

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di Indonesia kini 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. 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. Sebagai seorang mahasiswa kita harus bisa mengetahui lebih jauh tentang asuransi syariah, baik perkembangan, pengertian, manfaat, resikonya dan lain-lain.

Dalam bahasa Arab, asuransi dikenal dengan istilah at-ta'min, penanggung disebut mu'ammin, tertanggung disebut mu'amman lahu atau must'min at-ta'min diambil dari amana yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut, seperti yang tersebut dalam QS. Quraisy (106): 4, yaitu: (Sula, 2004, p. 28)

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ

Artinya: *“Yang telah memberi mereka makanan untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa takut”*. (QS. Quraisy (106): 4)

Pengertian dari at-ta'min adalah seseorang membayar/menyerahkan uang cicilan untuk agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang. Asuransi adalah suatu perjanjian dimana seorang penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerusakan, kerugian, ataupun kehilangan keuntungan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu. Adapun secara ekonomi, asuransi ialah suatu penyesuaian ekonomi yang menghilangkan atau mengurangi akibat yang akan merugikan dimasa mendatang karena berbagai kemungkinan.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992, Asuransi atau Pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau yang memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

Definisi asuransi pada KUHD dalam Bab 9 Pasal 246 yang berbunyi “Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dimana seseorang

penanggung mengikatkan diri kepada seseorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan diderita karena suatu peristiwa yang tak tentu”(Nopriansyah, 2015, p. 9).

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah memberi definisi tentang asuransi(Sula, 2004, p. 30). Menurutnya asuransi syariah (Ta'min, Takaful, Tadamun) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (pertukaran) yang sesuai dengan syariah.

Asuransi syariah merupakan sikap ta'awun yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapi antara sejumlah besar manusia, dalam mengantisipasi suatu peristiwa. Jika sebagian mereka mengalami peristiwa, maka semuanya saling menolong dalam menghadapi peristiwa tersebut dengan pemberian bantuan oleh masing-masing peristiwa. Dengan pemberian bantuan tersebut, maka dapat menutupi kerugian yang dialami oleh peserta yang tertimpa musibah. Dengan demikian, asuransi merupakan sifat terpuji yaitu saling tolong menolong dalam berbuat kebaikan dan takwa. Dengan al-ta'mim, mereka saling membantu antar sesama dan menghilangkan rasa khawatir terhadap bahaya atau malapetaka yang merugikan mereka.(Aravik, 2016, p. 34)

Asuransi sangat berperan penting dalam kehidupan sekarang dimana asuransi ialah jaminan/perlindungan karena tidak ada satupun manusia yang dapat

mengetahui kondisi kesehatan mereka masing-masing kedepannya kita tidak bisa selalu memiliki penghasilan tetap pasti ada masanya memiliki penurunan dan kenaikan. Dengan memiliki asuransi sama saja kita memberikan proteksi masa depan untuk diri sendiri dan keluarga artinya jika sewaktu-waktu terjadi resiko maka pihak asuransi yang akan membiaya terjadinya resiko tersebut.

Kita sebagai manusia biasa tak seorang pun yang mengetahui resiko apa yang akan terjadi di masa datang, bahkan di esok haripun kita tidak mengetahui apa yang akan terjadi. Resiko dimasa datang dapat rerjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, sakit atau dipecat pekerjaan.

Umat manusia selalu dihadapi dengan ketidakpastian dan berbagai kemungkinan resiko. Namun demikian manusia wajib berupaya melakukan tindakan perlindungan untuk memperkecil resiko tersebut. Untuk menghadapi kejadian di masa datang yang belum jelas, umat manusia membuat suatu kelompok untuk saling bertanggung jawab dan saling menanggung antara yang satu dan lainnya, ini merupakan dasar pijakan kegiatan manusia sebagai makhluk sosial.

Risiko merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan, karena segala aktivitas pasti mengandung risiko. Risiko juga ialah merupakan kemungkinan terjadinya suatu kerugian yang tidak diduga atau tidak diinginkan. Jadi, adapun usaha atau upaya manusia untuk menghindari hal-hal tersebut ialah kita perlu menggunakan institusi yang bernama asuransi. Dimana asuransi ini bisa memberikan perllindungan kepada nasabah apabila suatu saat terjadi risiko atau suatu peristiwa.(Syahātah, 2006, p. 1)

Namun banyak yang menganggap bahwa asuransi syariah belum sepenuhnya mampu memaksimalkan potensinya karena masyarakat yang tidak begitu mengenal tentang asuransi dan menganggap asuransi sebagai beban pengeluaran bukan pemasukan. Kurangnya pemasukan mengenai asuransi menjadi kendala tersendiri didalam perusahaan, hal ini menyebabkan keinginan masyarakat untuk membeli produk asuransi sangat rendah.

Pertumbuhan asset industry asuransi syariah dipengaruhi oleh faktor minat. Menurut Khumaini and Husein, menegaskan bahwa minat menjadi faktor yang mempengaruhi asuransi syariah termasuk di dalamnya pertumbuhan asset. Menurut pendapat Leliya dan Kurniasari, juga menunjukkan bahwa minat menjadi faktor yang mempengaruhi asuransi syariah, termasuk di dalamnya pertumbuhan asset. Tetapi Masyarakat masih beranggapan berasuransi di asuransi syariah memerlukan prosedur yang rumit, hingga menimbulkan kegelisahan publik terkait penerapan sistem pengelolaan syariah tidak sesuai dengan syariah islam, sehingga memunculkan tuduhan bahwa asuransi berbasis syariah hanya berlabel syariah saja sedangkan isinya atau kegiatan operasionalnya sama saja dengan asuransi konvensional.(Najmudin, 2022, p. 3)

Salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang untuk memutuskan menggunakan produk asuransi syariah adalah minat. Minat merupakan salah satu faktor psikis yang membantu dan mendorong individu dalam memberi stimulus suatu kegiatan yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai. Ditinjau dari segi bahasa, minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan.

Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa di dalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk mendekati/berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan seriang, ada daya penarik dari objek. Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa adanya yang menyuruh. (Najmudin, 2022, pp. 3–4)

Prudential di Indonesia didirikan pada tahun 1995. Kantor regional Prudential di Indonesia adalah PT Prudential Life Assurance. Prudential Indonesia merupakan bagian dari Prudential Lpc, London, Inggris, dan di Asia Prudential Indonesia menginduk para kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA), yang berkedudukan di Hong Kong. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk terus mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unik link*) sejak pertama kali meluncurkan produk ini di tahun 1999. Sebagai pemimpin pasar, Prudential Indonesia selalu berusaha untuk menyediakan produk *unit link* yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan nasabahnya, dalam setiap tahap kehidupan, mulai dari usaha kerja, pernikahan kelahiran anak, pendidikan anak, hingga masa pensiun.

Menyadari bahwa besarnya potensi di Indonesia, banyak sekali perusahaan-perusahaan asuransi baik lokal maupun luar negeri yang mencoba untuk meraih pasar di Indonesia. Banyak pesaing, terlebih setelah krisis ekonomi melanda Indonesia membuat perusahaan-perusahaan asuransi bersaing semakin ketat.

Di samping itu, peningkatan industri asuransi juga ditunjang oleh strategi pemasaran yang optimal, banyak perusahaan-perusahaan asuransi yang menawarkan berbagai premi dalam produknya sebagai strategi promosi. Kondisi bisnis yang demikian membuat perusahaan-perusahaan harus berinovasi dan memilih strategi yang tepat untuk tetap bertahan di tengah pangsa pasar yang saling bersinggungan. Perusahaan asuransi haruslah semakin kreatif dalam mengembangkan pilihan-pilihan produk asuransi untuk menghadapi persaingan usaha.

Persaingan usaha yang ketat membuat perusahaan-perusahaan asuransi haruslah memiliki strategi penghimpunan dana yang baik agar dapat mencapai target yang diinginkan. Ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan asuransi khususnya perusahaan PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin. Bagaimana menarik minat masyarakat agar mau bergabung di PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah asuransi. Dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat, asuransi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin memiliki strategi memasarkan produk-produk asuransi secara langsung/*personal selling, person to person*, langsung lewat pameran sponsorship, dan media sosial seperti WhatsApp, Instagram dan Facebook.

Setiap perusahaan mempunyai tujuan agar tetap berkembang. Dan tujuan tersebut hanya dapat dicapai apabila perusahaan mampu melakukan usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan perusahaan yang salah satunya melalui upaya meningkatkan jumlah nasabah. Hal tersebut hanya dapat dilakukan melalui usaha mencari, membina serta usaha menguasai pasar dengan melakukan berbagai strategi yang efektif, dalam upaya peningkatan jumlah nasabah dan sekaligus menarik minat nasabah. Maka dengan adanya strategi yang efektif nasabah mungkin akan mempertimbangkan untuk lebih memilih menggunakan produk asuransi syariah.

Dari pembahasan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam tentang menarik minat masyarakat agar mau bergabung di pada Asuransi PT. Prudential Prufuture Team Bj8 Kalimantan Selatan. Hasil penelitian tersebut kemudian akan di tuangkan kedalam sebuah karya ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul: **Strategi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Untuk Berasuransi Syariah.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah?
2. Apa saja faktor-faktor dan kendala dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah pada PT. Amal Abdi Jaya Cabang Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Dalam suatu penelitian, penelitian tentu memiliki tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan PT. Amal Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat dalam berasuransi syariah.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor dan kendala dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah pada PT. Amal Abdi Jaya Cabang Banjarmasin.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, diharapkan dapat menambah wawasan peneliti dalam menganalisis strategi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah dan juga untuk menambah ilmu pengetahuan peneliti dalam industri asuransi syariah.
2. Bagi akademis, diharapkan dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya serta untuk dapat menjadi bahan informasi dan pengetahuan dalam kajian pembelajaran yang berkenaan dengan strategi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah.

3. Bagi perusahaan, diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dalam menentukan strategi terbaik yang diterapkan pada asuransi dalam meningkatkan minat masyarakat pada asuransi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin.

E. Defenisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam memahmi maksud dari penelitian ini, perlu di berikan penjelasan sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. (Kasmir, 2013, p. 186) Dalam penelitian ini, strategi yang diteli ialah rencana apa saja dalam memasarkan asuransi syariah yang digunakan PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin untuk mencapai sasaran yaitu meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah.

2. Minat Masyarakat

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. (Slamento, 2007, p. 121).

Menurut Edi Suharto, "Masyarakat adalah sekelompok orang yang memiliki perasaan yang sama atau menyatu satu sama lain karena mereka berbagi identitas, kepentingan-kepentingan yang sama, perasaan memiliki yang sama, dan biasanya satu tempat yang sama (Waluyo, 2016, pp. 47). Dalam penelitian ini minat masyarakat yang diteli yaitu minat masyarakat untuk daerah Kota Banjarmasin.

3. Asuransi syariah

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi tentang asuransi. Menurutnya, Asuransi Syariah (Ta'min, Takaful, Tadhmun) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. (Sula, 2004, p. 30)

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan kajian tentang teori-teori yang diperoleh dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan oleh penyusun. Penulis akan menguraikan beberapa kajian pustaka yang relevan dengan masalah strategi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat pada asuransi syariah.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Dedi Yulianto (2018) dengan Judul “Strategi Asuransi Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Lampung”. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat pada Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN Cabang Lampung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh dari responden dengan menggunakan interview (wawancara) berupa wawancara terstruktur dan dokumentasi. Sedangkan analisis data yang peneliti gunakan yaitu dengan balanced

scorecard untuk melihat kinerja strategi yang digunakan Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN Cabang Lampung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menumbuhkan minat masyarakat pada Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN Cabang Lampung, strategi yang digunakan pertama, strategi kerja sama dengan perbankan dan lembaga keuangan lainnya; kedua, pelayanan yang cepat; dan ketiga, kemudahan dalam mengurus persyaratan. Ketiga strategi tersebut masuk dalam perspektif pelanggan. Persamaan dengan penelitian ini adalah dari segi pembahasan yaitu strategi dan minat masyarakat pada asuransi syariah. Perbedaan dengan penelitian Dedi Yulianto ini adalah penelitian ini menganalisis bagaimana strategi menumbuhkan minat masyarakat. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah bagaimana strategi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah. Kemudian perbedaan terletak pada tempat penelitian, subjek pada penelitian ini adalah PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Rahmah Liani (2017) Jurusan Manajemen Keuangan syariah, dengan Judul Skripsi “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Memilih Asuransi Berbasis Syariah”. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab berbagai isu tentang asuransi syariah serta faktor apa saja yang mempengaruhi minat seorang calon nasabah dalam memilih asuransi berbasis syariah. Persamaan dengan penelitian ini adalah dari segi permasalahan yang diteliti. Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu pada penelitian Rahmah Liani ini hanya membahas tentang minat masyarakat dalam memilih asuransi berbasis syariah, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan meneliti tentang strategi yang akan digunakan PT.

Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Nisa Ul Hikmah (2018) Jurusan Ekonomi Syariah, dengan judul “Analisis Tingkat Pemahaman Dan Peran Agen Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Banda Aceh)”. Tujuan dari peneliti ini adalah untuk dapat menguji dan menganalisis tingkat pemahaman dan peran agen dalam meningkatkan minat nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh. Persamaan dari penelitian ini yaitu dari segi pembahasan yang mana diteliti meningkatkan minat terhadap asuransi syariah. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian ini menganalisis pemahaman dan peran agen dalam meningkatkan minat nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah bagaimana strategi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Yuldi Arisandi (2016) jurusan ekonomi islam dengan judul “Minat Masyarakat Kelurahan Semarang Kota Bengkulu Terhadap Asuransi Syariah”. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui minat masyarakat Kelurahan Semarang Kota Bengkulu terhadap asuransi syariah dan mengetahui cara menganalisis faktor-faktor apa saja yang mendorong minat masyarakat Kelurahan Semarang Kota Bengkulu terhadap asuransi syariah. Persamaan dengan penelitian ini adalah dari segi pembahasan minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Perbedaan penelitian ini dengan

penelitian penulis lakukan yaitu terletak pada tujuan utama pembahasan. Pembahasan pada penelitian Yuldi Arisandi membahas minat masyarakat terhadap asuransi syariah, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan membahas tentang strategi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan hasil penulisan yang terstruktur dan sesuai dengan kaidah penulisan, maka sistematika penulisan ini disusun sebagai berikut:

BAB I berisi tentang latar belakang masalah penelitian yang sudah dilakukan oleh penelitian, kemudian ditarik secara garis dari permasalahan tersebut dalam rumusan masalah. Perumusan masalah ini cukup penting karena hasilnya akan menjadi penuntun untuk langkah-langkah. Kemudian tujuan penelitian, signifikansi penelitian, kegunaan/manfaat penelitian, metode penelitian, kajian pustaka/penelitian terdahulu dan sistematika kepenulisan.

BAB II adalah berisi landasan teori, pada bab ini akan dijabarkan masalah-masalah yang akan berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori tentang strategi dan minat masyarakat untuk berasuransi di PT. Prudential Prufuture Team Bjs Kalimantan Selatan.

BAB III merupakan metode penelitian yang menghubungkan antara teoritis dengan praktik lapangan, maka diperlukan metode penelitian yang memuat jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data, dan teknik pengumpulan data, serta analisis data yang tentu berguna untuk penulisan skripsi lebih lanjut.

BAB IV merupakan laporan hasil penelitian, yaitu berisi tentang hasil dan analisa yang telah dilakukan dan kemudian akan dipaparkan secara sistematis.

BAB V adalah bab penutup, bab ini memberikan simpulan dan saran-saran. Simpulan yaitu memuat masalah jawaban dari masalah yang diteliti dan saran-saran adalah segala sesuatu yang bersifat masukan.