

## BAB IV

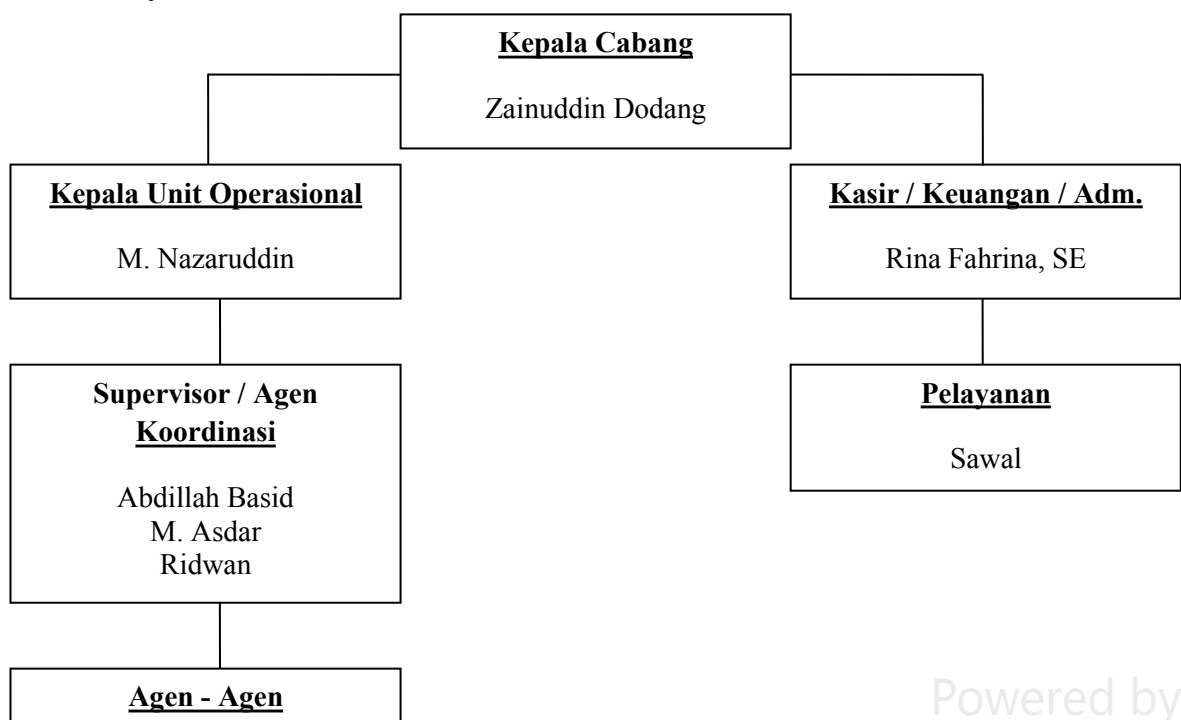
### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

##### 1. Profil AJB Bumiputera 1912 Syariah Banjarmasin

Perusahaan AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin merupakan salah satu cabang dari perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah yang berpusat di Jakarta Jl. K.H. Ashari No. 37 A RT. 09 Lt. 3 dan 4 Petojo Utara – Jakarta Pusat. Awal mula beroperasi di Banjarmasin pada tanggal 27 Maret 2007 yang beralamat di Jl. Pangeran Antasari No. 158 Banjarmasin.

Seperti halnya perusahaan – perusahaan lain, perusahaan AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin juga mempunyai struktur organisasi tersendiri yang disesuaikan dengan kebutuhan intern perusahaan. Adapun bagian strukturnya adalah :



Adapun produk – produk AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin yang ditawarkan adalah :

A. Asuransi Perorangan (ASPER)

Dalam Asuransi perorangan ini terdapat 3 produk yaitu :

1.) Mitra Maburr

Produk ini merupakan produk yang berupa dana haji, yang mana produk ini diharapkan akan membantu peserta untuk menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, lebih dari itu Asuransi mitra mabrur ini juga menawarkan dana mudharabah (bagi hasil) terutama perlindungan (Asuransi), selain itu juga pemegang polis mendapatkan bagi hasil dari dana yang terkumpul dari peserta dengan nisbah 70 : 30.

2.) Mitra Iqra

Produk ini secara khusus menjamin para pemegang polis tersedianya sejumlah dana pendidikan, sejak putra putri masuk taman kanak – kanak sampai dengan lulus perguruan tinggi, dari kemungkinan terjadinya resiko yang tidak terduga. Selain itu juga pemegang polis mendapatkan bagi hasil dari dana yang terkumpul dari peserta dengan nisbah 70 : 30.

3.) Mitra Sakinah

Mitra Sakinah ini dimaksudkan untuk membantu sebagian perencanaan finansial khususnya dalam mempersiapkan hari tua. Mitra Sakinah ini merupakan gabungan antara unsur tabungan, perlindungan

asuransi dan investasi, dengan masa pembayaran premi tiga tahun lebih pendek dibandingkan dengan masa asuransinya. Selain itu juga pemegang polis mendapatkan bagi hasil dana yang terkumpul dari peserta dengan nisbah 70 : 30.

#### B. Asuransi Kumpulan (ASKUM)

Asuransi Kumpulan adalah suatu badan atau kelompok minimal 10 orang, semua asuransi kumpulan berlaku secara kelompok perusahaan atau pimpinan perusahaan atau ketua kelompok yang ditunjuk oleh kelompok.

Dalam Asuransi kumpulan ini terbagi menjadi enam, yaitu :

##### 1.) Mitra Kecelakaan Diri

Program ini memberikan perlindungan bagi peserta jika dalam masa asuransi terjadi resiko meninggal dunia karena kecelakaan, meninggal biasa dan kecelakaan tidak meninggal tetapi membutuhkan biaya perawatan. Cara bayar premi adalah tunggal dan masa asuransi ini adalah satu tahun, usia calon peserta minimal 15 tahun dan usia peserta pada saat asuransi dimulai ditambah masa asuransi maksimal 65 tahun.

##### 2.) Mitra Eka Warsa

Mitra Eka Warsa ini merupakan asuransi khusus resiko meninggal dunia karena sakit ataupun kecelakaan. Cara membayar premi ini adalah tunggal dan masa asuransinya satu tahun. Usia calon peserta minimal 15 tahun dan usia peserta pada saat Asuransi dimulai ditambah masa Asuransi maksimal 65 tahun.

### 3.) Mitra Barokah

asuransi ini bersifat tabungan (Saving) dimana peserta asuransi selain mendapatkan santunan apabila terjadi resiko juga mendapatkan hasil tabungan atau investasi yang bisa diambil kapan saja. Masa asuransi ini maksimalnya 43 tahun. Cara bayar premi adalah perbulan, per tiga bulan, per enam bulan, pertahun dan tunggal.

### 4.) Mitra Maslahat

Asuransi khusus risiko meninggal dunia karena sakit ataupun kecelakaan tidak bersifat tabungan, dan masa asuransi ini adalah 1 (satu) tahun sampai 20 (dua puluh tahun). Usia calon peserta minimal 15 tahun dan usia peserta pada saat Asuransi dimulai ditambah masa asuransi maksimal 65 tahun.

### 5.) Taawun Pembiayaan

Asuransi ini bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap risiko meninggal dunia bagi para peminjam uang (debitur) di bank, yayasan atau lembaga keuangan lainnya, sehingga sisa pinjaman pada lembaga keuangan dapat dilunasi oleh perusahaan AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin.

### 6.) Asuransi Kesehatan

Program asuransi ini berkaitan khusus untuk peserta dalam rangka menjaga dan memelihara kesehatan peserta. program ini menjamin terlangsungnya kesehatan seseorang / kumpulan orang. Dalam program

ini ada dua sistem, yaitu jika tidak terjadi apa – apa hingga habis kontrak maka peserta tidak mendapat apa – apa, sedangkan sistem kedua jika dalam masa asuransi tidak terjadi apa – apa hingga berakhirnya asuransi maka premi peserta dikembalikan, ini hanya bersifat titipan dana dari peserta, perusahaan tidak mengambil keuntungan. Sedangkan cara bayar premi ini adalah tunggal, sedangkan masa asuransinya satu tahun.<sup>1</sup>

## **2. Data para nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin**

Data nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin berjumlah 653 orang yang mana diantaranya terdapat non muslim dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011 (sampai dengan bulan Februari) sebanyak 23 orang. Diantaranya 17 orang yang berada di luar kota Banjarmasin dan 6 orang yang ada di kota Banjarmasin. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat dari tabel berikut ini.

---

<sup>1</sup> Sumber : Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin.

## A. Nama dan Alamat Responden

Tabel 1  
Nama dan Alamat Responden

No.	Nama	Alamat
1	Joyce F. Suwuh	Jl. Teluk Tiram Banjarmasin
2	Marice Manorek	Jl. Teluk Tiram Banjarmasin
3	Rory Efrata R. Migang	Jl. Sungai Lulut Banjarmasin
4	Theo Filus R.	Jl. Cempaka Raya Banjarmasin
5	Valentino Mahaga Lenda	Jl. Wildan Sari Banjarmasin
6	Yefriansjah Salim	Jl. Aes Nasution Banjarmasin

Sumber diolah dari data primer (2011)

## B. Usia Responden

Tabel 2  
Usia Responden

No.	Usia	Frekuensi	Persentase
1	21 – 40 thn	3 Orang	50 %
2	41 – 60 thn	3 Orang	50 %
3	> 61 thn	-	
	Jumlah	6 Orang	100 %

Sumber diolah dari data primer (2011)

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa responden yang berusia 21 tahun sampai dengan 40 tahun ada 3 orang dengan persentase 50 % sedangkan yang

berusia 41 sampai dengan 60 tahun berjumlah 3 orang dengan persentase 50 % dan yang berumur di atas 60 tahun tidak ada.

### C. Jenis Kelamin

Adapun jenis kelamin responden lebih banyak laki – laki daripada perempuan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3  
Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki – Laki	4 Orang	66,4 %
2	Perempuan	2 Orang	33,2 %
	Jumlah	6 Orang	100 %

Sumber diolah dari data primer (2011)

Dari data yang di peroleh jumlah nasabah yang berjenis kelamin laki – laki berjumlah 4 orang dengan persentase sebesar 66,4 % dan perempuan berjumlah 2 orang dengan persentase 33,2 %.

### D. Pendidikan Responden

Dilihat dari tingkat pendidikan para responden lebih banyak responden yang tingkat pendidikannya sampai SMA. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4  
Pendidikan Responden

No.	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	SMA	4 Orang	66,4 %
2	Sarjana	2 Orang	33,2 %
	Jumlah	6 Orang	100 %

Sumber diolah dari data primer (2011)

Dari data yang diperoleh, jumlah nasabah yang tingkat pendidikannya sampai dengan SMA berjumlah 4 Orang dengan persentase 66,4 % dan yang telah mencapai sarjana berjumlah 2 orang dengan persentase 33,2 %.

#### E. Pekerjaan Responden

Adapun pekerjaan responden bervariasi. Untuk lebih jelasnya pada pekerjaan para responden dapat dilihat dari tabel berikut ini.

Tabel 5  
Pekerjaan Responden

No.	Pekerjaan Responden	Frekuensi	Persentase
1	Wiraswasta	3 Orang	50 %
2	PNS / Karyawan	2 Orang	33,2 %
3	IRT	1 Orang	16,6 %
	Jumlah	6 Orang	100 %

Sumber diolah dari data primer (2011)

Adapun nasabah yang bekerja sebagai wiraswasta sebanyak 3 orang dengan persentase 50 %, PNS / Karyawan ada 2 orang dengan persentase 33,2 % dan yang hanya sebagai IRT ada 1 orang dengan persentase 16,6 %.



**3. Deskripsi data tentang minat nasabah non muslim terhadap asuransi syariah pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin.**

Setelah mengetahui tentang identitas responden. Selanjutnya penulis akan memaparkan tentang gambaran minat nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Bagaimana tingkat pemahaman responden sehingga berminat untuk menggunakan produk Asuransi syariah.

Nasabah 1

Nama : Joyce F. Suwuh

Umur : 48 Tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

Pendidikan : SMA

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Teluk Tiram Banjarmasin

Ibu Joyce F. Suwuh adalah seorang ibu rumah tangga yang bekerja sebagai wiraswasta. Beliau adalah salah seorang nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Beliau menggunakan produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) yang mana asuransi tersebut di tujukan untuk anaknya yang sekarang masih kuliah. Dengan lamanya menggunakan produk asuransi syariah selama lebih dari 4 tahun Ibu Joyce cukup paham terhadap produk asuransi syariah yang ia ambil. Adapun syarat – syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi nasabah

asuransi syariah menurut ibu Joyce sangat mudah serta tidak merepotkan. Selama empat tahun tersebut pengalaman ibu Joyce dalam menggunakan asuransi syariah sangat baik dan tidak ada masalah, dengan pelayanan pihak asuransi yang sangat baik dan kelancaran dalam pembayaran premi asuransi. Selama empat tahun itu pula ibu Joyce sering ditawarkan oleh pihak asuransi syariah produk – produk yang lain termasuk produk jaminan di hari tua. Tapi ibu Joyce merasa cukup satu saja dalam menggunakan produk asuransi syariah dan orang yang pertama kali mengenalkan produk asuransi syariah ialah keluarga ibu Joyce sendiri dan ibu Joyce pun merasa tertarik untuk menggunakan produk asuransi syariah. Adapun margin yang ditawarkan oleh pihak asuransi syariah menurut ibu Joyce cukup baik.

#### Nasabah 2

Nama : Marice Manorek  
Umur : 53 Tahun  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga  
Pendidikan : SMA  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. Teluk Tiram Banjarmasin

Ibu Marice Manorek ialah salah satu nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin yang juga non

muslim. Beliau menggunakan produk asuransi syariah sudah lebih dari 2 tahun. Ibu Marice pun membayar premi asuransi syariah per triwulan atau 3 bulan sekali yaitu dengan salah seorang agen Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin langsung datang kerumah untuk menagih premi asuransi. Adapun ibu Marice menggunakan produk asuransi jaminan hari tua (Mitra Sakinah). Beliau pun cukup paham terhadap asuransi syariah yang ia gunakan. Ibu Marice mengambil produk asuransi syariah karena merasa adanya jaminan terhadap dirinya yang ditanggung oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Orang yang pertama kali mengenalkan produk asuransi syariah tersebut ialah salah satu orang teman pada waktu acara arisan yang mana teman ibu Marice Manorek tersebut ialah seorang pegawai Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Ibu Marice pun mengambil produk tersebut atas kehendak sendiri karena margin yang di tawarkan oleh pihak asuransi dirasa cukup baik dan adanya tanggungan di masa hari tua. Oleh karena itu, ibu Marice memutuskan untuk menggunakan produk asuransi syariah. Sama dengan halnya ibu Joyce, ibu Marice Manorek juga sering ditawarkan produk – produk yang lain oleh pihak asuransi saat pembayaran premi di rumah ibu Marice. Selain itu juga ibu Marice menilai pelayanan pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah sangat baik. Tetapi untuk menjadi nasabah asuransi yang mengambil produk jaminan hari tua menurut ibu Marice agak sulit, karena harus adanya surat sehat dari dokter untuk

membuktikan bahwa calon nasabah masih sehat jasmani. Karena itu merupakan syarat untuk nasabah yang ingin mengambil produk asuransi jaminan hari tua.

### Nasabah 3

Nama : Rory Efrata R. Migang

Umur : 31 Tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

Pendidikan : SMA

Jenis Kelamin : Laki – Laki

Alamat : Jl. Sungai Lulut Banjarmasin

Bapak Rory Efrata R. Migang adalah nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin yang juga termasuk non muslim. Beliau menggunakan produk Mitra Iqra yang mana produk tersebut ditujukan kepada anaknya yang masih bersekolah. Menurutnya margin yang ditawarkan produk tersebut sangat baik. Bapak Rory pun cukup paham terhadap produk yang dia ambil. Bapak Rory menggunakan produk asuransi syariah tersebut sudah lebih dari dua tahun.

Selama lebih dari dua tahun itu pula bapak Rory juga sering ditawarkan produk – produk yang lain. Tapi beliau merasa cukup terhadap produk yang ia ambil. Adapun orang yang pertama kali menawarkan produk asuransi syariah tersebut ialah teman bapak Rory sendiri yang

bekerja sebagai agen Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Dengan prospek dan pelayanan oleh pihak asuransi yang sangat baik itulah bapak Rory mau mengambil produk asuransi syariah. Selama menggunakan produk asuransi syariah tersebut, bapak Rory merasa cukup nyaman menggunakan produk tersebut dan cukup lancar dalam membayar premi asuransi. Selain itu juga syarat – syarat yang harus dipenuhi agar bisa menjadi nasabah asuransi syariah menurut beliau sangat mudah dan tidak terlalu merepotkan.

#### Nasabah 4

Nama : Theo Filus R.  
Umur : 52 Tahun  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Pendidikan : S1  
Jenis Kelamin : Laki – Laki  
Alamat : Jl. Cempaka Raya Banjarmasin

Nasabah berikutnya ialah bapak Theo Filus R. beliau juga nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Beliau menggunakan produk asuransi syariah sudah sekitar 2 tahun 3 bulan. Bapak Theo cukup paham terhadap produk asuransi yang dia ambil. Beliau mengambil produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan). Produk yang bapak Theo ambil diperuntukan untuk anaknya masih kuliah.

Selama menggunakan produk asuransi syariah tersebut bapak Theo merasa sangat nyaman dalam arti terhadap pelayanan asuransi tersebut yang sangat baik terhadap nasabah. Namun bapak Theo menilai margin / bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak asuransi tersebut dirasa kurang.

Selama dua tahun itu pula bapak Theo juga pernah di tawarkan produk – produk yang lain oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Orang yang pertama kali menawarkan produk asuransi itu ialah pihak asuransi itu sendiri yaitu teman bapak Theo sendiri yang bekerja sebagai agen asuransi. Menurut bapak Theo syarat – syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin sangat mudah.

#### Nasabah 5

Nama : Valentino Mahaga Lenda  
Umur : 34 Tahun  
Pekerjaan : Karyawan  
Pendidikan : SMA  
Jenis Kelamin : Laki – Laki  
Alamat : Jl. Wildan Sari IV Banjarmasin

Bapak Valentino Mahaga Lenda ialah nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin yang juga non muslim. Beliau menggunakan produk mitra sakinah (asuransi keluarga).

Bapak Valentino sudah lebih dari dua tahun menggunakan produk mitra sakinah. Selama itu pula bapak Valentino sering ditawarkan produk – produk yang lain oleh pihak asuransi. Beliau juga cukup paham terhadap produk asuransi yang dia ambil. Selain itu juga beliau cukup paham terhadap produk – produk yang lain. Adapun orang yang pertama kali menawarkan produk asuransi syariah itu ialah teman sendiri yang bekerja di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Menurut beliau syarat untuk menjadi nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin sangat mudah dan tidak terlalu merepotkan.

Menurut bapak Valentino pelayanan yang diberikan oleh pihak asuransi sangat baik dan ramah. Selama dua tahun menggunakan produk asuransi syariah beliau merasa cukup nyaman dalam menggunakan produk asuransi syariah dan cukup lancar dalam membayar premi asuransi. Adapun dalam hal pembagian margin menurut bapak Valentino ialah cukup baik.

Nasabah 6

Nama : Yefriansjah Salim

Umur : 35 Tahun

Pekerjaan : PNS  
Pendidikan : S1  
Jenis Kelamin : Laki – Laki  
Alamat : Jl. Aes Nasution Banjarmasin

Bapak Yefriansjah Salim adalah juga nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin yang non muslim. Beliau menjadi nasabah asuransi syariah masih baru, yaitu kurang dari 1 tahun. Selama menggunakan produk asuransi syariah menurut bapak Yefriansjah cukup nyaman apalagi pelayanan pihak asuransi yang cukup baik dan ramah. Bapak Yefriansjah sangat mengerti terhadap produk yang ia ambil. Adapun produk yang ia ambil ialah Mitra Iqra (asuransi pendidikan), yang mana asuransi tersebut ditujukan untuk anaknya yang masih sekolah.

Orang yang pertama kali mengenalkan produk asuransi syariah ialah pihak asuransi yaitu teman bapak Yefriansjah sendiri. Sedikit berbeda dengan nasabah – nasabah yang lain ternyata bapak Yefriansjah tidak ditawarkan produk asuransi yang lain.

Menurut bapak Yefriansjah syarat – syarat untuk menjadi nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin cukup mudah dan juga menurut beliau margin yang ditawarkan cukup baik. Selama menggunakan produk asuransi syariah bapak Yefriansjah pernah mengalami hambatan dalam membayar premi asuransi karena pada waktu



itu ada keperluan mendadak sehingga keuangan bapak Yefriansjah sedikit terganggu, tapi itu tak terlalu dipermasalahkan beliau.<sup>2</sup>

Setelah pendeskripsian di atas maka penulis kiranya perlu membuat sejumlah tabel yang berkaitan dengan penjelasan di atas. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel – tabel berikut ini.

#### A. Tingkat Pengetahuan Responden terhadap produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 6  
Tingkat Pengetahuan Responden

No.	Tingkat Pengetahuan Responden	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Paham	2 orang	33,2 %
2	Cukup Paham	4 orang	66,4 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun tingkat pengetahuan responden terhadap produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah yaitu ada 2 orang yang sangat paham terhadap produk Asuransi syariah dengan persentase 33,2 %, serta ada sebanyak 4 orang yang cukup paham terhadap produk Asuransi syariah dengan persentase 66,4 %.

#### B. Peruntukan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 7  
Peruntukan Produk Asuransi Syariah

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara dengan para responden (nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin).

No.	Peruntukan Asuransi	Frekuensi	Persentase
1	Diri Sendiri	2 orang	33,2 %
2	Keluarga	4 orang	66,4 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun peruntukan / kegunaan Asuransi yang nasabah ambil ditujukan untuk 2 macam tujuan, yang pertama untuk diri sendiri hanya dua orang dengan persentase 33,2 % dan yang di tujuan untuk keluarganya sebanyak empat orang dengan persentase sebesar 66,4 %.

#### C. Pihak yang pertama kali mengenalkan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 8  
Orang Yang Menawarkan Produk Asuransi Syariah

No.	Pihak Yang Menawarkan	Frekuensi	Persentase
1	Pihak Asuransi	5 orang	83 %
2	Keluarga	1 orang	16,6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun orang yang pertama kali mengenalkan produk Asuransi syariah kepada nasabah Asuransi lebih banyak oleh agen Asuransi itu sendiri dengan jumlah 5 orang dengan persentase sebesar 83 % dan yang memperkenalkan

produk Asuransi dari keluarganya hanya 1 orang dengan persentase sebesar 16,6 %.

Setelah mengetahui tentang pengetahuan responden terhadap Asuransi syariah maka kiranya penulis merasa perlu menguraikan tentang pengalaman responden saat menggunakan produk Asuransi syariah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada beberapa tabel berikut ini.

#### D. Lamanya dalam menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 9  
Lamanya Menggunakan Produk Asuransi Syariah

No	Lamanya Menggunakan Produk	Frekuensi	Persentase
1	Di bawah 1 tahun	1 orang	16,6 %
2	1 – 2 tahun	4 orang	66,4 %
3	3 – 4 tahun	1 orang	16,6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Lamanya nasabah menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah lebih banyak berkisar antara 1 – 2 tahun dengan frekuensi sebanyak 4 orang dengan persentase sebesar 66,4 %. Di bawah 1 tahun ada 1 orang dan yang berkisar selama 3 – 4 tahun juga hanya 1 orang dengan persentase sebesar 16,6 %.

#### E. Pengalaman responden selama berasuransi di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 10  
Pengalaman Responden Selama Menggunakan Produk

No	Pengalaman Responden	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Baik (dengan pelayanan Asuransi dan kelancaran membayar premi)	5 orang	83 %
2	Cukup Baik (dengan pelayanan Asuransi dan adanya hambatan terhadap membayar premi)	1 orang	16,6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun pengalaman nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah dalam menggunakan produk asuransi syariah yang menilai sangat baik ada 5 orang dengan persentase sebesar 83 % dan yang menilai cukup baik ada 1 orang dengan persentase 16,6 %.

#### F. Tingkat pelayanan asuransi terhadap nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 11  
Tingkat Pelayanan

No	Tingkat Pelayanan	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Baik	5 orang	83 %
2	Cukup Baik	1 orang	16,6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun nasabah asuransi syariah yang menilai sangat baik terhadap pelayanan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah sebanyak 5 orang

dengan persentase sebesar 83 % dan yang menilai cukup baik terhadap pelayanan asuransi syariah hanya 1 orang dengan persentase 16,6 %.

#### G. Penawaran produk yang lain kepada nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 12  
Penawaran Produk Yang Lain

No	Penawaran Produk Lain	Frekuensi	Persentase
1	Ada (dengan menjelaskan beberapa produk)	5 orang	83 %
2	Tidak ada	1 orang	16,6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah kebanyakannya selalu menawarkan produk – produk yang lain kepada nasabahnya, dan itu biasanya terjadi ketika nasabah membayar premi asuransi. Tapi ternyata ada satu orang yang tidak ditawarkan produk lain.

Setelah menjabarkan tentang pengalaman nasabah dalam menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah, kiranya penulis perlu menguraikan juga tentang faktor – faktor yang mendukung minat nasabah menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada pembahasan berikut ini.

#### H. Alasan menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Tabel 13  
Alasan Menggunakan Produk Asuransi Syariah

No	Alasan Menggunakan Produk	Frekuensi	Persentase
1	Karena dana yang disetorkan dikembalikan	2 orang	16,6 %
2	Karena Keuntungannya lebih besar	4 orang	83 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun alasan para nasabah dalam memilih produk asuransi syariah lebih kebanyakan karena dari segi keuntungan yang lebih besar dalam hal pembagian margin. Dengan persentase sebanyak 66,4 % dengan frekuensi 4 orang dan yang lebih memilih karena dana yang disetorkan itu akan dikembalikan hanya 2 orang dengan persentase 33,2 %.

I. Syarat – syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Syarat – syarat yang ditetapkan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah untuk menjadi nasabah dinilai mudah.

Tabel 14  
Syarat – Syarat Yang Harus Dipenuhi

No	Syarat Yang Harus Dipenuhi	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Mudah	4 orang	66,4 %
2	Cukup Mudah	1 orang	16,6 %
3	Sulit	1 orang	16,6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Adapun syarat – syarat yang ditetapkan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah kepada para nasabahnya terbilang relatif mudah dengan penilaian nasabah sangat mudah sebanyak 4 orang dengan persentase sebesar 66,4 %, yang menilai cukup mudah hanya 1 orang dengan persentase 16,6 % dan nasabah yang menilainya sulit hanya 1 orang.

J. Margin keuntungan yang ditawarkan oleh pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah

Keuntungan yang ditawarkan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah dinilai baik oleh para nasabahnya dan itu dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 15  
Margin Yang Ditawarkan

No	Margin Yang Ditawarkan	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Baik	1 orang	16,6 %
2	Cukup Baik	4 orang	66,4 %
3	Kurang	1 orang	16.6 %
	Jumlah	6 orang	100 %

Sumber : Hasil wawancara dengan para responden

Para nasabah yang menilai terhadap margin yang di tawarkan oleh perusahaan terhadap nasabah asuransi syariah yaitu 1 orang menilainya sangat baik dengan persentase 16,6 % yang menilai cukup baik ada 4 orang dengan persentase 66,4 % dan yang menilai kurang hanya 1 orang dengan persentase 16,6 %.

## **B. Analisis Data**

Dilihat dari banyaknya nasabah yang mengambil asuransi syariah terutama yang beragama non muslim ada sebanyak 23 orang (sampai dengan tahun 2011 bulan Februari). Diantaranya 17 orang yang berada di luar kota Banjarmasin (kebanyakan mereka berada di daerah Tanah Bumbu) dan sisanya berada di Banjarmasin yang berjumlah 6 orang. Dilihat dari data tersebut kebanyakan yang menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin terutama yang non muslim kebanyakan berada di daerah Tanah Bumbu, Kemungkinan besar karena di daerah – daerah seperti Tanah Bumbu masih sedikit saingannya (antar sesama perusahaan asuransi) sehingga pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah lebih mudah mencari calon nasabah dibandingkan yang berada di kota besar seperti Banjarmasin yang sudah banyak persaingannya antar sesama perusahaan asuransi. Selain itu juga beberapa agen Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin ada sebagian dari mereka yang bertempat tinggal di daerah Tanah Bumbu. Bahkan sekarang pun sudah ada bank yang menawarkan produk jasa asuransi. Oleh karena itu pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah lebih mudah mencari nasabah di daerah – daerah seperti di Tanah Bumbu karena persaingannya yang masih kurang.

Dilihat dari segi usia kebanyakan dari mereka menggunakan produk asuransi syariah berusia sekitar 30 tahun sampai dengan 60 tahun. Dari 6 orang yang penulis wawancarai yang paling muda berumur 31 tahun dan yang paling tua berumur 58 tahun. Enam diantara mereka yang berjenis kelamin laki – laki ada 4



orang dengan persentase 66,4 % dan yang berjenis kelamin perempuan ada 2 orang dengan persentase 33,2 %. Diantara keenam orang tersebut 5 diantaranya masih bekerja dan satu orang sisanya sudah pensiun. Dari 5 orang yang masih bekerja diantaranya, tiga orang bekerja sebagai wiraswasta dan dua orang lainnya bekerja sebagai pegawai. Dilihat dari segi pendidikan para responden, empat orang berpendidikan SMA dan dua orang lainnya sudah berpendidikan sarjana.

### **1. Analisis tentang produk yang paling diminati nasabah non muslim di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin**

Dari banyaknya nasabah yang terdapat di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin berjumlah 653 orang yang mana diantaranya terdapat non muslim dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011(sampai dengan bulan Februari) sebanyak 23 orang. Diantaranya 17 orang yang berada di luar kota Banjarmasin dan 6 orang yang ada di kota Banjarmasin.<sup>3</sup> Dapat dikatakan bahwa adanya minat terhadap kalangan non muslim dalam menggunakan produk asuransi syariah. Walaupun hanya sebagian orang saja tetapi pihak asuransi syariah mampu menarik orang – orang non muslim hingga berminat untuk menggunakan produk asuransi syariah.

Sebanyak 539 orang nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin mereka memilih produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) sama halnya seperti nasabah yang non muslim yang bertempat

---

<sup>3</sup> Sumber : Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin.

tinggal di Banjarmasin. Dari enam orang nasabah sebanyak empat orang memilih produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) dan dua orang lainnya memilih produk Asuransi Jaminan Hari Tua. Dari 653 orang nasabah 539 menggunakan produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) sisanya 114 orang menggunakan produk – produk yang lain seperti asuransi jaminan hari tua, asuransi tabungan haji serta produk – produk yang lainnya.

Dilihat dari banyaknya nasabah dalam menggunakan produk asuransi syariah di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin ternyata para nasabah baik itu yang muslim maupun non muslim mereka lebih banyak menggunakan produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) yang mana produk tersebut ditujukan kepada anak – anak yang masih bersekolah (menuntut ilmu).

Produk Mitra Iqra secara khusus menjamin para pemegang polis tersedianya sejumlah dana pendidikan, sejak putra putri masuk taman kanak – kanak sampai dengan lulus perguruan tinggi, dari kemungkinan terjadinya resiko yang tidak terduga. Selain itu juga pemegang polis mendapatkan bagi hasil dari dana yang terkumpul dari peserta dengan nisbah 70 : 30.<sup>4</sup>

Dilihat dari segi manfaatnya produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) mempunyai manfaat lebih yaitu menjamin anak – anak mereka dalam hal biaya pendidikan. Karena produk tersebut akan menjamin para pemegang polis dalam hal *financial* pendidikan. Mulai dari taman kanak – kanak hingga lulus di perguruan tinggi. Pihak asuransi akan memberikan sejumlah dana kepada

---

<sup>4</sup>Sumber : Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin.

pemegang polis pada tahun – tahun tertentu. Seperti dari tingkat Sekolah Dasar hingga naik ke tingkat Sekolah Menengah Pertama dan selanjutnya hingga ke Perguruan Tinggi.

Selain itu juga adanya keuntungan yang lainnya seperti apabila si pemegang polis (orang tua) meninggal dunia maka ahli waris yang ditunjukkan menerima dana tabungan yang telah terkumpul, pembagian keuntungan dari hasil investasi oleh pihak asuransi selain itu juga ahli waris yang ditunjuk akan mendapatkan santunan kebajikan.

Selain itu juga adanya keuntungan yang lain yaitu apabila anak sebagai penerima dana pendidikan ditakdirkan meninggal dunia sebelum seluruh dana pendidikannya diterima, maka tahapan dana pendidikan yang belum diterimanya akan di bayarkan kepada ahli waris yang telah ditunjuk (biasanya orang tua). Bahkan ahli warisnya pun tidak dikenakan kewajiban membayar premi / bebas premi.<sup>5</sup>

Dilihat juga dari segi pembagian margin yang telah ditetapkan oleh pihak asuransi. Margin yang ditawarkan dari produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) lebih besar dibandingkan dengan produk – produk yang lain. Dalam hal ini pembagian keuntungan telah menggunakan program lunak komputer yaitu menggunakan program *Microsoft Excel*. Sudah ada pembagian khususnya untuk setiap produk. Itu pun relatif tergantung juga dari adanya klaim dari nasabah seperti meninggal dunia. Misalnya apabila nasabah meninggal dunia padahal ia baru saja menjadi nasabah asuransi maka pembagian keuntungan yang didapat

---

<sup>5</sup> Sumber : Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin.

pun lebih besar dibandingkan dengan yang sudah lama menjadi nasabah asuransi syariah.

Dari banyaknya keuntungan yang didapat dalam hal menjadi nasabah asuransi syariah. Oleh karena itulah ada masyarakat yang non muslim tertarik hingga berminat untuk menjadi nasabah asuransi syariah di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin. Para nasabah non muslim pun kebanyakan dari mereka lebih berminat memilih produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan). Hal itu bisa dikatakan wajar karena dilihat dari segi keuntungannya yang lebih banyak.

## **2. Analisis tentang minat nasabah non muslim terhadap asuransi syariah pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin.**

Minat berarti kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, atau minat bisa juga diartikan sebagai suatu kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri - ciri atau arti, sementara situasi yang dihubungkan dengan keinginan atau kebutuhan sendiri. Jelasnya minat merupakan sikap atau reaksi jiwa terhadap sesuatu dan dapat mempengaruhi tindakan.

Dilihat dari tingkat pengetahuan responden terhadap produk asuransi syariah berdasarkan penyajian data dari enam orang responden semua dapat dikatakan cukup mengerti terhadap produk yang mereka ambil. Empat diantara mereka cukup paham terhadap produk yang mereka ambil dan dua responden lainnya sangat paham terhadap produk yang mereka ambil. Dapat diketahui bahwa para nasabah yang menggunakan produk asuransi syariah sudah mengetahui

dengan jelas produk asuransi syariah sebelum mereka mau menjadi nasabah asuransi syariah. Mereka cukup mengerti, Baik itu dari segi mekanisme maupun dari segi margin yang ditawarkan oleh pihak perusahaan asuransi syariah walaupun hanya secara umum.

Pemahaman tentang sesuatu yang masih berkembang sangatlah penting bagi masyarakat. Apalagi itu sesuatu yang masih bersifat baru, seperti asuransi syariah yang resminya didirikan pada tanggal 25 Agustus 1994 dengan diresmikannya PT Syarikat Takaful Indonesia yang kemudian mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1994 dan PT Asuransi Takaful Umum pada tahun 1995.<sup>6</sup>

Perusahaan asuransi syariah yang sudah cukup menyebar kemana – mana sampai kalangan non muslim pun turut menggunakan produk asuransi syariah karena pada mulanya mereka mengenal dan mengetahui tentang perasuransian terutama asuransi syariah serta mereka merasa cukup bermanfaat bagi mereka sehingga mereka berminat untuk menjadi nasabah asuransi syariah.

Para nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin kebanyakan dari mereka memilih produk asuransi syariah dikarenakan adanya pengembalian dana (premi) yang mereka setorkan kepada pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin akan dikembalikan pada waktu yang telah disepakati selain itu juga adanya pembagian keuntungan (premi) yang telah ditetapkan oleh pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin apabila masa kontrak asuransi

---

<sup>6</sup> Training & Development Departmen, *Basic Training Modul 2002*, (Jakarta: Training & Developmen Departmen Asuransi Syariah Takaful, 2002), hlm. 20

telah berakhir. Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang mana dana (premi) yang para nasabah setorkan itu sepenuhnya akan menjadi milik perusahaan asuransi. Dengan adanya kenyataan tersebut maka sangatlah wajar apabila orang – orang lebih memilih produk asuransi syariah dibandingkan dengan produk asuransi konvensional. Walaupun itu orang – orang yang non muslim pun lebih memilih produk asuransi syariah yang mana hal tersebut terjadi pada perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin.

Adapun produk asuransi syariah yang mereka gunakan (para nasabah asuransi) kebanyakan ditujukan untuk keluarganya sendiri. Dari enam responden yang penulis wawancarai empat diantaranya ditujukan untuk keluarganya dan yang dua orang lainnya ditujukan untuk diri mereka sendiri. Kebanyakan produk – produk yang sering digunakan oleh para nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin baik itu yang muslim dan juga yang non muslim. Kebanyakan dari mereka menggunakan produk asuransi syariah tersebut ditujukan untuk keluarganya dan mereka lebih berminat menggunakan produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan). Kegunaan produk asuransi syariah itu sendiri dinilai oleh para responden lebih berguna dibandingkan produk – produk asuransi syariah yang lain. Para responden juga berpikinya lebih kepada masa depan anak – anak mereka.

Jadi bisa dikatakan bahwa para nasabah yang non muslim dalam memilih produk asuransi syariah itu mereka lebih memilih terhadap asuransi syariah karena manfaat yang berupa adanya pengembalian dana (premi) yang mereka

setorkan serta adanya pembagian keuntungan (margin) dari hasil perputaran dana yang di investasikan oleh pihak asuransi syariah yang mana pembagian margin tersebut diberikan setelah kontrak asuransi berakhir. Terlebih dahulu para nasabah mengetahui dan cukup memahami tentang asuransi syariah sehingga mereka berminat untuk menggunakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin yang sebagian besar mereka tujukan untuk keperluan keluarga mereka seperti asuransi pendidikan. Karena itulah para nasabah non muslim memilih untuk menggunakan produk asuransi syariah.

Dalam hukum islam sendiri, sebenarnya saat ini asuransi merupakan hal yang legal atau sah untuk dilakukan, sebab asuransi syariah merupakan bagian dari kegiatan muamalat yang dilakukan umat islam, dan asuransi telah mempunyai beberapa padanan dalam bahasa arabnya, yaitu (1) *Takaful*, (2) *Ta'min*, (3) *Tadhamun*, yang ketiganya mempunyai arti saling menanggung atau saling memberikan perlindungan. Selain itu secara formal di Indonesia telah diakui dalam UU No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian.<sup>7</sup>

Dapat dilihat pada lamanya penggunaan produk asuransi syariah oleh para responden, empat responden diantaranya cukup lama menggunakan produk asuransi syariah sekitar 2 tahun lebih, bahkan satu orang sudah 4 tahun lebih menggunakan produk asuransi syariah dan satu orang baru masih kurang dari 1 tahun. kebanyakan dari mereka telah menggunakan produk asuransi syariah rata – rata sekitar 2 tahun lebih. Ini membuktikan bahwa para responden dapat dikatakan cukup betah dalam menggunakan produk asuransi syariah.

---

<sup>7</sup> Muhammad, *Lembaga – Lembaga Keuangan Umat kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Hlm. 77

Selain itu juga tingkat pelayanan asuransi yang cukup baik terhadap nasabah dapat membuat betah para nasabah dalam menggunakan produk asuransi syariah. Itu terlihat pada tanggapan para responden yang menanggapi bahwa pelayanan pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah menurut mereka sangat baik terhadap para nasabah.

Selama menggunakan asuransi syariah para responden rata – rata tidak terlalu bermasalah terhadap pembayaran premi yang harus mereka bayar setiap jatuh tempo. Ini bisa dikatakan bahwa mereka adalah golongan orang – orang yang mampu dalam segi perekonomian atau masyarakat kelas menengah ke atas.

Dalam hal memasarkan produk, setiap perusahaan atau instansi mempunyai caranya masing – masing. Sama seperti halnya perusahaan asuransi. Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin yang selalu menawarkan produk – produk yang lain kepada para nasabahnya walaupun nasabah tersebut telah mengambil salah satu produk asuransi syariah.

Para nasabah yang telah menggunakan produk asuransi syariah ternyata kebanyakan dari mereka selalu ditawarkan produk asuransi syariah yang lain. Itu dapat dilihat pada keenam responden. Dari keenam responden lima diantaranya pernah ditawarkan produk asuransi syariah yang lain oleh pihak asuransi, bahkan ada dari mereka yang sering sekali ditawarkan produk – produk yang lain. Tapi di lain hal itu, ada juga nasabah yang belum pernah ditawarkan produk yang lain. Mungkin itu hal yang wajar karena para agen asuransi yang menawarkan produk asuransi syariah tersebut berbeda – beda.



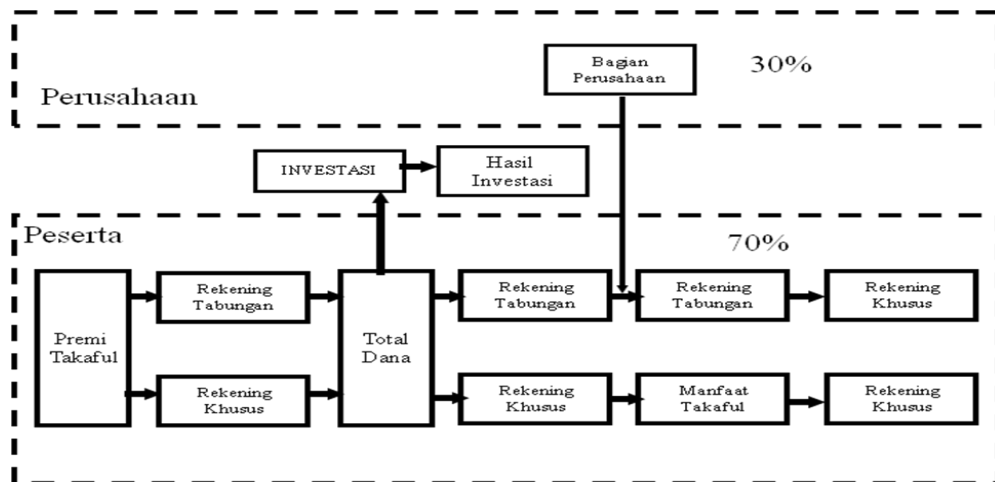
Adapun alasan para nasabah non muslim dalam hal menggunakan produk asuransi syariah ialah lebih kepada kepentingan keluarganya. Itu bisa dilihat pada keenam responden. Dari enam orang responden empat diantaranya menggunakan produk asuransi syariah yang ditujukan untuk keluarganya terutama kepada anak – anaknya yang masih menuntut ilmu dengan mengambil produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) yang mana asuransi pendidikan tersebut lebih banyak diminati oleh para responden dan ada dua orang responden yang mengambil produk asuransi jaminan hari tua.

Dari banyaknya nasabah yang ada di Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011(sampai dengan bulan Februari) berjumlah 653 orang, 539 orang yang menggunakan produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) sisanya 114 orang menggunakan produk – produk yang lain. Ini membuktikan bahwa banyaknya nasabah yang lebih berminat untuk memilih produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan). Dari data tersebut dapat di simpulkan bahwa produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) paling diminati oleh para nasabah di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin serta para nasabah lebih mementingkan kepentingan keluarganya terutama dalam hal pendidikan anak mereka.

Produk Mitra Iqra secara khusus menjamin para pemegang polis tersedianya sejumlah dana pendidikan, sejak putra putri masuk taman kanak – kanak sampai dengan lulus perguruan tinggi, dari kemungkinan terjadinya resiko

yang tidak terduga. Selain itu juga pemegang polis mendapatkan bagi hasil dari dana yang terkumpul dari peserta dengan nisbah 70 : 30.<sup>8</sup>

Berikut ini, skema mekanisme pengelolaan dana pada premi dengan unsur tabungan yang biasa dipakai oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga.



Adapun premi takaful akan disatukan ke dalam “kumpulan dana peserta” yang selanjutnya akan diinvestasikan dalam pembiayaan – pembiayaan proyek yang dibenarkan secara syariah. Keuntungan yang diperoleh dari investasi itu akan dibagikan sesuai dengan perjanjian mudharabah yang disepakati bersama misalnya 70 % dari keuntungan untuk peserta dan 30 % untuk perusahaan takaful.

Atas keuntungan bagian milik peserta (70 %) akan ditambahkan ke dalam rekening tabungan dan rekening khusus secara proporsional. Rekening tabungan akan dibayarkan apabila pertanggung jawaban berakhir atau mengundurkan diri dalam masa pertanggung jawaban. Sedangkan rekening khusus akan dibayarkan jika peserta meninggal dunia dalam masa pertanggung jawaban atau pertanggung jawaban berakhir (jika

<sup>8</sup> Sumber : Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 syariah cabang Banjarmasin.

ada). Untuk bagian keuntungan milik perusahaan (30 %) akan digunakan untuk membiayai operasional perusahaan.<sup>9</sup>

Adapun terhadap syarat – syarat yang harus dipenuhi oleh para calon nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin, menurut para responden empat dari enam orang nasabah menilainya sangat mudah dan tidak terlalu merepotkan. Satu orang menilainya cukup mudah. Namun ada responden yang menilainya sulit. Mungkin dikarenakan produk yang dia ambil syarat – syaratnya terlalu merepotkan baginya. Responden yang menilai syarat yang harus dipenuhi itu sulit mengambil produk jaminan hari tua.

Dari segi margin yang ditawarkan oleh pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin menurut responden cukup baik terhadap pembagian keuntungan yang ditawarkan oleh pihak asuransi. Hanya ada satu orang yang menilainya itu kurang.

Triandis (1980) mengemukakan bahwa perilaku seseorang merupakan ekspresi dari keinginan atau minat seseorang (*intention*), dimana keinginan tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, perasaan (*affect*), dan konsekuensi – konsekuensi yang dirasakan (*perceived consequences*).<sup>10</sup>

Faktor sosial diartikan sebagai tingkat dimana seorang individu menganggap bahwa orang lain menyakinkan dirinya bahwa dia harus

---

<sup>9</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, *Prinsip Dasar Operasi Asuransi Takaful” dalam Arbitrase Islam di Indonesia*, (Jakarta: Badan Arbitrase Muamalat Indonesia, 1994), hlm. 153.

<sup>10</sup> Triandis, H.C., 1980. “*Value Attitude and Interpersonal Behavior, Nebraska Symposium on Motivation*, 1979: Belief, Attitude and Value,” *University of Nebraska Press*, Lincoln, NE.

menggunakan sistem baru.<sup>11</sup> Dalam arti bahwa seseorang yang dapat mempengaruhi orang lain terhadap sesuatu agar orang lain bisa mencoba, menggunakan atau melakukan hal tersebut.

Sama halnya seperti para agen asuransi syariah yang menawarkan produk asuransi syariah. Mereka meyakinkan calon nasabah agar mau menggunakan produk asuransi syariah. Para nasabah rata – rata mereka semua sebelum menjadi nasabah asuransi syariah mereka terlebih dahulu ditawarkan produk asuransi syariah oleh pihak asuransi.

Selain itu juga mereka merasa bahwa di antara beberapa produk yang ditawarkan oleh pihak asuransi ada salah satu produk yang mereka rasa itu cukup berguna bagi mereka dan keluarganya. Seperti produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan) yang mana produk tersebut ditujukan untuk anak – anak mereka yang masih menuntut ilmu.

Konsekuensinya para nasabah menilai cukup puas terhadap pelayanan dari pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah cabang Banjarmasin, itu juga terlihat dari lamanya menggunakan produk asuransi syariah rata – rata dari mereka menggunakan produk asuransi syariah sudah lebih dari dua tahun.

---

<sup>11</sup> Venkatesh, V., and Davis, F.D. 2000, “*A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies*,” *Management Science*, Vol.46, No.2, Februari, pp.186 204.