

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Minat Pelaku Usaha pada Asuransi Syariah di Pasar Rau

Kemajuan dalam perkembangan industri asuransi syariah masih kalah jauh dibandingkan dengan industri asuransi konvensional. Hal tersebut dikarenakan kurang minat masyarakat terhadap produk-produk jasa asuransi syariah. Rendahnya minat masyarakat dalam menggunakan produk asuransi syariah disebabkan masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai hal tersebut.

Minat merupakan kecenderungan ataupun ketertarikan atas segala sesuatu. Minat juga bukan bawaan lahir, tetapi sesuatu yang dapat dipelajari. Artinya, sesuatu yang sebelumnya tidak diminati karena adanya masukan-masukan tertentu atau wawasan baru dan pola pemikiran yang baru, jadi minat adalah suatu tindakan yang didasarkan atas motivasi seseorang untuk memiliki hubungan pada suatu obyek dengan tanpa adanya paksaan sehingga mendapatkan kepuasan dari apa yang dilakukannya, semakin besar kepuasan yang didapatkannya maka semakin besar pula minat yang diberikan.

Minat pelaku usaha pada asuransi syariah merupakan keinginan dan ketertarikan pelaku usaha untuk berasuransi sebagai tindakan dan langkah untuk memperkecil suatu risiko di masa yang akan datang yang mungkin bisa terjadi. Asuransi syariah merupakan suatu kebutuhan akan perlindungan dari berbagai jenis risiko ketidakpastian yang dialami oleh pelaku usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti melakukan observasi dan wawancara dengan beberapa informan kunci untuk mendapatkan hasil yang diinginkan pada penelitian ini. Wawancara dilaksanakan

terhadap 10 orang informan pelaku usaha di pasar Rau antara lain sebagai berikut:

No	Nama	Usia	Jenis Pelaku Usaha
1	AENG	60	Pedagang Daging
2	AMAR	35	Pedagang Bumbu
3	ANI	28	Pedagang Buah
4	FALAH	38	Pedagang Telur
5	INDRA	54	Toko Pakaian
6	IRWAN	53	Toko Sembako/Beras
7	MUNIF	35	Toko Perlengkapan Rumah Tangga
8	NOVI	43	Toko Furniture
9	RUDI	61	Toko Elektronik
10	WAWAN	39	Toko Emas

Sumber: Wawancara

Berdasarkan tabel di atas dengan melakukan wawancara kepada beberapa informan yang bertujuan untuk mengetahui minat berasuransi syariah pada pelaku usaha di Pasar Rau. Asuransi syariah yang memiliki banyak manfaat ini, mendapat respon yang beragam dari para pelaku usaha di Pasar Rau Kota Serang, Banten. Ada yang berminat dan ada juga yang sama sekali tidak berminat untuk berasuransi syariah. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada 10 informan pelaku usaha, salah satunya sebagai upaya dalam mengetahui minat pelaku usaha di pasar Rau tersebut. Berikut hasil wawancara, kebanyakan dari informan kurang berminat terhadap asuransi syariah. Ada beberapa hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan, diantaranya Bapak Munif (35 Tahun) sebagai pelaku usaha perlengkapan rumah tangga menyatakan bahwa:

“saya tidak berminat, karna yang saya tahu asuransi itu seperti menabung, namun uang tidak bisa kembali dan untuk merasakan

manfaat asuransi tersebut harus mengalami risiko terlebih dahulu seperti kematian dan saya sudah punya jaminan kesehatan dari program pemerintah yaitu BPJS Kesehatan, jadi tidak memerlukan asuransi”.¹

Pada dasarnya asuransi dengan BPJS Kesehatan memiliki perbedaan diantaranya yaitu biaya premi, limit pertanggungan, manfaat, prosedur dan jangkauan layanan. Hal tersebut dikarenakan ketidaktahuan masyarakat terhadap produk asuransi.

Namun ternyata tidak semua pelaku usaha tidak berminat terhadap asuransi syariah. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan ada juga yang berminat. Namun, karena keterbatasan informan dalam membayar asuransi tersebut menjadikan mereka tidak melanjutkan untuk berasuransi lagi. Seperti halnya hasil wawancara kepada Bapak Wawan (39 Tahun) sebagai pelaku usaha Toko Emas dalam wawancara tersebut menyatakan bahwa:

“saya sudah pernah berasuransi sebelumnya namun karena ada keterbatasan ekonomi dan kebutuhan lain yang harus lebih diutamakan ,jadi saya memilih untuk tidak melanjutkan berasuransi”.²

Faktor ekonomi menjadi salah satu penghambat masyarakat untuk berasuransi. Apalagi dengan adanya covid-19 yang menyebabkan perekonomian masyarakat termasuk pelaku usaha terkena dampaknya.

Kemudian ada beberapa pelaku usaha yang menyatakan sudah berasuransi sebelumnya, tetapi mereka berasuransi pada asuransi konvensional yang mana mereka beranggapan asuransi syariah dan asuransi konvensional sama saja karena tidak begitu mengerti tentang

¹ Wawancara dengan Munif, Pelaku usaha Perlengkapan Rumah Tangga, di pasar Rau, pada tanggal 09 juni 2022.

² Wawancara dengan Wawan, Pelaku Usaha Toko Emas, di pasar Rau, pada tanggal 09 juni 2022.

asuransi. setelah menjadi peserta asuransi tersebut pelaku usaha tersebut beranggapan tidak ada kejelasan terkait premi yang sudah dibayarkan tiap bulannya. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Rudi (63 Tahun) sebagai pelaku usaha toko elektronik dalam hasil wawancara memberikan tanggapan bahwa:

“saya sudah pernah berasuransi selama 10 tahun di asuransi konvensional, tapi saya sudah tidak berasuransi lagi karena merasa ketidakjelasan dari premi yang sudah dibayarkan tiap bulannya yang awalnya dijanjikan oleh pihak asuransinya bisa dapat keuntungan dan juga manfaat yang didapat, tetapi uang yang diberikan hanya sebagian saja dari selama saya berasuransi, jadi saya sudah tidak tertarik lagi dengan asuransi apapun”.³

Berdasarkan kasus yang dialami oleh Bapak Rudi bahwasannya mereka tidak memahami konsep asuransi syariah dan konvensional, mereka beranggapan asuransi syariah maupun konvensional sama saja, padahal sangat jelas berbeda.

Asuransi konvensional terdapat Unsur gharar terletak pada ketidakpastian tentang hak pemegang polis dan sumber dana yang dipakai untuk menutup klaim. Unsur maysir terletak pada kemungkinan adanya pihak yang diuntungkan di atas kerugian orang lain. Sedangkan usur riba terletak pada perolehan pendapatan dari membungakan uang. Maka dari itu para ulama mengutarakan bahwa asuransi konvensional yang selama ini dikenal belum sesuai dengan transaksi yang dikenal dalam fiqih Islam. Asuransi syariah dengan perjanjian diawal yang jelas dan transparan serta akad yang sesuai dengan syariah, dimana dana premi asuransi yang terkumpul (tabarru’) akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syar’i dengan berlandaskan prinsip syariah.

³ Wawancara dengan Rudi dan Cici, Pelaku Usaha Peralatan Elektronik, di pasar Rau, pada tanggal 14 Juni 2022

Akhirnya semua dana yang dikelola tersebut nantinya akan dipergunakan untuk menghadapi dan mengantisipasi terjadinya musibah atau bencana atau klaim yang terjadi diantara peserta asuransi syariah. Mengelola dana melalui asuransi syariah diyakini dapat terhindar dari unsur yang diharamkan Islam yaitu riba, gharar (ketidak jelasan dana) dan maysir (judi). Untuk itu perusahaan asuransi syariah memegang amanah dalam menginvestasikan dana nasabah sesuai dengan prinsip syariah. Sesuai akadnya, mudharabah yaitu akad kerja sama dimana peserta menyedakan dana 100% modal, dan dikelola oleh perusahaan asuransi dengan menentukan kontrak dan bagi hasil.⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas pada pelaku usaha di pasar Rau kota Serang Banten, memang banyak yang tidak berminat dengan asuransi syariah karena pelaku usaha tersebut belum sepenuhnya mengerti dan memiliki pemahaman pada asuransi apalagi asuransi syariah. Mereka beranggapan bahwa tidak terlalu memerlukan asuransi syariah karena sudah ada perlindungan sosial dari pemerintah seperti BPJS Kesehatan yang bisa mengcover biaya ketika mereka mengalami risiko pada kesehatan. Adapula beberapa pelaku usaha yang sudah berasuransi namun tidak melanjutkan lagi.

Beberapa alasan yang peneliti dapatkan dari wawancara dengan beberapa pelaku usaha yang sudah berasuransi tetapi tidak melanjutkan kembali yaitu karena keterbatasan biaya dalam membayar premi tiap bulannya, sudah tidak memerlukan kembali asuransi karena sudah ada yang menjamin risiko dari pihak keluarganya Serta adapula yang sudah berasuransi di konvensional

⁴ Leliya dan Maya Kurniasari, “Minat Masyarakat Berasuransi Syariah di Asuransi Prudential” dalam Jurnal Fakultas dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon, h.8.

tetapi merasa tidak ada keuntungan yang didapat dan dirasakan, jadi memutuskan tidak berasuransi kembali,

Padahal asuransi syariah dan asuransi konvensional sangat berbeda karena asuransi syariah adalah bebas dari pungutan bunga dan memakai sistem bagi hasil. Dana tidak akan hangus seperti dikenal di konvensional. Akad yang digunakan dalam asuransi syariah adalah akad wadiah atau sebagai titipan. Jika kita mengelola dana dengan prinsip asuransi syariah maka bebas dari bunga dan ketidakjelasan dalam kegiatannya.

B. Faktor-Faktor Minat Pelaku Usaha Pada Asuransi Syariah di Pasar Rau

Faktor-faktor minat pelaku usaha di pasar Rau dalam memilih untuk memutuskan sesuatu mempunyai beberapa aspek penting dan pertimbangan yang matang, termasuk dalam memilih untuk berasuransi syariah. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terkait faktor-faktor apa saja yang membuat pelaku usaha di pasar Rau berminat pada asuransi syariah adalah sebagai berikut:

1. Faktor Pendapatan

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan didefinisikan sebagai hasil kerja usaha dan sebagainya. Pendapatan dalam sebuah keluarga digolongkan hanya sebatas upah, dimana pendapatan itu digolongkan dari tinjauan penerimaan dan jumlah pendapatan tetap maupun pendapatan tidak tetap. Pendapatan merupakan total dari hasil yang didapatkan secara keseluruhan yang telah dilakukan oleh seseorang atas kerja keras akan mendapatkan hasil atau sebagai

balas jasa. Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi biasanya mengalokasikan sisa keuangan kedalam tabungan, investasi, dan juga asuransi yang dapat memberikan perlindungan terhadap dirinya dan keluarga. Karena asuransi seringkali di pandang bukan kebutuhan pokok maka yang dapat membeli asuransi yaitu seseorang yang sudah mampu mencukupi kebutuhan pokoknya terlebih dahulu dan memiliki sisa uang lebih.⁵

Berdasarkan uraian diatas didukung oleh kutipan jawaban dari bapak Aeng (60 Tahun) sebagai pelaku usaha Daging yaitu:

“saya pernah berasuransi karena dulu saya bekerja di bagian pengelola pasar Rau dan pendapatan saya mencukupi untuk berasuransi, tetapi sekarang sudah tidak berasuransi kembali karena sudah ada anak-anak saya yang menanggung jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan”⁶

Berdasarkan jawaban yang di paparkan oleh bapak Aeng tersebut bahwa faktor pendapatan yang mencukupi memang sangat berpengaruh membuat pelaku usaha berminat untuk berasuransi syariah. Pendapatan yang tinggi bisa memenuhi kewajiban dan kebutuhan sehari-hari serta pendapatan yang mencukupi bisa dialokasikan juga untuk berinvestasi maupun berasuransi untuk memberikan perlindungan ketika terjadi suatu risiko kerugian finansial kesehatan, kematian dan lain sebagainya.

⁵ Ami Radianti dan Nuri Aslami, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Memilih Produk Asuransi Syariah", dalam Jurnal Pendidikan dan Agama Islam Volume 21 Nomor 2 (2022), Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, hlm. 9.

⁶ Wawancara dengan Aeng, Pelaku Usaha Daging, di pasar Rau pada tanggal 14 juni 2022

2. Faktor Promosi

Promosi mempunyai peran penting dalam mempengaruhi proses keputusan seorang konsumen atau calon nasabah untuk berasuransi syariah. karena dari adanya promosi dapat menjadi sarana untuk menumbuhkan pengertian antara pihak perusahaan asuransi dengan konsumen. Semakin sering promosi dilakukan, maka cenderung semakin besar keputusan pembelian konsumen pada produk yang dipromosikan tersebut.⁷

Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa kegiatan promosi memang ditujukan untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Jawaban dari informan tentang pengaruh promosi terhadap minat dalam membeli produk asuransi seperti tertera oleh hasil kutipan jawaban wawancara dengan Bapak Wawan (39 Tahun) sebagai pelaku usaha Toko Emas sebagai berikut:

“saya tertarik dengan asuransi syariah karena adanya promosi yang dilakukan oleh pihak agen asuransi tersebut, dengan menjelaskan pentingnya asuransi syariah serta manfaatnya, membuat saya tertarik dalam membeli produk asuransi”⁸

Berdasarkan kutipan wawancara dengan Bapak Wawan selaku pelaku usaha tersebut bahwa beliau berasuransi karena adanya promosi dari pihak agen asuransi dengan meyakinkan jika berasuransi banyak keuntungan dan manfaat yang didapatkan, sehingga membuat beliau bisa tertarik untuk berasuransi syariah.

⁷ Zamharil, “Analisis Keputusan Beli Nasabah Non Muslim Pada Asuransi Syariah Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Jambi” dalam Jurnal IJEB VOL.1,NO.1,JUNI 2016, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, hlm.33

⁸ Wawancara dengan Wawan, Pelaku Usaha Toko Emas, di pasar Rau pada tanggal 09 juni 2022

Walaupun sekarang beliau sudah tidak berasuransi lagi tapi menjelaskan alasan yang mendasar pernah ikut dan tertarik berasuransi karena adanya promosi dari agen asuransi.

3. Faktor produk

Faktor produk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pertimbangan konsumen dalam keputusan pembelian. Produk yang dijual harus mempunyai kualitas yang baik, unik dan penampilan yang menarik sehingga dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli. Kualitas produk yang baik akan mendorong perusahaan untuk mempertahankan usahanya agar mampu bersaing dengan pesaing lainnya.

Kotler menyatakan bahwa produk adalah suatu yang dianggap memuaskan kebutuhan dan keinginan. Produk dapat berupa suatu benda, rasa, kegiatan orang, tempat, organisasi dan gagasan dimana suatu produk akan mempunyai nilai lebih dimata konsumen, jika memiliki keunggulan dibanding dengan produk lain yang sejenis.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar/pembeli untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dalam kaitanya dengan keputusan membeli, faktor produk mempunyai peran yang sangat penting karena terkait dengan keuntungan dan nilai yang ditawarkan kepada konsumen. Jika keuntungan serta nilai yang didapat konsumen setelah mengkonsumsi produk sesuai atau bahkan lebih besar dari harapan mereka maka kemungkinan untuk membeli atau

memakai produk tersebut kembali akan lebih besar dan sebaliknya.⁹

Pendapat ini didukung oleh kutipan jawaban dari bapak Indra (54 Tahun) sebagai pelaku usaha Toko Pakaian yaitu:

“produk merupakan salah satu alasan saya untuk berasuransi, saya membeli produk asuransi kesehatan tetapi saya juga tertarik dengan produk Asuransi Pendidikan di Bumiputera karena saya sangat membutuhkannya guna persiapan awal untuk pendidikan anak saya seketika usaha saya bangkrut atau terjadi musibah pada keluarga saya”¹⁰

Berdasarkan kutipan jawaban wawancara dengan bapak Indra selaku pelaku usaha yang pernah berasuransi bahwasannya beliau bisa berminat berasuransi syariah salah satunya karena produk yang sesuai dengan keinginan serta manfaatnya. Beliau membeli produk asuransi Mitra Iqra yang merupakan asuransi pendidikan di perusahaan asuransi Bumiputera. Beliau menjelaskan berminat membeli produk tersebut karena sebagai persiapan awal untuk pendidikan anak-anaknya jika nanti usaha beliau mengalami kebangkrutan ataupun kerugian yang bisa menghambat pendidikan buat anak-anaknya. Sedikit memiliki pemahaman terhadap produk tersebut melalui penjelasan pihak asuransi yang mempromosikan dengan demikian beliau berminat untuk berasuransi.

⁹ Tati Handayani, dkk, “*Apa Pertimbangan Masyarakat Berasuransi Syariah Di Jabodetabek?*”, dalam *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam* Volume 8(1) April 2020, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, hlm. 39-54

¹⁰ Wawancara dengan Indra, Pelaku Usaha Toko Pakaian, di pasar Rau pada tanggal 09 juni 2022

4. Faktor Harga

Harga atau premi asuransi merupakan pembayaran dari tertanggung kepada penanggung, sebagai imbalan jasa atas pengalihan risiko para penanggung. Besarnya suatu premi atas keikutsertaan di asuransi yang harus dibayarkan, telah ditetapkan oleh perusahaan asuransi dengan memperhatikan keadaan-keadaan dari tertanggung.¹¹

Faktor harga menjadi salah satu poin penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan asuransi syariah, karena penetapan harga merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan untuk calon nasabahnya. Harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang memuaskan akan mempengaruhi minat seseorang. Sedangkan jika harga yang dipasarkan tidak setara dengan manfaat didapat dari produk yang dibeli, maka seseorang akan berfikir dua kali untuk membelinya.

Harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk/jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki/menggunakan suatu produk/jasa, atau dengan kata lain harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan seseorang untuk memperoleh barang atau jasa agar dikonsumsi demi memenuhi keinginan atau kebutuhannya. Harga merupakan salah satu faktor penentu dalam pemilihan merek yang berkaitan dengan keputusan membeli konsumen. Ketika memilih diantara merek yang ada tetapi dengan membandingkan beberapa standar

¹¹ Surabaya Erwan Aristyant, dkk, “Pengaruh Religiusitas, Pelayanan dan Tarif Premi terhadap Kepuasan Nasabah Asuransi Syariah melalui Minat Berasuransi Syariah di Perusahaan Asuransi Syariah Cabang Surabaya “, dalam Jurnal 6 October 2021 Volume 5, Universitas Wijaya Putra Surabaya, 3 STAI YPBWI Surabaya, hlm.3.

harga sebagai referensi untuk melakukan transaksi pembelian. Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa harga memang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.¹²

Pendapat ini didukung oleh kutipan jawaban dari bapak wawan (39 Tahun) sebagai pelaku usaha Toko Emas yaitu:

“alasan saya berminat berasuransi karena harga preminya, walaupun manfaatnya banyak tetapi harga preminya juga harus menjadi pertimbangan untuk membelinya”¹³

Berdasarkan jawaban dari bapak Wawan tersebut bahwasanya faktor harga premi asuransi juga menjadi faktor yang harus dipertimbangkan dengan matang, karena bukan hanya manfaatnya saja yang besar tetapi harga juga harus dipertimbangkan untuk membeli produk asuransi. dengan demikian faktor harga menjadi salah satu faktor yang membuat pelaku usaha di pasar Rau berminat untuk berasuransi, harga premi yang terjangkau dengan kualitas produk dan manfaat yang banyak membuat pelaku usaha mempertimbangkan untuk membeli produk asuransi syariah.

¹² Zamharil, “Analisis Keputusan Beli Nasabah Non Muslim Pada Asuransi Syariah Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Jambi” dalam Jurnal IJEB VOL.1,NO.1,JUNI 2016, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, hlm.33

¹³ Wawancara dengan Wawan, Pelaku Usaha Toko Emas, di pasar Rau pada tanggal 09 juni 2022