

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah.

Islam sebagai agama yang ajarannya *rahmatan lil 'alamin*, pada dasarnya membuka peluang kepada siapapun untuk mengembangkan usaha di bidang perekonomian, lebih-lebih menyangkut lembaga perekonomian umat Islam. Hal ini karena Islam menginginkan penganutnya maju dan berkembang, tidak hidup didalam kemiskinan, tidak punya jaminan hidup, dan saling tolong-menolong kehidupan satu dengan yang lainnya. Hal ini sebagaimana firman Allah SWT. dalam surah al-Maidah ayat 2:

﴿وَمِمَّا يُغْتَابُونَ بِأَعْيُنِنَا ذُرِّيَّتَهُمْ وَإِذَا تُبَيِّنُ لَهُمْ آيَاتُنَا قَالُوا إِنَّمَا هِيَ قَوْلُنَا لِغُلَامِكُمْ فِي الْمَنَامِ وَإِذَا جَاءُوكُم بِآيَاتِنَا فَذَرُونَهَا إِنَّمَا رِشْقَانِ يُرْسَلُ إِلَيْنَا فَاتَّبِعُوا آيَاتِنَا لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ﴾

Artinya: "...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran ... (Q.S. Al-Maidah: 2).<sup>1</sup>

Untuk teraplikasinya konsep tolong-menolong dalam kebajikan tersebut, salah satu caranya adalah pembangunan ekonomi dan bisnis umat Islam harus dilaksanakan oleh para pelaku yang tidak hanya profesional dalam teknologi bisnis dan manajemen usahanya, tetapi juga menguasai prinsip-prinsip ekonomi syariah dan muamalah.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur`an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Proyek Pengadaan Kitab Suci Al-Qur'an, 1995), hlm. 110.

<sup>2</sup>Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Prees, 200), hlm.1.

Fakta sejarah itu menunjukkan bahwa Islam merupakan sistem kehidupan yang bersifat komprehensif, yang mengatur semua aspek, baik dalam sosial, ekonomi, dan politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual. Islam adalah agama yang sempurna dan mempunyai sistem tersendiri dalam menghadapi permasalahan kehidupan, baik yang bersifat materiil maupun nonmateriil. Karena itu, ekonomi sebagai salah satu aspek kehidupan, tentu juga sudah diatur dalam Islam. Ini bisa dipahami sebagai agama yang sempurna, mustahil Islam tidak dilengkapi dengan sistem dan konsep ekonomi. Suatu sistem yang dapat digunakan sebagai panduan bagi manusia dalam menjalankan kegiatan ekonomi. Suatu sistem yang garis besarnya diatur dalam al-Qur'an dan as-Sunnah.<sup>3</sup>

Memperhatikan konsep ekonomi yang berlangsung saat ini, pembangunan ekonomi sekarang marak ditandai dengan hadirnya bisnis syariah dan lembaga keuangan syariah menjadi penyempurna keinginan masyarakat yang ingin bermuamalah sesuai syariat Islam.

Ruang lingkup bisnis syariah tentu sangat luas sebagaimana telah diuraikan dalam kitab *al-buyu'* atau kitab muamalah, baik klasik maupun kontemporer. Namun melalui peraturan perundang-undangan di bidang bisnis syariah, di garisbawahi ada berbagai aspek kegiatan usaha bisnis yang dikategorikan sebagai bisnis syariah. Berdasarkan UU Nomor 3 Tahun 2006 Tentang Peradilan Agama, penjelasan pasal 49 huruf (i) menyatakan ekonomi syariah ialah perbuatan atau kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut prinsip syariah, antara lain meliputi: bank syariah, lembaga keuangan makro syariah, asuransi syariah, reasuransi syariah, reksadana syariah,

---

<sup>3</sup>Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta, Kencana, 2006), hlm. 1

obligasi syariah dan surat berharga berjangka menengah syariah, sekuritas syariah, pembiayaan syariah, pegadaian syariah, dan pensiun lembaga keuangan syariah. Usaha-usaha berbasis syariah dapat dilaksanakan secara perorangan, dapat pula secara kelembagaan, hal itu biasanya sejalan dengan perkembangan dan kebutuhan masyarakat.

Apapun jenis usaha yang dikembangkan, pada intinya Islam agar umat Islam rajin berusaha dan memproduksi yang baik dan halal, mampu menggali dan memanfaatkan kekayaan alam yang dianugerahkan kepada mereka untuk kesejahteraan bersama dan membuka lapangan kerja, dengan memperhatikan prinsip-prinsip usaha yang baik dan halal dan menghindari praktik berusaha yang haram, mengandung tipuan dan membahayakan kehidupan manusia itu sendiri.<sup>4</sup>

Kemunculan asuransi syariah sebagai jenis usaha yang dikembangkan agar umat Islam bisa bermuamalah secara baik dan halal serta untuk menghindari praktik yang mengandung unsur *maisyir*, *gharar*, dan *riba* adalah suatu lembaga keuangan yang beroperasi secara syariah dengan prinsip dasar menggunakan konsep *takaful*, yaitu bertumpu pada sikap saling tolong menolong dalam kebaikan dan ketakwaan (*wata'wanu alal birri wat taqwa*) dan tentu saja memberi perlindungan (*at-tamin*).

Secara jelasnya, asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'*, yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai syariah.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Rustam Effendi, *Produksi dalam Islam*, (Yogyakarta: Andhi, 2003), hlm.10.

<sup>5</sup>A. Djazuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm.122.

Konsep asuransi syariah tersebut, ternyata relevan dengan ajaran Islam sendiri menganjurkan agar setiap manusia harus mempersiapkan diri menghadapi segala cobaan atau musibah yang akan terjadi. Sebagaimana firman Allah swt. pada surah at-Taghaabun ayat 11:



Artinya: Tidak ada suatu musibah pun yang menimpa seseorang kecuali dengan ijin Allah; dan barangsiapa yang beriman kepada Allah niscaya Dia akan memberi petunjuk kepada hatinya. dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu. (At-Taghaabun: 11).<sup>6</sup>

Dari segi pangsa pasar, pemasaran asuransi syariah ternyata masih kecil dibandingkan asuransi konvensional, salah satu kendalanya karena pemerintah kita belum fokus dan berpihak dengan pengembangan asuransi syariah, kecuali sebatas sebagai pengatur saja dalam mengawasi. Padahal 80% lebih penduduk negeri ini Muslim dan membutuhkan asuransi yang halal dan itu tugas pemerintah yang digaji oleh rakyat untuk memberi pelayanan yang terbaik dan diperlukan rakyat. Jadi, pemerintah harus turut mendorong pertumbuhan asuransi syariah. Seperti Malaysia, masyarakat antri membeli produk asuransi. Begitu juga dengan pemerintahnya, mereka memprioritaskan proyek-proyek negara ke asuransi syariah. Mereka membuat UU Takaful yang disebut dengan '*Takaful Act*' sebelum industri asuransi syariah berdiri. Sementara di Indonesia, asuransi syariah hanya dicantolkan satu dua pasal dalam KMK (Keputusan Menteri Keuangan) dan Peraturan Pemerintah, serta belum adanya undang-undang asuransi menyusul Undang-Undang Perbankan Syariah.

<sup>6</sup>Departemen Agama RI, *Op. Cit*, hlm. 941.

Secara umum, masyarakat kita juga belum begitu percaya terhadap asuransi. Bahkan, pandangan yang didapat, justru menempatkan asuransi sebagai pihak yang kurang diminati. Memang sekarang ini bersamaan dengan pesatnya teknologi informasi dan meningkatnya kebutuhan hidup, pemahaman dan kebutuhan masyarakat terhadap asuransi sudah semakin baik. Persoalannya sekarang adalah kemampuan untuk menyisihkan penghasilan yang masih pas-pasan untuk berasuransi. Sebab, citra negatif pelaku industri asuransi khususnya 'oknum sales' saat ini juga sudah semakin kecil. Mereka mulai bekerja secara profesional, terutama dengan masuknya asuransi tingkat dunia seperti: Allianz, Prudential, Manulife, dan AIG, sehingga citra pelayanan asuransi sudah semakin baik. Perusahaan-perusahaan lokal juga sudah cukup banyak yang bisa bersaing secara profesional dengan yang besar-besar tadi.

Salah satu asuransi yang lahir dan berkembang saat ini, adalah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syari'ah (AJB Bumiputera Syariah) yang berpusat di Jakarta Jl. KH Ashari No. 37A RT.09 LT 3 dan 4 Petojo Utara, Jakarta Pusat.

Sebagai asuransi yang berada di bawah asuransi milik swasta (BUMS), maka Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau lebih dikenal dengan sebutan AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Didirikan pada tanggal 12 Pebruari 1912 di Magelang Jawa Tengah oleh tiga orang guru, yaitu M. Ng. Dwidjosewojo, MKH. Soebroto dan M. Adimidjojo tanpa modal (0 Sen).

Semangat para pendiri untuk membidani lahirnya perusahaan asuransi mutual di bumi pertiwi ini didasari oleh Idealisme dan Nasionalisme. Tujuannya

adalah mengangkat harkat dan martabat kaum pribumi khususnya para guru Hindia Belanda yang masa itu hidup terbelakang. Perjalanan Bumiputera kini mencapai 9 dasawarsa (96 tahun). Perjalanan panjang itu melewati beberapa zaman: zaman Belanda, zaman Jepang, zaman kemerdekaan, zaman pemerintahan Orde Lama, zaman pemerintahan Orde Baru, dan sampai saat ini telah berpengalaman dalam menghadapi krisis pada tahun 1965 (sanereng), tahun 1978 kebijakan Moneter, dan tahun 1998 sebagai krisis kepercayaan.<sup>7</sup>

Untuk melayani masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, maka Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah kemudian membuka kantor cabang Banjarmasin. Awal mula beroperasi di Banjarmasin pada tanggal 27 maret 2007 yang beralamat di Jl Pangeran Antasari No. 158 Banjarmasin.

Dengan adanya asuransi syariah tersebut, maka AJB Bumiputera 1912 cabang Banjarmasin tidak hanya melayani yang bersifat konvensional, tetapi juga bersifat syariah (agamis). Dalam produk asuransinya, AJB Bumiputera Syariah cabang Banjarmasin menawarkan produk-produk berikut: (1) Mitra Maburr, yaitu produk yang berupa dana haji, (2) Mitra Iqra, yaitu produk dana pendidikan, dan (3) Mitra Sakinah, yaitu produk dana perencanaan finansial khususnya dalam mempersiapkan hari tua.

Mengenai produk Mitra Iqra, maka 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.

---

<sup>7</sup>Kantor AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Banjarmasin, *Profil Bumiputera*, Banjarmasin, 2008

Dengan Mitra Iqra ini tidak hanya disiplin mempersiapkan dana pendidikan, tapi juga menyiapkan perlindungan bagi putera-puteri sekiranya terjadi sesuatu yang tidak dikehendaki. Selain itu juga pemegang polis mendapatkan bagi hasil dari dana yang terkumpul dari peserta dengan nisbah 70:30.

Dalam Mitra Iqra ini premi secara jelas dikelompokkan menjadi tiga yaitu: Premi *tabarru* yang diikhhlaskan untuk tujuan tolong-menolong, premi tabungan ini mutlak milik peserta, dan premi biaya yang diserahkan kepada perusahaan sebagai biaya pengelolaan.

Namun berkembang, maju dan mundurnya produk Mitra Iqra pada AJB Bumiputera Syariah tersebut tentunya sangat tergantung dari segi pemasaran produknya. Sebab, secara umum pemasaran dalam suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting, karena merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan untuk mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan, melakukan perkembangan terhadap perusahaan dan untuk pencapaian perusahaan dalam memperoleh laba.

Melalui pemasaran ini pula, masyarakat diberikan pemahaman bahwa produk asuransi syariah adalah berupa janji penggantian kerugian kepada pihak tertanggung. Janji itu dituangkan dalam surat perjanjian yang lazimnya disebut sebagai polis. Jadi yang dipasarkan adalah janji, karena produk asuransi merupakan produk tak berwujud maka metode pemasarannya pun berbeda dengan metode pemasaran produk berwujud. Sifat dan karakteristik produk yang berbeda-beda menolong dan menentukan daya tarik penjualan, prosedur, metode penetapan harga serta teknik yang dipergunakan untuk mendistribusikan produk tersebut. Perusahaan

asuransi harus membangun sistem pemasaran yang menjadi jalur penghubung antara perusahaan asuransi (produsen) dan pihak tertanggung (konsumen).<sup>8</sup>

Asuransi Syariah seperti halnya AJB Bumiputera Syariah tentunya harus mempunyai manajemen operasional pemasaran yang terorganisir sehingga bisa menembus pangsa pasar dari berbagai kalangan dan tidak ada lagi kesan di masyarakat, industri asuransi hanya cocok buat masyarakat kelas menengah ke atas, sementara untuk masyarakat kelas bawah tidak cocok.

Dari permasalahan yang diuraikan berkaitan pemasaran tersebut, penulis tertarik untuk menelitinya lebih mendalam tentang bagaimana pemasaran produk Mitra Iqra, kendala yang dihadapi dalam pemasarannya, dan prospeknya. Hasil penelitian lapangan yang diperoleh, kemudian dituangkan dalam sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi yang berjudul: **“Produk Mitra Iqra (Asuransi Pendidikan Syariah) Di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin”**.

#### **B. Rumusan Masalah.**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka dirumuskanlah permasalahan penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana pemasaran produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin?
2. Apa saja kendala yang dihadapi AJB Bumiputera Syariah dalam pemasaran produk Mitra Iqra di Banjarmasin?
3. Bagaimana prospek produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin?

---

<sup>8</sup>Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi*, ( Jakarta: Bumi Aksara, 2006), Cet. IV, hlm.188.



### **C. Tujuan Penelitian.**

Untuk menjawab rumusan masalah tersebut, maka ditetapkanlah tujuan penelitian ini, yaitu:

1. Mengetahui pemasaran produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin.
2. Mengetahui kendala yang dihadapi AJB Bumiputera Syariah dalam pemasaran produk Mitra Iqra di Banjarmasin.
3. Mengetahui prospek produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin.

### **D. Signifikansi Penelitian.**

Dari penelitian yang dilakukan ini, diharapkan dapat berguna sebagai:

1. Bahan informasi ilmiah dalam ilmu kesyari'ahan, khususnya dalam bidang kajian ekonomi Islam yang salah satunya adalah dibidang asuransi syariah yang sekarang ini mulai marak berkembang.
2. Bahan informasi ilmiah bagi masyarakat yang membutuhkan informasi tentang bagaimana sebenarnya manajemen operasional pemasaran pada asuransi syariah yang sesuai dengan syariah.
3. Bahan kajian ilmiah untuk menambah *khazanah* pengembangan keilmuan pada kepustakaan IAIN Antasari Banjarmasin.
4. Bahan informasi bagi peneliti yang lain yang berkeinginan meneliti masalah ini dari aspek yang berbeda.
5. Bagi pihak perusahaan AJB Bumiputera Syariah Cabang Banjarmasin, penelitian ini dapat dijadikan bahan data, kajian, dan sumbangsih pemikiran

untuk melakukan perbaikan-perbaikan dalam melakukan kegiatan pemasaran produk Mitra Iqra yang lebih baik lagi ke depan.

#### **E. Definisi Operasional.**

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami maksud dari penelitian ini, perlu diberikan penjelasan dalam bentuk definisi operasional sebagai berikut:

1. Pemasaran, ialah cara yang dilakukan dalam memasarkan atau menjual suatu produk jasa yang di hasilkan oleh AJB Bumiputera Syariah cabang Banjarmasin untuk di tawarkannya kepada para nasabah. Yang meliputi:
  - a. Struktur organisasi pemasarannya.
  - b. Cara memasarkan produk Mitra Iqra
  - c. Biaya produk Mitra Iqra
  - d. Akad transaksinya
  - e. Daftar perolehan polis
  - f. Kendala-kendala dilapangan dalam memasarkan produk Mitra Iqra
2. Produk Mitra Iqra ialah produk asuransi pendidikan syariah dari AJB Bumiputera Syariah yang 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.
3. AJB Bumiputera Syariah adalah cabang usaha dari AJB Bumiputera 1912 yang berada di Kota Banjarmasin, dengan mengelola usaha asuransi jiwa dengan prinsip syariah. Awal mula beroperasi di Banjarmasin pada tanggal 27 maret 2007, dengan alamat di Jl Pangeran Antasari No. 158, Banjarmasin.

## **F. Kajian Pustaka.**

Skripsi yang diangkat ini pada dasarnya adalah bersumber dari kajian lapangan tentang permasalahan pemasaran produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin.

Dari penelusuran penulis, skripsi mengenai permasalahan tentang asuransi ini memang beberapa orang pernah ada yang mengangkatnya di fakultas syari'ah, dengan judul:

*Pertama, Operasional Asuransi Takaful Keluarga (Tinjauan Hukum Islam)*, oleh Hani; NIM.9501140829, yang mengkaji tentang praktik yang dilakukan oleh asuransi takaful keluarga di lapangan, yang menyangkut tentang bagaimana pelayanan kepada nasabahnya, pembayaran asuransinya, penarikannya, dan pembagian biaya, sehingga diketahui bagaimana banyak atau tidaknya nasabah yang mengikutinya.

*Kedua; Asuransi dalam Perspektif Ulama NU dan Muhammadiyah di Kabupaten Tapin*, oleh Ahmad Herman; NIM. 9801142388, yang mengkaji tentang pandangan dari ulama dua lembaga keagamaan terbesar di Indonesia, yaitu NU dan Muhammadiyah tentang masalah hukum dari asuransi, dimana tokoh-tokohnya terjadi perbedaan dalam memandang hukum asuransi, yaitu ada yang membolehkannya dan ada yang tidak membolehkannya.

*Ketiga, penerapan akad mudharabah pada asuransi syariah takaful Indonesia cabang Banjarmasin*, oleh Mahdiannor, NIM. 0301155803, yang mengkaji tentang cara pelaksanaan perjanjian terhadap kesepakatan bersama yang dibuat antara nasabah dan pihak perusahaan asuransi takaful Indonesia Banjarmasin

terhadap produk jasa yang ditawarkan, seperti takaful kebakaran dan takaful kecelakaan diri.

Ketiga skripsi tersebut hanya menyangkut masalah asuransi secara umum saja dan substansinya pun berbeda dengan permasalahan penulis angkat ini. Apalagi permasalahan yang penulis angkat dari aspek ekonomi Islam, bukan dari aspek muamalah seperti yang mereka angkat. Selain itu memang AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin adalah belum pernah ada yang menelitinya.

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

Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:<sup>9</sup>

Bab I merupakan pendahuluan dari penelitian, terdiri atas: latar belakang masalah diangkatnya penelitian ini mengenai pemasaran pada produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin. Kemudian dirumuskanlah permasalahan penelitian ini dan ditetapkan tujuan penelitian. Lalu disusunlah signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teoritis, yang menjadi bahan acuan untuk menganalisis data yang diperoleh, berisikan mengenai ketentuan umum tentang asuransi syariah, yang terdiri dari: pengertian asuransi syaria'h, landasan hukum dalam kegiatan asuransi syariah, prinsip manajemen dalam operasional asuransi syariah, jenis-jenis asuransi *syariah* dan manajemen pengelolaan dananya, dan manajemen operasional dalam akad *mudharabah* pada asuransi syariah.

---

<sup>9</sup>Fakultas Syari'ah IAIN Antasari Banjarmasin, *Keputusan Rektor IAIN Antasari No. 72 Tahun 2007 Tentang Pedoman Penulisan Skripsi Program Sarjana (S.1) IAIN Antasari Banjarmasin*, h. 3.

Bab III merupakan metode penelitian, yang merupakan cara untuk melakukan penelitian di lapangan, yang terdiri atas: jenis dan sifat penelitian, lokasi penelitian, subyek dan obyek penelitian ini, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, dan tahapan penelitian.

Bab IV merupakan penyajian data dan analisis, terdiri atas: *Pertama*, penyajian data, berupa laporan hasil penelitian yang telah dilakukan. *Kedua*, analisis terhadap hasil penelitian berdasarkan landasan teoritis yang telah disusun tentang pemasaran pada produk Mitra Iqra di AJB Bumiputera Syariah Banjarmasin, kemudian ditarik kesimpulannya.

Bab V merupakan penutup dari penelitian yang dilakukan ini, terdiri dari simpulan dan saran.