. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Dasar hukum asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah. Karena sejak awal asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggunganaan yang didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam ajaran Islam, yaitu al-Qur'an dan Sunnah Rasul, serta pendapat Ulama atau Fuqaha yang tertuang dalam karya-karyanya.

#### a. Al-Qur'an

Ayat al-Qur'an yang mempunyai nilai praktik asuransi, antara lain :

1. Perintah Allah SWT untuk saling tolong-menolong dan bekerjasama

Surat Al-Maidah (5) : 2

﴿لَا تَجِدُ أُمَّةً مُّسَلِّمَةً إِلَّا لِحُرَّتِهِمْ﴾

﴿لَا تَجِدُ أُمَّةً مُّسَلِّمَةً إِلَّا لِحُرَّتِهِمْ﴾

<sup>17</sup> Abbas Salim, *Dasar-dasar Asuransi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995), hlm.1.

<sup>18</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.11.

<sup>19</sup> Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), hlm.2.

2. *قَالَ عَزَّ وَجَلَّ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّا جَعَلْنَا لَكُمُ الْيَوْمَ الْحَيْكَةَ الْكُبْرَىٰ إِنَّا جَعَلْنَا لَكُمُ الْيَوْمَ الْحَيْكَةَ الْكُبْرَىٰ*

*بَرَاءَةَ (قَالَ عَزَّ وَجَلَّ) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّا جَعَلْنَا لَكُمُ الْيَوْمَ الْحَيْكَةَ الْكُبْرَىٰ*

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya[393] dan apabila kamu Telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum Karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.*

2. Perintah Allah untuk mempersiapkan hari ke depan Surat Al-Hasyr (59): 18

*يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا تَتَذَكَّرُونَ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا تَتَذَكَّرُونَ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا تَتَذَكَّرُونَ*

*يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا تَتَذَكَّرُونَ*

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang Telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.*

3. Perintah Allah untuk saling melindungi dalam keadaan susah Surat Al-Quraisy (106): 4

وَالَّذِينَ هُمْ عَنْ آلِهِمْ وَنَجَارِهِمْ لَمَّا قُتِلُوا لَمْ يُبْغُوا لِقَاءَ أَحَدٍ مِنْ آلِهِمْ وَنَجَارِهِمْ يَكُونُونَ سَابِقِينَ

Artinya: “Yang Telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan”.

#### b. Sunnah Nabi Muhammad SAW

As-Sunnah merupakan sumber syariat Islam yang kedua. As-sunnah berarti jalan yang menjadi kebiasaan dalam melaksanakan ajaran agama atau suatu gambaran amal perbuatan yang sesuai dengan teladan Nabi dan para sahabat, dengan tuntunan al-Qur’an. As-sunnah juga berkaitan erat dengan system perekonomian berasuransi karena dapat menjadi dasar hukum menjalankan asuransi syariah tersebut, yakni sesuai dengan ajaran yang telah di ajarkan atau dicontohkan oleh Rasulullah Muhammad Salallahu Alaihi Wassalam.

### 4. Prinsip Dasar Asuransi Syariah

Prinsip utama dalam asuransi syariah adalah *ta’awunu ‘ala al-birr wa al-taqwa* (tolong menolonglah kamu sekalian dalam kebaikan dan takwa) dan *al-ta’min* (rasa aman).<sup>20</sup> Prinsip ini menjadikan para anggota atau peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan lainnya saling menjamin dan menanggung risiko. Hal ini disebabkan transaksi yang dibuat dalam asuransi syariah adalah akad takafuli (saling menanggung), bukan akad *tabaduli* (saling menukar) yang selama ini digunakan oleh asuransi konvensional, yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan.

Prinsip dasar asuransi syariah adalah :<sup>21</sup>

#### 1) Tauhid (*unity*).

Prinsip tauhid dapat dikatakan sebagai prinsip dasar yang digunakan dalam asuransi syariah. Prinsip ini menjadi salah satu poin

<sup>20</sup> H. A. Dzajuli dan Yadi Jazwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 131.

<sup>21</sup> Ibid, 125-135.

penting sekaligus poin utama yang harus anda dipahami dengan baik selama mempelajari prinsip dasar asuransi syariah. Dalam prinsip tauhid, niat dasar untuk memiliki asuransi bukanlah hanya untuk mendapatkan keuntungan. Asuransi syariah harus diniatkan untuk turut serta dalam menerapkan prinsip syariah di dalam layanan asuransi. Anda sangat perlu memahami prinsip tauhid jika ingin memiliki asuransi syariah. Pada dasarnya, asuransi syariah bertujuan untuk saling tolong-menolong sesama manusia. Asuransi syariah tidak hanya sebagai sarana perlindungan atau sebagai antisipasi ketika mengalami musibah di kemudian hari sehingga anda bisa mengatasi resiko musibah tersebut dengan lebih mudah. Asuransi syariah bukan hanya mengenai anda, namun juga untuk banyak orang yang menjadi nasabah atau pengguna asuransi.

## 2) Keadilan (*justice*).

Asuransi syariah juga menerapkan prinsip keadilan. Prinsip keadilan mengacu bahwa baik nasabah maupun perusahaan asuransi harus bersikap adil satu sama lain. Pelaku dalam asuransi syariah harus memenuhi nilai-nilai keadilan, dimana nilai keadilan tersebut dibuat dalam suatu perjanjian dan antara pihak-pihak yang terlibat terikat dengan akad asuransi. Kedua belah pihak dalam asuransi syariah harus adil terkait dengan kewajiban serta memahami hak masing-masing. Anda bisa memahami bahwa antara kedua pihak harus saling sepakat. Hal ini dilakukan agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan atas penggunaan produk asuransi syariah tersebut.

## 3) Tolong-menolong (*ta'awun*).

Salah satu poin penting dalam asuransi syariah adalah prinsip tolong-menolong. Sebagai sesama nasabah, anda memiliki kewajiban untuk saling menolong serta saling membantu. Prinsip tolong menolong disebut juga sebagai ta'awun. Ketika seseorang memutuskan untuk bergabung dalam asuransi syariah maka ia wajib memiliki motivasi serta niat untuk membantu anggota lain, terutama jika anggota terkena musibah. Ketika salah satu nasabah mengalami musibah, maka

perusahaan asuransi hanya akan bertindak sebagai pengelola dana dengan berdasar pada konsep asuransi syariah.

4) Kerja sama (*cooperation*).

Asuransi syariah juga mengenal adanya cooperation atau prinsip kerja sama. Prinsip kerjasama tersebut berlaku antara nasabah dan perusahaan asuransi, dimana perusahaan asuransi bertugas sebagai pengelola dana dari nasabah. Dalam literatur ekonomi Islam selalu ada prinsip kerja sama. Kerja sama antara nasabah dan perusahaan asuransi dilaksanakan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sejak awal dari kedua belah pihak. Perjanjian tersebut memungkinkan baik nasabah maupun perusahaan asuransi untuk menjalankan hak dan kewajiban masing-masing secara seimbang.

5) Amanah (*trustworthy*).

Jika dalam asuransi konvensional dikenal istilah itikad baik, dalam asuransi syariah, anda akan mengenal prinsip amanah. Perusahaan asuransi yang menggunakan berbasis syariah juga dilandasi oleh prinsip amanah. Prinsip ini diterapkan dalam mengelola dana milik nasabah. Prinsip amanah juga berlaku bagi seluruh nasabah asuransi syariah. Prinsip ini digunakan untuk mewujudkan rasa saling percaya, sehingga perusahaan asuransi dapat memberikan laporan keuangan secara transparan kepada para nasabahnya. Nasabah juga perlu jujur dalam mengajukan klaim. Pihak asuransi pun dilarang mencari keuntungan yang berlebihan apalagi pengambilan keputusan yang tidak adil. Perusahaan asuransi juga harus memberikan laporan keuangan yang mencerminkan nilai keadilan serta kebenaran dalam muamalah.

6) Kerelaan (*al-ridha*).

Prinsip selanjutnya yang harus diikuti dalam asuransi syariah adalah prinsip saling rida. Melalui prinsip rida ini diharapkan segala transaksi akan berjalan lancar dan sesuai ketentuan sesuai hukum syariah. Nasabah harus rida dengan dana miliknya untuk dikelola perusahaan asuransi. Setiap nasabah harus memiliki kerelaan untuk menyerahkan sejumlah dana sebagai premi, dimana premi menjadi kewajiban untuk

diberikan pada perusahaan asuransi. Perusahaan asuransi pun juga harus rida menerima amanah dari para nasabah.

7) Larangan riba.

Syariah tidak mengijinkan adanya riba. Hal ini juga berlaku dalam ranah asuransi syariah. Ekonomi syariah atau ekonomi Islam membolehkan perniagaan atau perdagangan namun melarang adanya riba. Seluruh premi dari nasabah wajib diinvestasikan untuk berbagai bisnis sesuai dengan ketentuan syariah.

8) Larangan maisir (judi).

Dalam asuransi konvensional, gambling atau maisir menjadi hal yang wajar, namun dalam asuransi syariah hal tersebut tidak berlaku. Asuransi syariah menghindari konsep tersebut sebagai gantinya asuransi syariah menggunakan sistem saling menanggung resiko.

9) Larangan gharar( ketidakpastian).

Ketidakjelasan dalam asuransi syariah dilarang. Perusahaan asuransi berbasis syariah menggunakan prinsip menghindari ketidakjelasan dalam semua transaksi yang dilakukan. Ghahar atau ketidakjelasan juga memiliki unsur penipuan, dimana adanya suatu tindakan yang dimana dalam tindakan tersebut diperkirakan tidak ada unsur kerelaan.

## 5. Asuransi Jiwa Syariah

Asuransi jiwa yaitu suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang diasuransikan. Asuransi merupakan suatu bentuk kerja sama antara orang-orang yang ingin menghindari atau minimal mengurangi risiko yang diakibatkan oleh risiko kematian, risiko hari tua, dan risiko kecelakaan.<sup>22</sup>

Menurut Undang-Undang terbaru tentang perasuransian, yakni Undang-Undang No 40 Tahun 2014 pengganti Undang-Undang No 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian disebutkan bahwa jenis asuransi ada dua, yakni

---

<sup>22</sup> Andri Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Edisi 1 (Cet. 1; Jakarta: Kencana, 2009), Hlm. 270.

asuransi umum dan asuransi jiwa.<sup>23</sup> Oleh karena skripsi ini tentang asuransi jiwa, maka peneliti hanya menjelaskan tentang asuransi jiwa.

Di dalam Undang-Undang No 40 Tahun 2014 tersebut pun belum dirumuskan asuransi jiwa secara lengkap, hanya disebutkan usaha asuransi jiwa adalah usaha yang menyelenggarakan jasa penanggulangan risiko yang memberikan pembayaran kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak dalam hal tertanggung meninggal dunia atau tetap hidup, atau pembayaran lain kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak pada waktu tertentu yang diatur dalam perjanjian, yang besarnya telah ditetapkan dan/ didasarkan pada hasil pengelolaan dana. Oleh karena itu, pembahasan mengenai asuransi jiwa lebih jelasnya masih menggugulkan Undang-Undang dan atau Peraturan sebelumnya.

Asuransi jiwa merupakan suatu alat sosial ekonomi. Ia merupakan cara sekelompok orang untuk dapat bekerja sama memeratakan beban kerugian karena kematian sebelum waktunya (*premature death*) dari anggota-anggota itu. Organisasi asuransi memungut kontribusi dari masing-masing anggota, menginvestasikannya dan menjamin keamanan dan hasil bunga minimum, dan mendistribusikan untungnya (*benefits*) kepada ahli waris anggota yang meninggal.<sup>24</sup> Asuransi syariah jiwa yaitu menjadi asuransi syariah yang khusus mengelola resiko berkaitan dengan hidup atau meninggalnya seseorang. Termasuk dan tidak terbatas pada pemberian santunan apabila ada seseorang yang mengalami musibah serta perencanaan keuangan pada masa mendatang.

Dari sekian banyak jenis asuransi yang diberikan oleh perusahaan asuransi, maka asuransi jiwa merupakan salah satu jenis asuransi yang paling banyak digunakan oleh masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat akan keselamatan dan kepentingan keluarga mereka telah cukup baik.

Asuransi jiwa adalah sebuah layanan asuransi yang digunakan sebagai bentuk perlindungan terhadap timbulnya kerugian finansial atau hilangnya pendapatan seseorang atau keluarga akibat adanya kematian anggota keluarga

---

<sup>23</sup> Undang-Undang No 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.

<sup>24</sup> A. Hasyim Ali, Bidang Usaha Asuransi, cet 1, (Jakarta: Bumi Askara, 1993), hlm. 75.

(bertanggung) yang biasanya menjadi sumber nafkah bagi keluarga tersebut. Hal ini dimaksudkan sebagai bentuk antisipasi bagi keluarga yang ditinggalkan, di mana mereka membutuhkan dukungan finansial akibat adanya kematian tersebut yang tentu saja bisa mengakibatkan keluarga menjadi kehilangan pendapatan dan mengalami kesulitan ekonomi selama bertahun-tahun ke depan.

Pada saat salah satu anggota keluarga meninggal, terutama yang menjadi sumber nafkah bagi keluarga, maka bisa dipastikan keuangan keluarga akan mengalami goncangan dan bahkan hal ini bisa berlangsung dalam waktu yang panjang (selamanya). Untuk mengantisipasi hal tersebut, maka akan sangat bijak bila sejak awal menggunakan asuransi jiwa. Hal ini bertujuan untuk menjamin kelangsungan keuangan keluarga, pendidikan anak-anak, kesehatan dan kelayakan hidup anggota keluarga yang ditinggalkan.

Selain dari definisi atau pengertian asuransi jiwa secara formil yang terdapat dalam undang-undang hukum dagang tersebut, ada juga pendapat para ahli hukum juga memberikan definisi asuransi jiwa dimaksud.

Menurut Djoko Prakoso dan I Ketut Murtika yang dikutipnya dari pendapat Molengraff, berpendapat bahwa asuransi jiwa dalam pengertian luas memuat semua perjanjian mengenai pembayaran sejumlah modal yang didasarkan atas kemungkinan hidup atau mati, dan dalam pada itu pembayaran premi atau dua-duanya dengan cara digantungkan pada masih hidupnya atau meninggalnya seorang atau lebih.<sup>25</sup>

Kemudian menurut Wirjono Prodjodikoro pada pasal Ia bab I Stb. 1941-101, pengertian asuransi jiwa sebagai berikut: Perjanjian asuransi jiwa ialah perjanjian tentang pembayaran uang dengan nikmat dari premi dan yang berhubungan dengan hidup atau matinya seseorang termasuk juga perjanjian asuransi kembali/ uang dengan pengertian/ catatan bahwa perjanjian dimaksud tidak termasuk perjanjian asuransi kecelakaan.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Djoko prakoso dan I ketut Murtika, Hukum Asuransi Indonesia, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000), hlm. 278.

<sup>26</sup> Wirjono Prodjodikoro, Hukum Asuransi di Indonesia, cet. 8, (Jakarta: Intermedia, 1987), hlm. 154.

Asuransi jiwa syariah adalah asuransi jiwa yang dikelola mengikuti kaidah syariah Islam. Konsep syariah ini didasari oleh Alquran dan Hadits yang menyatakan bahwa manusia diperintahkan untuk saling tolong-menolong dalam kebajikan. Meski demikian, siapa pun bukan hanya umat Muslim dapat menikmati produk ini. Dari konsep ini, maka dikenal beberapa akad utama dalam pengelolaan asuransi secara syariah.

Saling tolong-menolong melalui Akad Ta'awun dengan membentuk suatu dana kumpulan untuk kepentingan bersama. Dana ini terhimpun dari premi asuransi yang dibayarkan oleh pemegang polis. Saling melindungi melalui Akad Takaful yaitu memberikan perlindungan berupa penggantian atas terjadinya suatu risiko sebagaimana yang telah disepakati bersama. Hal ini yang kemudian dikenal dengan *ta'awun wa takafuli*. Mengharapkan berkah melalui Akad *Tabarru'* yang mana dana yang telah terkumpul dihibahkan oleh peserta dengan tujuan untuk tidak diambil kembali.

Asuransi terkandung empat unsur, yaitu :

- a. Pihak tertanggung (*insured*) adalah seseorang / badan yang berjanji untuk membayar uang premi kepada pihak penanggung, sekaligus atau secara berangsur-angsur. Hak dari tertanggung adalah mendapatkan klaim asuransi, kewajiban tertanggung adalah membayar premi kepada pihak asuransi.
- b. Pihak penanggung (*insure*) adalah suatu badan yang berjanji akan membayar sejumlah uang (santunan) kepada pihak tertanggung, sekaligus atau secara berangsur-angsur apabila terjadi sesuatu yang mengandung unsur tak terduga seperti misalnya terjadi sebuah kecelakaan yang merugikan . Hak dari penanggung adalah mendapatkan premi, kewajiban penanggung adalah memberikan klaim sejumlah uang kepada pihak tertanggung apabila terjadi sesuatu hal yang sudah diperjanjikan.
- c. Suatu peristiwa (*accident*) yang tidak tertentu (tidak diketahui sebelumnya).
- d. Kepentingan (*interest*) yang mungkin akan mengalami kerugian karena peristiwa yang tidak tertentu.

Dari definisi yang dirumuskan Pasal 246 KUHD tersebut, dapat ditarik beberapa unsur yang terdapat di dalam asuransi, yakni :

- a. Ada dua pihak yang terkait dengan asuransi, yakni penanggung dan tertanggung.
- b. Adanya peralihan resiko dari tertanggung kepada penanggung.
- c. Adanya premi yang harus dibayar tertanggung kepada penanggung.
- d. Adanya unsur peristiwa yang tidak pasti (*onzeker vooraf, evenement*).
- e. Adanya unsur ganti rugi apabila terjadi suatu peristiwa yang tidak pasti.

## 6. Rukun dan Syarat Asuransi Jiwa Syariah

Rukun Asuransi diantaranya; kerelaan kedua belah pihak, penanggung (al-Mu'amman), yang meminta ditanggung (al Mu'amman/  $\square$  *lib* al-Ta'mīn), al-Mustafid, tempat yang dijadikan resiko yang berhubungan dengan manusia.<sup>27</sup>

Menurut Mazhab Hanafi, rukun kafalah (asuransi) hanya ada satu, yaitu ijab dan qabul. Sedangkan menurut para ulama lainnya, rukun dan syarat kafalah (asuransi) adalah sebagai berikut:

- a. *Kafil* (orang yang menjamin), dimana persyaratannya adalah sudah baligh, berakal, tidak dicegah membelanjakan hartanya dan dilakukan dengan kehendaknya sendiri.
- b. *Makful lah* (orang yang berpiutang), syaratnya adalah bahwa yang berpiutang diketahui oleh orang yang menjamin. Disyaratkan dikenal oleh penjamin karena manusia tidak sama dalam hal tuntutan, hal ini dilakukan demi kemudahan dan kedisiplinan.
- c. *Makful 'anhu*, adalah orang yang berutang.
- d. *Makful bih* (utang, baik barang maupun orang), disyaratkan agar dapat diketahui dan tetap keadaannya, baik sudah tetap maupun akan tetap.<sup>28</sup>

Murtadha Muthahhari mengatakan bahwa asuransi merupakan suatu akad, yaitu suatu tindakan yang dalam kewenangan dua pihak (nasabah dan

---

<sup>27</sup> Muḥy al-Dīn Aliy al-Qirahdāgi, Buḥ ūfī Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah alMu'āḥirah, (Beirut: Dār al-Basyāir al-Islāmiyyah, 2001), hlm. 264.

<sup>28</sup> Hendi Suhendi, Fiqh Mu'a>malah, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 191.

perusahaan asuransi).<sup>29</sup> Lebih lanjut beliau menambahkan bahwa terdapat persyaratan dan larangan bagi sahnya suatu akad. Akad yang tidak memenuhi salah satu dari persyaratan ini atau melanggar dari salah satu larangan ini adalah batal. Adapun akad yang memenuhi semua persyaratan dan tercegah dari semua larangan, maka akad itu adalah sah, meskipun akad itu merupakan akad yang baru. Di antara sejumlah persyaratan itu misalnya:

- a. Baligh (dewasa).
- b. Berakal, sudah barang tentu setiap transaksi yang dilakukan oleh orang yang kehilangan akal adalah tidak sah, maka perasuransianya pun batal.
- c. Ikhtiyar (kehendak bebas), tidak boleh ada paksaan dalam transaksi yang tidak disukai. Tidak sah transaksi atas suatu yang tidak diketahui. Syarat ini terdapat di dalam seluruh transaksi. Tidak sah jual beli apabila barang yang di jual tidak diketahui, dan tidak sah pembayaran harga atas sesuatu yang tidak diketahui. Karena transaksi tersebut seperti perjudian.
- d. Tidak sah transaksi yang mengandung unsur riba.<sup>30</sup>

## 7. Manfaat Asuransi Jiwa Syariah

Setiap individu akan mempertimbangkan segala macam resiko yang bias saja terjadi sewaktu-waktu yang akan menimpa setiap individu. Asuransi jiwa memiliki perlindungan dan jaminan bagi individu dan keluarga. Memiliki asuransi jiwa merupakan pilihan yang cerdas, banyak manfaat dari hal tersebut. Berikut adalah beberapa manfaat dari asuransi jiwa:

### 1) Menentramkan pikiran

Kehilangan akibat kematian tidak hanya akan meninggalkan duka saja bagi keluarga yang ditinggalkan, namun hal tersebut juga bisa membawa dampak yang sangat buruk di dalam keuangan keluarga tersebut akibat hilangnya penghasilan. Risiko ini tentu bisa dihindari dengan membeli polis asuransi, di mana kehidupan keluarga masih bisa tetap berjalan dan keuangan pasca menghadapi kematian anggota keluarga masih dalam kondisi yang aman.

---

<sup>29</sup> Murtadha Muthahhari, *Pandangan Islam Tentang Asuransi dan Riba*, Terjemah: Irwan Kurniawan, *Ar-Riba Wa At-Ta'min*, (Bandung: Pustaka Hidayah, 1995), hlm. 276.

<sup>30</sup> *Ibid.*, 287-289.

b. Menjamin pendidikan anak

Hal ini akan sangat membantu jika ternyata telah memiliki tanggungan (anak) yang masih menempuh pendidikan, terutama mereka yang dalam usia kanak-kanak, di mana jalur tempuh pendidikan yang harus mereka jalani masih sangat jauh dan membutuhkan banyak biaya untuk melanjutkannya. Tentu tidak ingin anak-anak yang ditinggalkan berhenti sekolah dan berhenti bercita-cita yang tinggi.

c. Menabung

Asuransi juga biasa digunakan sebagai bentuk tabungan dan antisipasi jangka panjang bagi nasabah yang menggunakan asuransi sebagai antisipasi hal buruk yang bisa saja datang sewaktu-waktu menimpa diri dan keluarga.

d. Mendapatkan Perlindungan Penuh

Meski namanya asuransi jiwa syariah, Anda akan tetap mendapatkan perlindungan yang penuh terhadap Anda dan keluarga Anda. Anda bisa mendapatkan perlindungan jiwa, melindungi Anda dari kecelakaan dan melindungi Anda dari kecacatan. Tentunya dana yang didapatkan oleh pihak asuransi itu sesuai dengan syariat islam. Dana yang masuk digunakan melindungi peserta asuransi. Dana itu berasal dari kontribusi yang masuk dan dibayar secara berkala oleh peserta asuransi.

e. Merasakan Manfaat Dari Rekening Bersama

Konsep asuransi syariah berbeda dengan asuransi konvensional. Jika asuransi konvensional risiko dari asuransi dan keuntungan dari asuransi tersebut berada di dalam perusahaan asuransi. Nantinya nasabah asuransi konvensional bisa memindahkan risiko kepada perusahaan asuransi. Namun jika Anda ikut asuransi dengan basis syariah, risiko tidak akan dipindahkan kepada perusahaan asuransi. Risiko yang dialami oleh peserta asuransi akan dibagi rata oleh peserta asuransi lainnya. Para peserta asuransi akan membayar dana bernama kontribusi dan dana itu ditampung dalam rekening bersama. Rekening bersama itu disebut dengan Tabarru. Tabarru itu tidak akan menjadi milik oleh perusahaan asuransi itu.

f. Pembayaran Lebih Fleksibel

Perbedaan antara asuransi konvensional dengan asuransi dengan basis syariah adalah pembayarannya yang lebih fleksibel. Besarnya iuran atau kontribusi setiap pesertanya bisa ditentukan dengan besarnya kebutuhan Anda. Peserta yang ikut asuransi syariah akan mengalami dua macam kemungkinan. Yaitu surplus dari keuntungan. Surplus tersebut memiliki kontribusi yang lebih besar dibandingkan dengan jumlah klaimnya. Namun jika Anda mengajukan klaim lebih besar dari kontribusi yang Anda bayarkan, nantinya Anda akan mengalami defisit keuntungan. Dua kemungkinan inilah yang nantinya menjadi pembeda dari asuransi konvensional. Untuk bisa mendapatkan surplus keuntungan ada beberapa ketentuan yang harus Anda ikuti. Dimana kontribusi yang dibayarkan 60% berada di dalam rekening bersama, dana sebesar 30% akan diberikan kepada peserta asuransi dan sebesar 10% akan diberikan kepada pihak perusahaan asuransi.

g. Menumbuhkan Jiwa Sosial

Manfaat mengikuti asuransi jiwa berbasis syariah lainnya adalah menumbuhkan jiwa sosial di dalam diri Anda. Saat ada peserta asuransi lainnya yang sedang mengalami musibah, kontribusi Anda di dalam rekening bersama digunakan untuk membantu peserta lainnya yang sedang mengalami musibah tersebut.

## 8. Konsep Dasar Asuransi Jiwa Syariah

Sebagian kalangan Islam beranggapan bahwa asuransi sama dengan menentang qadha dan qadhar atau bertentangan dengan takdir. Pada dasarnya Islam mengakui bahwa kecelakaan, kemalangan dan kematian merupakan takdir Allah. Hal ini tidak dapat ditolak. Hanya saja kita sebagai manusia juga diperintahkan untuk membuat perencanaan untuk menghadapi masa depan. Dalam Al Qur'an surat Yusuf: 43-49, Allah menggambarkan contoh usaha manusia membentuk sistem proteksi menghadapi kemungkinan yang buruk di masa depan. Secara ringkas, ayat ini bercerita tentang pertanyaan raja Mesir tentang mimpinya kepada Nabi Yusuf. Dimana raja Mesir bermimpi melihat

tujuh ekor sapi betina yang gemuk dimakan oleh tujuh ekor sapi yang kurus, dan dia juga melihat tujuh tangkai gandum yang hijau berbuah serta tujuh tangkai yang merah mengering tidak berbuah.

Sangat jelas dalam ayat ini kita dianjurkan untuk berusaha menjaga kelangsungan kehidupan dengan memproteksi kemungkinan terjadinya kondisi yang buruk. Dan sangat jelas ayat diatas menyatakan bahwa berasuransi tidak bertentangan dengan takdir, bahkan Allah menganjurkan adanya upaya-upaya menuju kepada perencanaan masa depan dengan sistem proteksi yang dikenal dalam mekanisme asuransi.

Jadi, jika sistem proteksi atau asuransi dibenarkan, pertanyaan selanjutnya adalah: apakah asuransi yang kita kenal sekarang (asuransi konvensional) telah memenuhi syarat-syarat lain dalam konsep muamalat secara Islami. Dalam mekanisme asuransi konvensional terutama asuransi jiwa, paling tidak ada tiga hal yang masih diharamkan oleh para ulama, yaitu: adanya unsur gharar (ketidak jelasan dana), unsur maisir (judi/ gambling) dan riba (bunga). Ketiga hal ini akan dijelaskan dalam penjelasan rinci mengenai perbedaan antara asuransi konvensional dan syariah.

Kejelasan kontrak atau akad dalam praktik muamalah menjadi prinsip karena akan menentukan sah atau tidaknya secara syariah. Demikian pula dengan kontrak antara peserta dengan perusahaan asuransi. Asuransi konvensional menerapkan kontrak yang dalam syariah disebut kontrak jual beli (*tabaduli*).

Dalam kontrak ini harus memenuhi syarat-syarat kontrak jual-beli. Ketidakjelasan persoalan besarnya premi yang harus dibayarkan karena bergantung terhadap usia peserta yang mana hanya Allah yang tau kapan kita meninggal mengakibatkan asuransi konvensional mengandung apa yang disebut gharar-ketidakjelasan pada kontrak sehingga mengakibatkan akad pertukaran harta benda dalam asuransi konvensional dalam praktiknya cacat secara hukum. Sehingga dalam asuransi jiwa syariah kontrak yang digunakan bukan kontrak jual beli melainkan kontrak tolong menolong (*takafuli*). Jadi asuransi jiwa syariah menggunakan apa yang disebut sebagai kontrak tabarru yang dapat diartikan sebagai derma atau sumbangan. Kontrak ini adalah

alternatif yang sah dan dibenarkan dalam melepaskan diri dari praktik yang diharamkan pada asuransi konvensional.

Tujuan dari dana tabarru' ini adalah memberikan dana kebajikan dengan niat ikhlas untuk tujuan saling membantu satu dengan yang lain sesama peserta asuransi syariah apabila diantaranya ada yang terkena musibah. Oleh karenanya dana tabarru' disimpan dalam satu rekening khusus, dimana bila terjadi risiko, dana klaim yang diberikan adalah dari rekening dana tabarru' yang sudah diniatkan oleh semua peserta untuk kepentingan tolong menolong.

Penjelasan di atas, mengenai kontrak tabarru' merupakan hibah yang dialokasikan bila terjadi musibah. Sedangkan unsur di dalam asuransi jiwa bisa juga berupa tabungan.

Dalam hal ini, pola investasi bagi hasil adalah cirinya dimana perusahaan asuransi hanyalah pengelola dana yang terkumpul dari para peserta. Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh (100 persen) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian di pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Kontrak bagi hasil disepakati di depan sehingga bila terjadi keuntungan maka bagiannya akan mengikuti kontrak bagi hasil tersebut. Misalkan kontrak bagi hasilnya adalah 60:40, dimana peserta mendapatkan 60 persen dari keuntungan sedang perusahaan asuransi mendapat 40 persen dari keuntungan.

Dalam kaitannya dengan investasi, yang merupakan salah satu unsur dalam premi asuransi, harus memenuhi syariah Islam dimana tidak mengenal apa yang biasa disebut riba. Semua asuransi konvensional menginvestasikan dananya dengan mekanisme bunga.

Dengan demikian asuransi konvensional susah untuk menghindari riba. Sedangkan asuransi syariah dalam berinvestasi harus menyimpan dananya ke berbagai investasi berdasarkan syariah Islam dengan sistem al-mudharabah.

Pada asuransi konvensional dikenal dana hangus, dimana peserta tidak dapat melanjutkan pembayaran premi dan ingin mengundurkan diri sebelum masa jatuh tempo. Begitu pula dengan asuransi jiwa konvensional *non-saving* (tidak mengandung unsur tabungan), jika habis masa kontrak dan tidak terjadi klaim, maka premi asuransi yang sudah dibayarkan hangus atau menjadi keuntungan perusahaan asuransi.

Dalam konsep asuransi syariah, mekanismenya tidak mengenal dana hangus. Peserta yang baru masuk sekalipun karena satu dan lain hal ingin mengundurkan diri, maka dana atau premi yang sebelumnya sudah dibayarkan dapat diambil kembali kecuali sebagian kecil saja yang sudah diniatkan untuk dana tabarru' yang tidak dapat diambil.

Begitu pula dengan asuransi syariah umum, jika habis masa kontrak dan tidak terjadi klaim, maka pihak perusahaan mengembalikan sebagian dari premi tersebut dengan pola bagi hasil, misalkan 60:40 atau 70:30 sesuai dengan kesepakatan kontrak di muka. Dalam hal ini maka sangat mungkin premi yang dibayarkan di awal tahun dapat diambil kembali dan jumlahnya sangat bergantung dengan tingkat investasi pada tahun tersebut.

## **9. Faktor-faktor timbulnya minat**

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat suatu konsumen dalam membeli suatu produk dapat dilihat dari segi eksternal dan internal. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari lingkungan eksternal individu yang sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam membeli suatu produk. Yang termasuk faktor eksternal adalah faktor budaya dan faktor sosial. Sedangkan dari faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari faktor lingkungan internal yang berpengaruh terhadap minat dalam membeli suatu produk, yang terdiri dari:

a. Faktor pribadi

Dalam minat suatu pembelian produk, faktor pribadi juga mempengaruhi seorang individu. Faktor tersebut terdiri dari: kematangan usia dan tahapan dalam siklus hidup, keadaan pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya atau pola hidup, kepribadian dan konsep diri.

b. Faktor psikologi

Faktor psikologi adalah salah satu faktor yang cukup dominan dalam menentukan minat pembelian suatu produk, sebab pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pola hidup keluarga dan kepribadiannya. Selain dua faktor yang telah dijelaskan diantara faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi minat nasabah/konsumen untuk membeli suatu produk. Faktor eksternal yang terdiri dari stimulasi pemasaran yaitu produk, pemasaran, promosi, sosial ekonomi, harga, budaya dan politik. Faktor-faktor eksternal adalah sebagai berikut :

1) Produk

Produk adalah segala sesuatu yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan manusia ataupun organisasi.<sup>31</sup> Pengertian produk secara umum juga dikemukakan oleh beberapa ahli. Menurut Philip Kotler produk adalah segala sesuatu yang biasa ditawarkan kepada sebuah pasar agar diperhatikan, diminta, dipakai atau dikonsumsi sehingga mungkin memuaskan keinginan atau kebutuhan.<sup>32</sup>

2) Promosi

Promosi dalam system ekonomi syariah harus memperhatikan nilai-nilai kejujuran dan menjauhi penipuan. Media atau saran yang digunakan harus sesuai dengan prinsip

---

<sup>31</sup> Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2013), Cetakan-3, 65.

<sup>32</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, "*Prinsip-prinsip Pemasaran*", (Jakarta: Erlangga, 2011), 23.

syariah.<sup>33</sup> Menurut Indriyo Gito Sudarmo promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Adapun alat-alat yang dapat digunakan untuk mempromosikan suatu produk dapat dipilih beberapa cara, yaitu : iklan, promosi penjualan, publisitas, bauran promosi.<sup>34</sup>

### 3) Pendapatan

Menurut Kotler harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Perusahaan menetapkan harga dalam berbagai cara. Didalam perusahaan kecil, sering kali ditetapkan oleh manajemen pemasaran saja. Namun pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajer divisi atau manajer lini produk.<sup>35</sup> Istilah harga dalam bisnis asuransi biasanya disebut dengan premi.<sup>36</sup>

Adapun Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat pada produk Asuransi Syariah adalah:

- a) Rendahnya tingkat pengetahuan agama di masyarakat mengenai haramnya melakukan transaksi riba.
- b) Kurangnya sosialisasi/ promosi yang dilakukan oleh *agency* Asuransi Syariah kepada masyarakat.
- c) Pemahaman masyarakat mengenai keuntungan yang di dapat dari sistem syariah dibandingkan dengan sistem konvensional

---

<sup>33</sup> Abdul Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2007), Cetakan-1, 62

<sup>34</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT INDEKS, 2000), Edisi 12 Jilid 2, 244.

<sup>35</sup> Fandi Tjiptono, Gregorius Chandra dan Dadi Andrian, *Pemasaran Strategic*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), 45.

<sup>36</sup> Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2011), cet-2, 11.

## **10. Strategi PT Asuransi Prudential Syariah dalam melakukan promosi kepada masyarakat mengenai produk asuransi jiwa syariah**

Setiap perusahaan saling bersaing dalam menjual produk yang telah di produksi, oleh karna itu PT Asuransi Prudential Syariah mempunyai strategi tersendiri untuk menghadapi persaingan tersebut, yaitu melakukan penjualan itu secara jujur. Karna kejujuran itu modal utama dalam berjualan dan yang kedua, meningkatkan pelayanan secara cepat, tepat, dan akurat. Dan persaingan pasar itu memang harus ada. Karna untuk memotivasi dan untuk meningkatkan kinerja dari penjualan.<sup>37</sup> Tetapi bersaing secara sehat tidak saling menjatuhkan. Seorang marketing itu harus menguasai produk kita terlebih dahulu dan kita juga harus menguasai produk mereka agar dapat menguasai pasar. Ada beberapa faktor yang menghambat jalannya pemasaran, yaitu kurangnya dukungan dari perusahaan, sarana dan prasarana yang tidak memadai, kurangnya tenaga marketing di perusahaan, tidak adanya link untuk masuk ke dalam pasar yang akan kita tuju. Karna merupakan jembatan untuk akses masuk dalam melakukan kegiatan promosi kepada calon nasabah. Setiap perusahaan mempunyai metode yang berbeda-beda dalam melakukan pemasaran, dan PT Asuransi prudential Syariah mempunyai metode tersendiri dalam melakukan promosi, yaitu

- 1) Memberikan pelayanan yang efisien, dalam artian memberikan pelayanan cepat, tepat dan akurat Sesuai dengan yang diinginkan konsumen.
- 2) Meningkatkan kinerja di bagian marketing, karna merupakan ujung tombak dari kegiatan promosi.
- 3) Memberikan harga yang masuk akal, dalam artian memberi harga yang sesuai dengan standar perusahaan-perusahaan lain. Supaya dapat bersaing dengan perusahaan lain.
- 4) Memanfaatkan teknologi di zaman modern bisa memasarkan barang atau jasa lewat online, tidak harus bertemu secara

---

<sup>37</sup> Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (UII Yogyakarta: EKONOSIA, 2015), Edisi 2, h. 126

langsung. Sedangkan menurut Ibu Aprihati Ningsih, yang pertama kita rencanakan pasar yang akan kita tuju, misal di perusahaan-<sup>38</sup> perusahaan, sekolah, Desa-desa dll.

## B. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

**Tabel 2. 1**  
**Kajian Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti, Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Alvernia Kurnirtha (2006)	“Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan seseorang dalam berasuransi dan peluangnya untuk memilih asuransi syariah”	Metode penelitian Kuantitatif	Hasil penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kesadaran masyarakat Indonesia dalam berasuransi masih tergolong sangat rendah jika dibandingkan dengan kesadaran berasuransi. Hal ini menyebabkan perkembangan industry asuransi di Indonesia khususnya asuransi syariah belum begitu signifikan.
2	Fauziah Susilowati	“Analisis Faktor-faktor	Metode penelitian	Hasil penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh dari

<sup>38</sup> Tjiptono, Fandy, Strategi Pemasaran, (Yogyakarta: Andi Press, 2014), cet. Ke-5, h.3

		yang mempengaruhi pilihan masyarakat berasuransi di asuransi syariah	kualitatif	variabel pendapatan (PDP), pendidikan (PDDK) jumlah tanggungan (JT) dan persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah terhadap probabilitas pilihan masyarakat dan persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah terhadap probabilitas pilihan masyarakat berasuransi
3	Amelia Wirda (2005)	“Analisis Tingkat Masyarakat Terhadap Produk Asuransi Kebakaran Pada PT Jasindo Takaful Cabang Pekan Baru”.	Metode Penelitian Kualitatif	Hasil penelitian mengenai minat masyarakat terhadap asuransi kebakaran adalah baik. Hal ini dapat dibuktikan dengan responden yang memilih alternatif jawaban hampir 50% menyatakan baik, hal ini menjadi tolak ukur bagi PT. Asuransi Jasindo Takaful Cabang Pekanbaru untuk mengembangkan asuransi kebakaran.
4	Muhammad Johari	“Respon Masyarakat Muslim Kota Mataram Tetap Asuransi Syariah”	Metode penelitian kualitatif	Hasil penelitian mengenai respon masyarakat muslim kota mataram terhadap asuransi syariah secara keseluruhan adalah positif, hal ini terlihat masing-masing jawaban dalam indikator tiap-tiap item kuesioner yang disebarkan pada responden yang kebanyakan mendapatkan penilaian tinggi.

5	T. Zulaechah	“Analisis faktor –faktor minat nasabah memilih asuransi syariah (studi pada nasabah AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Semarang)”	Metode penelitian kualitatif	Hasil penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keberhasilan system dalam asuransi syariah hingga sekarang ini karena didukung oleh kualitas dan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan. Oleh sebab itu faktor-faktor pengambilan keputusan dari nasabah dalam menggunakan asuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut.
---	--------------	---	------------------------------	--

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Rancangan penelitian adalah suatu kegiatan penyelidikan yang dilakukan menurut metode ilmiah yang sistematis untuk menemukan informasi ilmiah dan teknologi baru, membuktikan kebenaran atau ketidakbenaran hipotesis sehingga dapat dirumuskan teori, proses gejala alam dan social.

Dalam studi penelitian banyak kita temui bermacam-macam jenis penelitian, namun apabila dilihat dari cara pendekatannya, maka ada dua model pendekatan yang sering digunakan untuk menyiratkan suatu permasalahan dan termasuk dalam kategori penelitian ilmiah, model kedua pendekatan tersebut adalah kualitatif dan kuantitatif.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Menurut Baydan dan Taylor mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat di amati. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat atau memiliki karakteristik, bahwa datanya dinyatakan dalam keadaan sewajarnya atau sebagaimana adanya (*Natural Setting*) dengan tidak dirubah dalam bentuk simbol-simbol atau bilangan. Penelitian kualitatif sebagai suatu konsep keseluruhan untuk mengungkapkan rahasia sesuatu, dilakukan dengan menghimpun data dalam keadaan sewajarnya, mempergunakan cara bekerja secara sistematis, terarah dan dapat dipertanggungjawabkan, sehingga tidak kehilangan sifat ilmiahnya. Berdasarkan uraian-uraian diatas penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai rangkaian kegiatan atau proses menyaring data atau informasi yang bersifat sewajarnya. Mengenai suatu masalah dalam kondisi aspek atau bidang kehidupan tertentu pada obyeknya.

Alasan peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif, dikarenakan metode ini lebih mudah dilakukan dari pada metode kuantitatif, meskipun nantinya banyak membutuhkan waktu dan tenaga dalam menggali data dilapangan. Dengan metode kualitatif, maka diharapkan bisa menerapkan langsung ilmu pengetahuan yang berdasarkan realitas sosial fenomena yang terjadi

dilapangan mengenai topik yang diangkat. Peneliti menyoroti masalah yang terkait dengan perilaku dan peranan manusia jenis penelitian kualitatif ini dapat digunakan untuk meneliti organisasi, kelompok atau individu. Penelitian ini dapat dilakukan baik oleh tim peneliti, beberapa orang, maupun satu orang saja.

## B. Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT Asuransi Prudential Syariah Kota Binjai Jln. Soekarno - Hatta No.35 Kec Binjai Timur, Kota Binjai, Sumatera Utara.

### 2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian merupakan jadwal lamanya peneliti yang akan dilakukan, sampai pada akhir penelitian. Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan November 2018 - Maret 2019. Untuk lebih jelasnya penelitian ini dapat dilihat pada tabel tabel dibawah ini.

**Tabel 3.1**  
**Waktu Penelitian**

No	Kegiatan																				
		Nov'18				Des'18				Jan'19				Feb'19				Mar'19			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■	■	■	■																
2	Penyusunan Proposal					■	■	■	■	■	■	■	■								
3	Bimbingan Proposal									■	■	■	■								
4	Seminar Proposal													■							
5	Pengumpulan Data														■	■	■				
6	Bimbingan Skripsi														■	■	■				
7	Sidang Skripsi																		■		

### C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti di lapangan dalam penelitian kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah suatu yang mutlak, karena peneliti bertindak sebagai instrumen penelitian sekaligus pengumpul data. Keuntungan yang didapat dari kehadiran peneliti sebagai instrumen adalah subjek lebih tanggap akan kehadiran peneliti, peneliti dapat menyesuaikan diri dengan setting penelitian, keputusan yang berhubungan dengan penelitian dapat diambil dengan cara cepat dan terarah, demikian juga dengan informasi dapat diperoleh melalui sikap dan cara informan dalam memberikan informasi.

Peneliti kualitatif sebagai human instrument, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan atas temuannya. Menurut Nasution, kehadiran peneliti sebagai instrumen penelitian serasi untuk penelitian kualitatif itu sendiri karena memiliki ciri-ciri sebagai berikut:<sup>39</sup>

1. Peneliti sebagai instrumen dapat bereaksi terhadap segala stimulus dari lingkungan yang harus diperkirakan bermakna atau tidak bagi penelitian.
2. Peneliti sebagai alat dapat menyesuaikan diri terhadap semua aspek keadaan dan dapat mengumpulkan aneka ragam data sekaligus.
3. Tiap situasi merupakan keseluruhan. Tidak ada suatu instrumen yang dapat menangkap keseluruhan situasi kecuali manusia.
4. Suatu situasi yang melibatkan interaksi manusia, tidak dapat dipahami dengan pengetahuan semata, namun perlu sering merasakannya, menyelaminya berdasarkan pengetahuan kita.
5. Hanya manusia sebagai instrumen dapat mengambil kesimpulan berdasarkan data yang dikumpulkan pada suatu saat dan menggunakan segera sebagai balikan untuk memperoleh penegasan, perubahan, perbaikan atau perelakan.

---

<sup>39</sup>Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2016),

Penelitian ini dilakukan dari bulan Februari hingga Maret tahun 2019 yang berawal dari pengajuan izin penelitian. Surat izin penelitian dikeluarkan oleh Dekan Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Melalui Surat izin tersebut memulai penelitian dengan melakukan wawancara dengan CIO PT. Asuransi Prudential Syariah, dalam kurun waktu Februari hingga Maret 2019. Pengamatan terhadap minat masyarakat pada produk asuransi syariah.

#### **D. Tahapan Penelitian**

Tahapan penelitian merupakan salah satu hal yang penting. Tahapan penelitian yang baik dan benar akan berpengaruh pada hasil penelitian. Adapun tahapan dilakukannya penelitian ini oleh penulis yaitu:

1. Pengajuan permohonan izin kepada pihak Bank untuk melakukan penelitian.
2. Pengumpulan data.
3. Analisis dan penelitian.
4. Kesimpulan.

#### **E. Data dan Sumber Data**

##### **a. Jenis Data**

Data Kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka.

##### **b. Sumber Data**

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

##### **1) Data Primer**

Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dari CIO PT. Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur.

## 2) Data Skunder

Data Skunder merupakan data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen. Dalam penelitian ini, dokumentansi menjadi sumber data sekunder.

## F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik mengumpulkan data merupakan langkah yang paling startegis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian ialah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini ialah.<sup>40</sup>

### a. Wawancara

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini ialah wawancara bebas terpimpin, yaitu penelitian hanya menentukan point-point yang akan dipertanyakan (peneliti mengendalikan arah wawancara) sedangkan informan dapat memberikan jawaban dalam situasi yang bebas.

Teknik ini dipilih agar wawancara yang dilakukan fokus terhadap masalah yang akan diteliti dan tidak keluar dari topik yang dibicarakan. Sehingga peneliti dapat menggunakan waktu sesuai dengan yang sudah ditentukan.

### b. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis maupun psikologis. Dua di antara yang paling terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuisioner.

---

<sup>40</sup>Prof. Dr. Sugiyono Metode Penelitian Bisnis penerbit alfabeta tahun 2010 hal 480

### c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subyek penelitian, tetapi melalui dokumen. Dokumen adalah catatan tertulis yang isinya merupakan pernyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan pengujian suatu peristiwa, dan berguna bagi sumber data, bukti, informasi kealamiah yang sukar ditemukan, dan membuka kesempatan untuk lebih memperluas pengetahuan terhadap sesuatu yang diselidiki.

## G. Teknis Analisis Data

Teknik analisis data dalam penulisan ini dilakukan secara deskriptif analisis, yaitu prosedur pemecahan masalah yang diteliti dengan cara memaparkan data yang diperoleh dari hasil pengamatan lapangan, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan dengan memberikan kesimpulan.

## H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Menetapkan keabsahan (*trustworthiness*) data diperlukan teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Ada empat kriteria yang digunakan yaitu, derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). Penelitian ini menggunakan dua kriteria yaitu derajat kepercayaan dan kepastian.<sup>41</sup>

### a. Derajat Kepercayaan

Uji keabsahan data menggunakan kriteria derajat kepercayaan (*credibility*) penelitian ini menggunakan dua teknik pemeriksaan data yaitu ketekunan pengamatan dan triangulasi.

---

<sup>41</sup>Abdul Ghofur, *Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017*, Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga, 2017, h. 23-26

### 1) Ketekunan Pengamatan

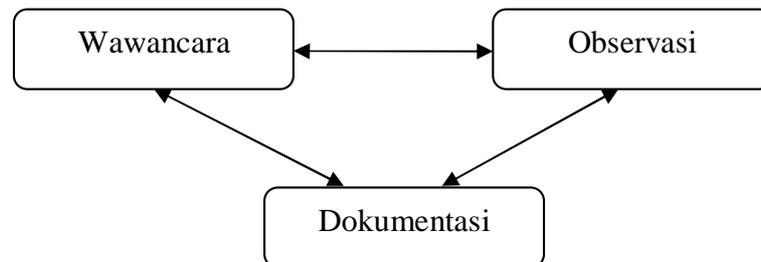
Ketekunan pengamatan berarti mencari secara konsisten interpretasi dengan berbagai cara dalam kaitan dengan proses analisis yang konstan atau tentatif. Ketekunan pengamatan bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Hal itu berarti peneliti hendaknya mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol.

### 2) Triangulasi

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Pada penelitian ini yang digunakan yaitu triangulasi metode pengumpulan data dan triangulasi sumber data.

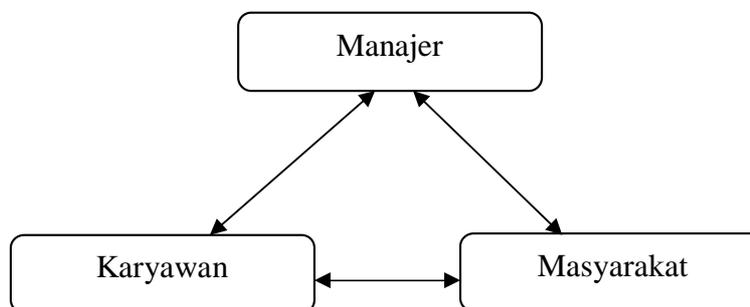
**Gambar 3.1**

#### **Triangulasi Metode Pengumpulan Data**



Triangulasi sumber data merupakan membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.

**Gambar 3.2**  
**Triangulasi Sumber Data**



### **b. Memperpanjang Pengamatan**

Dengan memperpanjang pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan memperpanjang pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk hubungan, semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbuka, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi.

Dalam perpanjangan pengamatan ini, peneliti melakukan penggalian data secara lebih mendalam supaya data yang diperoleh menjadi lebih konkrit dan valid. Peneliti datang ke lokasi penelitian walaupun peneliti sudah memperoleh data yang cukup untuk dianalisis, bahkan ketika analisis data, peneliti melakukan *crosscheck* di lokasi penelitian.

### **c. Kepastian**

Kriteria kepastian berasal dari konsep objektivitas menurut nonkualitatif. Nonkualitatif menetapkan objektivitas dari segi kesepakatan antar subjek. Di sini memastikan bahwa sesuatu itu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat, dan penemuan seseorang. Dapatlah dikatakan bahwa pengalaman seseorang itu subjektif sedangkan jika disepakati oleh beberapa orang, barulah dapat dikatakan objektif. Jadi, objektivitas-subjektivitas suatu hal bergantung pada orang seorang. Dalam kriteria kepastian, teknik pemeriksaan yang digunakan yaitu uraian rinci. Uraian

rinci (*thick description*) bergantung pada pengetahuan seorang peneliti tentang konteks penerima. Teknik ini menuntut peneliti agar melaporkan hasil penelitiannya sehingga uraiannya itu dilakukan seteliti dan secermat mungkin yang menggambarkan konteks tempat penelitian diselenggarakan. Uraian harus mengungkapkan secara khusus mengenai segala sesuatu yang dibutuhkan pembaca agar dapat memahami temuan-temuan yang diperoleh.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Institusi**

##### **1. Sejarah Berdirinya PT Asuransi Prudential**

PT Asuransi Prudential (Prudential Indonesia) didirikan pada tahun 1995 dan merupakan bagian dari Prudential plc, sebuah grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris. Sebagai bagian dari grup yang berpengalaman lebih dari 168 tahun di industri asuransi jiwa, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Prudential Indonesia sebagai perusahaan di bidang jasa keuangan telah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Lembaga ini dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan jasa keuangan di dalam sektor jasa keuangan terselenggara secara teratur, adil, transparan dan akuntabel serta mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil dan mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat (Pasal 4 UU OJK).

Prudential Indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa patungan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Indonesia Nomor: 241/KMK.017/1995 tanggal 1 Juni 1995 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor: S.191/MK.6/2001 tanggal 6 Maret 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S.614/MK.6/2001 tanggal 23 Oktober 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S-9077/BL/2008 tanggal 19 Desember 2008. Perusahaan juga memiliki izin usaha Unit Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan Nomor KEP 167/KM. 10/2007 yang dikeluarkan pada tanggal 20 Agustus 2007. Sejak peluncuran produk asuransi yang terkait investasi (unit link) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk kategori produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis Syariah sejak tahun 2007 yaitu

meluncurkan produk PRU syariah atau PRU link Syariah sebagai produk Asuransinya.

Sejak itu Prudential Indonesia dikenal dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya. Data terakhir per 31 Desember 2016, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan 6 kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih dari 2,4 juta nasabah melalui lebih dari 260.000 tenaga pemasar berlisensi di 393 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali. Dalam rangka memasarkan dan memperluas jaringan asuransi Prudential kepada masyarakat, terutama memasarkan produk syariahnya maka diperlukan usaha dengan sungguh-sungguh dan disertai dengan perencanaan.<sup>42</sup> Salah satunya adalah dengan membuka kantor cabang PT Asuransi Prudential Syariah di Kota Binjai Kec Binjai Timur yang didirikan pada tahun 2014.

## **2. Lokasi PT Asuransi Prudential Cabang Binjai**

Lokasi PT Asuransi Prudential Syariah Cabang Binjai terletak di Jalan Soekarno-Hatta no 35 Dataran Tinggi kec Binjai Timur Kota Binjai Sumatera Utara 20351.<sup>43</sup>

## **3. Visi dan Misi PT Asuransi Prudential**

### **a. Visi**

Menjadi agency solid, sehat dan kuat melalui support kantor pemasaran mandiri yang terintegrasi dengan pengelolaan yang profesional.

### **b. Misi**

Menjadi perusahaan Jasa Keuangan Ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan sempurna, produk

---

<sup>42</sup> <http://syariahprusyariah.blogspot.com>

berkualitas, tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.

- 1) Menghasilkan pertumbuhan perusahaan yang berkesinambungan melalui sistem manajemen berkualitas tinggi dan pendekatan inovatif.
- 2) Meningkatkan kualitas pelayanan dengan menerapkan sikap professional.
- 3) Menjadi mitra yang dapat diandalkan melalui sistem yang kuat dan terintegrasi.
- 4) Memberikan dukungan kepada perencanaan keuangan melalui pelatihan dan pembelajaran selalu *up to date*.
- 5) Mencetak perencanaan keuangan yang mampu saling bekerjasama dilandasi rasa kebersamaan.

Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari Misi, PT Asuransi Prudential memiliki Empat Pilar, yaitu fondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain.

Berikut ini adalah Empat Pilar tersebut :

- a. Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik Untuk memberikan yang terbaik dan memperbaiki kemampuan untuk mendapatkan hasil yang terbaik pula.
- b. Organisasi yang memberikan kesempatan belajar Memberikan kesempatan kepada setiap orang di perusahaan untuk mendapatkan pengetahuan, keahlian dan pengembangan pribadi melalui berbagi training.
- c. Bekerja sebagai suatu keluarga Bekerja bergandengan tangan sebagai satu keluarga besar memperlakukan satu sama lainnya dengan rasa hormat dan penuh kasih untuk menciptakan suasana penuh pengertian.
- d. Integritas dan Keuntungan yang merata bagi semua pihak yang terkait dengan perusahaan Komitmen untuk selalu memiliki

integritas dalam setiap hal, menyediakan pelayanan terbaik untuk nasabah, menghargai setiap orang dengan adil berdasarkan nilai tambah bisnis, berkomunikasi dengan jelas dan memberikan pendapatan penghasilan yang baik ke setiap orang (tanpa diskriminasi).

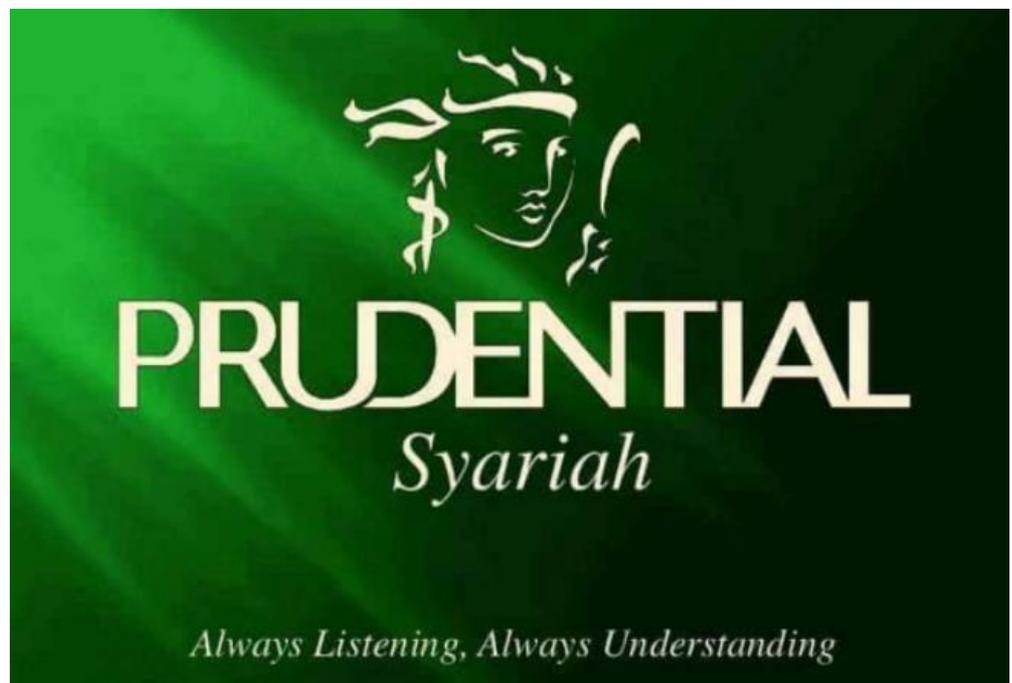
#### 4. Motto PT Asuransi Prudential

*Always Listening Always Understanding.* Artinya hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, dan hanya dengan memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai dengan yang diharapkan.

#### 5. Logo PT Asuransi Prudential Syariah

##### Gambar 4.1

Logo PT Asuransi Prudential Syariah <sup>44</sup>



---

<sup>44</sup> [www.gomuslim.co.id](http://www.gomuslim.co.id)

## 6. Makna Logo PT ASURANSI PRUDENTIAL SYARIAH

Logo asuransi prudential diambil dari figure dewi prudence atau dewi kebijaksanaan. Logo ini menggambarkan keseluruhan dari perusahaan asuransi prudential pada awalnya. Logo figure dewi prudence sudah di adot sejak tahun 1848 dimana awal mula dari sejarah perusahaan asuransi prudensial plc didirikan. Simbul dewi prudence yang selalu tampil dengan anak panah, ular dan cermin ini mewakili keseluruhan dari perusahaan asuransi prudential. Bijaksana, arief dan mampu melihat dirinya apa adanya (kesederhanaan) menggambarkan sebuah perusahaan asuransi yang bijaksana dan memahami keinginan nasabahnya. Keseluruhan ini diperkuat juga dalam tag line *“always listening always understanding”*.

Berikut adalah defenisi atau makna dari setiap item pada logo asuransi prudential :<sup>45</sup>

- a) Anak Panah

### Gambar 4.2

#### Makna anak panah pada logo Asuransi Prudential Syariah



Anak panah pada logo prudential melambangkan kemampuan seorang pemanah yang jitu dan penuh perhitungan. Dewi Prudence yang selalu tampil dengan anak panah ini mengisyaratkan akurasi dalam setiap

---

<sup>45</sup> [www.prudential.co.id](http://www.prudential.co.id)

tindakan. Ini menjadi symbol bahwa asuransi prudential akan selalu memahami keinginan nasabahnya.

b) Ular

**Gambar 4.3**

**Makna ular pada logo Asuransi Prudential Syariah**



Ular selalu ditafsirkan dengan sifat kearifan. Disini, dewi prudence dengan ular yang melingkar pada anak panah ini ditafsirkan dengan sifat kearifan sang dewi. Prudential dalam tag line listening dan understanding menggambarkan sifat kearifan yang selalu mendengar dan memahami kebutuhan nasabah.

c) Cermin

**Gambar 4.4**

**Makna Cermin pada logo Asuransi Prudential Syariah**

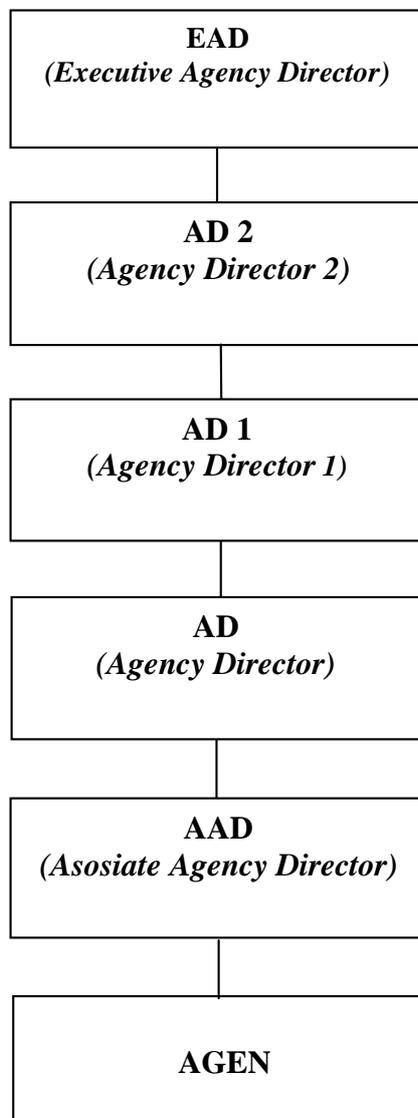


Dewi Prudence yang selalu tampil dengan cermin menggambarkan kemampuan seorang dewi yang mampu melihat dirinya apa adanya memahami diri cara lain

memahami orang lain. Perusahaan asuransi prudential dalam logo ini menggambarkan selalu memahami kebutuhan nasabah seperti seorang dewi prudence yang memahami dirinya. Pada logo asuransi prudential dilambangkan dengan cermin.

## 7. Struktur Organisasi PT Asuransi Prudential Syariah Kec Binjai Timur

**Gambar 4.5**  
**Struktur Organisasi Perusahaan**



## **8. Produk-Produk Asuransi PT Prudential Syariah Kecamatan Binjai Timur**

PRUlink atau PRUsyariah adalah sebuah produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi berbasis syariah. PRUlink syariah dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan rancangan keuangan masa depan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam. Jika anda menginginkan produk asuransi yang sesuai dengan prinsip syariah islam, maka menjadi nasabah asuransi Prudential Syariah adalah pilihan yang tepat.<sup>46</sup>

Jenis Akad pada produk PRUlink Syariah adalah :

- a. Akad Tabarru' yaitu akad antara sesama pemilik Polis atau peserta yang disebut hibah.
- b. Akad Tijarah yaitu akad antara pemilik Polis atau peserta dengan perusahaan asuransi syariah yang disebut wakalah bil ujah.

PT Asuransi Prudential Syariah memiliki dua jenis produk asuransi PRUlink syariah, yaitu :

- a. PRUlink Syariah Investor Account (PIA Syariah) PRUlink Syariah Investor Account (PIA Syariah) merupakan 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 resiko kematian atau resiko 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. Produk PIA Syariah ini terbuka untuk umum dengan usia masuk maksimal 70 tahun dan akhir

---

<sup>46</sup> PT Prudential Life Assurance, PRUfast Start..., hlm. 20.

manfaat sampai dengan peserta berusia 99 tahun. Untuk minimum kontribusinya yaitu sebesar Rp. 12.000.000,- dan tidak ada batasan maksimum. Manfaat yang bisa didapatkan melalui produk ini yaitu antara lain :

- 1) Memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total dan tetap sebesar uang pertanggungan ditambah dengan nilai tunai.
  - 2) Dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil risiko yang nasabah inginkan.
  - 3) Memiliki fasilitas withdrawal atau penarikan nilai tunai sebagian.
  - 4) Jika peserta yang diasuransikan meninggal dunia sebelum berusia 99 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai.
  - 5) Jika peserta yang diasuransikan menderita cacat total dan tetap setelah berusia 6 tahun dan sebelum berusia 60 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai.
  - 6) Jika peserta yang diasuransikan hidup sampai dengan tanggal akhir pertanggungan maka akan mendapatkan manfaat nilai tunai.
- b. PRULink Syariah Assurance Account PRULink syariah assurance account (PAA Syariah) adalah produk asuransi jiwa terkait investasi berdasarkan prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi secara berkala yang memberikan fleksibilitas tak terbatas yang memungkinkan nasabah untuk sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, kontribusi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Bahkan nasabah juga bisa menambah asuransi tambahan seperti rawat inap, kecelakaan atau kondisi kritis. Nasabah juga bisa memilih satu atau kombinasi dari 3 dana investasi syariah yang

tersedia, dan dapat mengubah kombinasi dana investasi syariah sewaktu-waktu. Produk ini memiliki masa pertanggungansampai dengan peserta yang diasuransikan berusia 99 tahun atau selama Polis masih aktif. Premi yang nasabah bayarkan memberikan manfaat perlindungan (proteksi) dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai. Manfaat yang bisa didapatkan melalui produk ini yaitu antara lain :

- 1) Memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total dan tetap sebesar uang pertanggungan.
- 2) Dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil risiko yang nasabah inginkan.
- 3) Nasabah diperbolehkan untuk menambah perlindungan asuransi dengan memiliki asuransi tambahan.
- 4) Nasabah bisa menggunakan cuti kontribusi di mana nasabah diperbolehkan untuk berhenti membayar kontribusi selama jangka waktu tertentu, karena alasan-alasan darurat.
- 5) Memiliki fasilitas withdrawal atau penarikan nilai tunai sebagian.
- 6) Jika peserta yang diasuransikan meninggal dunia sebelum berusia 99 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai.
- 7) Jika peserta yang diasuransikan menderita cacat total dan tetap setelah berusia 6 tahun dan sebelum berusia 70 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai.
- 8) Jika peserta yang diasuransikan hidup sampai dengan tanggal akhir pertanggungan maka akan mendapatkan manfaat nilai tunai.

## B. Temuan Penelitian

Dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan peneliti pada kurun waktu bulan Maret 2019. Dengan jumlah pertanyaan yaitu 10, dimana seluruh informan yang melakukan wawancara adalah masyarakat kecamatan Binjai Timur.

Berikut adalah hasil wawancara dari penelitian dengan Branch Manager PT Asuransi Prudential Syariah kecamatan Binjai Timur .

1. Apakah produk yang ada di PT Asuransi Prudential Syariah dapat mudah di pahami masyarakat awam ?

*Jawaban* : PT Asuransi Prudential Syariah memiliki kemampuan yang baik dalam menyampaikan produknya dalam masyarakat, seperti yang kita ketahui PT. Asuransi Prudential Syariah berjalan dibidang asuransi jiwa.

2. Apakah produk yang ada di PT Asuransi Prudential Syariah telah dijalankan sesuai dengan hukum syariah ?

*Jawaban* : PRU syariah-PRUlink syariah memang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan rancangan keuangan yang sesuai dengan syariat islam, sesuai dengan surat keputusan kementerian keuangan Indonesia No. 241-KMK.017/1995 Tanggal 1 Juni 1995. Yang memiliki 2 akad yaitu akad tabarru' dan tijarah.

3. Apakah produk yang tersedia di PT Asuransi Prudential Syariah sudah terbukti menjadi penolong bagi masyarakat?

*Jawaban* : PT Asuransi Prudential Syariah memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total sementara dan tetap, dan, jika nasabah meninggal dunia sebelum berusia 99 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai serta jika peserta yang diasuransikan hidup sampai dengan tanggal akhir pertanggungungan maka akan mendapatkan manfaat nilai tunai.

4. Apakah agency yang melakukan promosi produk asuransi syariah sudah menyampaikan penjelasan produk tersebut dengan rinci?

*Jawaban* : Agency PT Asuransi Prudential Syariah adalah agency yang memiliki ilmu pengetahuan asuransi secara baik/mumpuni. Agency yang melakukan promosi dan memberikan penjelasan kepada masyarakat telah melakukan hal tersebut sesuai dengan prosedur.

5. Apakah penyebaran promosi sudah mumpuni untuk diketahui oleh keseluruhan masyarakat?

*Jawaban* : sangat mumpuni, dikarenakan promosi yang dilakukan prudensial syariah tidak hanya melalui agency tetapi juga seminar, website, brosur dan lainnya.

6. Apakah kegiatan promosi dilakukan bersamaan dengan kegiatan seminar mengenai asuransi syariah ?

*Jawaban* : Ya, benar. Seminar umum kepada masyarakat di daerah yang masyarakatnya kurang memahami asuransi seperti di kawasan pesisir atau pedesaan.

7. Apakah masyarakat yang berpendapatan dibawah rata-rata bisa berkesempatan untuk menjadi nasabah prudential syariah ?

*Jawaban* : Bisa, dikarekan dalam asuransi prudensial syariah calon nasabah diberikan pilihan pembayaran premi sesuai dengan kesanggupan mereka masing-masing.

8. Apakah pendapatan berpengaruh pada masyarakat dalam pembayaran jumlah premi ?

*Jawaban* : Ya, jelas. Pembayaran premi disesuaikan dengan kesanggupan calon nasabah itu sendiri.

9. Apakah dengan berasuransi bisa membuat masyarakat terjamin hidupnya dimasa yang akan datang ?

*Jawaban* : Insyaallah bisa, dikarenakan fungsi asuransi itu sendiri.

10. Bagaimana minat masyarakat terhadap produk PT. Asuransi Prudential Syariah ?

*Jawaban* : sejauh ini minat masyarakat dalam berasuransi masih rendah dikarenakan timbulnya beberapa faktor, misalnya masyarakat yang masih takut karena pengalaman berasuransi mereka diasuransi sebelumnya. Namun sampai saat ini peningkatan jumlah nasabah terus naik secara signifikan. Kami sebagai PT. Asuransi Prudential Syariah akan terus melakukan yang terbaik untuk mengadakan promosi kepada masyarakat yang masih awam.<sup>47</sup>

### **C. Pembahasan**

Hasil penelitian diatas merupakan proses peneliti lapangan yang telah dilakukan peneliti pada tanggal 04 Maret 2019 dengan pemenuhan persyaratan administrasi peneliti dari pengurusan surat izin peneliti mulai Fakultas Agama Islam, Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, hingga persetujuan Branch Manager Cabang Prudential Syariah Kecamatan Binjai Timur. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat pada produk asuransi syariah.

#### **1) Minat masyarakat pada produk asuransi jiwa PT Asuransi Prudential Syariah**

Dari hasil penelitian didapat bahwa pihak Asuransi Prudential Syariah sudah memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan produknya pada masyarakat, hal ini terbukti bahwa tidak semua masyarakat belum mengetahui tentang produk Asuransi Jiwa Syariah yang merupakan kebutuhan jangka panjang.<sup>48</sup> Produk PRUsyariah-PRUlink syariah memang dirancang untuk memenuhi kebutuhan

---

<sup>47</sup> Hasil Wawancara oleh Bapak Dino Ariandi, MM, CFP, NLP. Pada Tanggal 04 Maret 2019 di PT Asuransi Prudential Syariah. Jl Soekarno-Hatta No. 35 Kota Binjai Kecamatan Binjai Timur.

<sup>48</sup> Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah oleh : Jalaluddin Volume 4 Nomor 1, Maret 2018

masyarakat akan rancangan keuangan yang sesuai dengan syariat islam, dapat dibuktikan sesuai dengan surat keputusan kementerian keuangan Indonesia No. 241-KMK.017/1995 Tanggal 1 Juni 1995. Yang memiliki 2 akad yaitu akad tabarru' dan tijarah. Akad tabarru' dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam berbuat kebaikan, kata *birr* dalam bahasa arab berarti kebaikan, artinya pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun pada pihak lainnya. Dalam hal ini masyarakat merasa terbantu dengan adanya produk Asuransi Jiwa Syariah, hal ini dapat dibuktikan bahwa PT Asuransi Prudential Syariah memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total sementara dan tetap, dan, jika nasabah meninggal dunia sebelum berusia 99 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai serta jika peserta yang diasuransikan hidup sampai dengan tanggal akhir pertanggungan maka akan mendapatkan manfaat nilai tunai.

## **2) Strategi PT Asuransi Prudential Syraiah dalam melakukan promosi**

Pihak Agency dalam melakukan promosi produk sudah dilakukan secara rinci kepada masyarakat dan telah melakukan hal tersebut sesuai dengan prosedur, Agency juga memiliki ilmu pengetahuan yang baik/mumpuni untuk menjelaskan produk secara detail mengenai prosedur serta persyaratan yang tertera pada produk tersebut. Kegiatan Promosi dilakukan tidak hanya melalui agency tetapi juga seminar kepada masyarakat pedesaan yang belum terlalu memahami asuransi. Adapun Strategi promosi dilakukan melalui website yang dapat dilihat pada internet, brosur yang bisa didapat dari sebaran yang dilakukan oleh agency, dan iklan yang dapat kita lihat di televisi, gadget, spanduk serta yang lainnya.<sup>49</sup> Kegiatan promosi juga dilakukan secara bersamaan disetiap adanya kegiatan seminar umum mengenai asuransi. Pihak Asuransi prudential menempatkan sasaran untuk

---

<sup>49</sup> Siti Mashnu'ah: Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT. Asuransi Takaful Keluarga Vol. II, No. 2, Juli 2010

melakukan seminar umum pada masyarakat pesisir yang pengetahuannya rendah mengenai Asuransi Syariah yang tujuannya untuk kebutuhan jangka panjang masyarakat. Masyarakat masih beranggapan bahwa pendapatan berpengaruh jika masyarakat bergabung untuk menjadi nasabah. Pada kenyataannya sistem Asuransi syariah berprinsip saling tolong-menolong, dari prinsip tersebut dapat dikatakan bahwa asuransi syariah adalah tabungan jangka panjang untuk dimasa yang akan datang. Dengan mengikuti asuransi, masyarakat akan terjamin dimasa yang akan datang sesuai dengan fungsi yang diberikan oleh asuransi itu sendiri.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap informan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah pada PT. Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur.

PT. Asuransi Prudential Syariah memiliki peran penting bagi masyarakat, dikarenakan sistem asuransi syariah yang berprinsip saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang /pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai syariah.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Hasil Wawancara oleh Bapak Dino Ariandi, MM, CFP, NLP. Pada Tanggal 04 Maret 2019 di PT Asuransi Prudential Syariah. Jl Soekarno-Hatta No. 35 Kota Binjai Kecamatan Binjai Timur.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis data dan pembahasan di atas, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam menumbuhkan minat masyarakat pada PT.Asuransi Prudential Syariah, ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah yang *pertama* produk yang dipasarkan kepada konsumen atau masyarakat. *Kedua* promosi yang dilakukan oleh agency dari PT Asuransi Prudential Syariah kepada masyarakat yang sudah mengenal dan menggunakan jasa asuransi maupun yang belum memahami apa itu asuransi, *ketiga* pendapatan masyarakat tidak memiliki pengaruh ketika masyarakat itu menjadi nasabah prudential syariah dikarenakan jumlah pembayaran premi dapat disesuaikan dengan jumlah pendapatan calon nasabah/nasabah.<sup>51</sup>
2. Terkait dengan strategi promosi produk, kegiatan Promosi dilakukan tidak hanya melalui agency tetapi juga seminar kepada masyarakat pedesaan yang belum terlalu memahami asuransi. Adapun Strategi promosi yang dilakukan melalui website yang dapat dilihat pada internet, brosur yang bisa didapat dari sebaran yang dilakukan oleh agency, dan iklan yang dapat kita lihat di televisi, gadget,spanduk serta yang lainnya. Kegiatan promosi juga dilakukan secara bersamaan disetiap adanya kegiatan seminar umum mengenai asuransi.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> *Ibid*

<sup>52</sup> Strategi Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Oleh: Muhammad Fahmul Iltiham & Dian Wahyuni volume 7, Nomor 1, Februari 2016.

**B. Saran**

1. Bagi pihak PT Asuransi Prudential Syariah sebagai asuransi yang sudah lama berdiri hendaknya melakukan kegiatan-kegiatan yang dapat menarik minat masyarakat mengenai produk asuransi jiwa syariah. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak asuransi syariah adalah dengan melakukan kegiatan bazaar disetiap akhir pekan, dimana dalam bazaar tersebut penjelasan diberikan kepada setiap masyarakat yang hadir didalam kegiatan bazaar tersebut.
2. Bagi pihak PT Asuransi Prudential Syariah hendaknya meningkatkan kegiatan promosi dan seminar kepada masyarakat yang membutuhkan informasi mengenai asuransi jiwa syariah, agar masyarakat yang ingin menjadi nasabah asuransi syariah dapat memahami prinsip asuransi jiwa syariah. Hal ini dikarenakan masyarakat sudah terlanjur kecewa oleh pihak asuransi yang mereka gunakan sebelumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahan.

Al-Dasuki, Muhammad sayyid. *Al-Ta'min wa Mauqif Al-Syari'ah Al-Islmiyah Minhu*. Kairo: Direktorat Tinggi Urusan Agama Mesir. 1967.

Ali, AM. Hasan. *Masail Fiqhiyah: Zakat, Pajak, Asuransi, dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2003.

\_\_\_\_\_. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana. 2004.

Ali, A. Hasyim, Bidang Usaha Asuransi, cet 1, Jakarta: Bumi Askara, 1993.

Dewi, Gemala. *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media. 2004.

DSN-MUI dan Bank Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, Edisi Revisi 2006*. Jakarta: DSN-MUI. 2006.

Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana. 2006.

Iqbal, Muhaimin. *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani. 2006.

Ibnu Mandzur, Abu Al-Fadhl Jamal, Al-Bin Muhammad Ibnu Makram, Lisan Al-Arab, Lebanon: Dar Shadir Beirut, tt

Jazwari, Yadi dan H. A. Dzajuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002..

Lihat Oxford Learner's Pocket Dictionary, New Edition.

Milhim, Ahmad Salim. *al-Ta'min al-islamy*. Oman: Dar al-A'lam, 2002.

Mu haimin, Iqbal. *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2005.

Muḥy al-Dīn Aliy al-Qirahdāgi, Buḥ ūfi Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah alMu'ā'irah, Beirut: Dār al-Basyāir al-Islāmiyyah, 2001

- Muthahhari, Murtadha, *Pandangan Islam Tentang Asuransi dan Riba*, Terjemah: Irwan Kurniawan, Ar-Riba Wa At-Ta'min, Bandung: Pustaka Hidayah, 1995
- Murtika, I Ketut dan Prakoso, Djoko, *Hukum Asuransi Indonesia*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000.
- Prodjodikoro, Wirjono, *Hukum Asuransi di Indonesia*, cet. 8, Jakarta: Intermedia, 1987.
- PT Prudential Life Assurance, *PRUfast Start...*, hlm. 20.
- Salim, Abbas. *Dasar-dasar Asuransi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 1995.
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, UII Yogyakarta: EKONOSIA, 2015.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABET. 2010.
- Soemitra, Andri *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi 2, Cet. 4; Jakarta: Kencana, 2014.
- Suhendi, Hendi dan Yusuf, Deni K. *Asuransi Takaful dari Teoritis Ke Praktik*. Bandung: Mimbar Pustaka. 2005.
- Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syari'ah Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: GIP. 2004.
- Syahatah, Husain. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2006.
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Press, 2014.
- Undang-undang nomor 2 Tahun 1992.
- Undang-Undang No 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.

### **Kutipan Lain**

- Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah oleh : Jalaluddin Volume 4 Nomor 1, Maret 2018
- Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT. Asuransi Takaful Keluarga oleh : Siti Mashnu'ah Vol. II, No. 2, Juli 2010

Strategi Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Oleh:  
Muhammad Fahmul Iltiham & Dian Wahyuni volume 7, Nomor 1, Februari 2016

<https://www.kompasiana.com>

<http://asuransisyariah.asia/Pengertian-Asuransi-Syariah.html>

<http://jenisasuransiterbaik.blogspot.com>

<http://syariahprusyariah.blogspot.com>

[www.gomuslim.co.id](http://www.gomuslim.co.id)

[www.prudential.co.id](http://www.prudential.co.id)