

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan Syariah merupakan suatu badan usaha atau institusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset keuangan ataupun *non financial* aset atau aset riil berdasarkan prinsip Syariah. Permasalahannya adalah bagaimana hukum Islam dapat berkembang sehingga mampu memberikan jawaban atas kenyataan aktual persoalan ekonomi sehingga para ahli fiqih kontemporer memandang bahwa aspek yang perlu digali dari hukum muamalat itu adalah asas-asas hukumnya, bukan aturan-aturan detail. Terlihat jelas kedudukan dan peranannya ekonomi Islam yang diwujudkan dalam lembaga keuangan syariah merupakan suatu keharusan untuk dikembangkan, terlebih lembaga keuangan tersebut memiliki landasan hukum, sehingga dapat memberi peran yang maksimal dan membuka daya tawar yang positif untuk mempercepat pertumbuhan.¹

Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan modern yang melakukan manajemen resiko yang mungkin dihadapi dimasa mendatang. Hal ini sangat menarik, mengingat kemungkinan adalah satu ketidakpastian (*uncertainty*). Mengantisipasi suatu yang masih berupa kemungkinan bisa jadi sebagian orang sebagai sebuah tindakan yang sia-sia dan tidak bermanfaat sama sekali, tetapi bagi yang lain mungkin sebuah tindakan yang

¹ Muhamad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Konsep Dan Sistem Operasional*, (Jakarta :GIF.2004), h. 21.

sangat efektif untuk menghindari sebuah kerugian yang mungkin ditimbulkan.²

Asuransi Syariah disebut juga Asuransi Ta'awun yang artinya tolong-menolong atau saling membantu atas dasar prinsip syariat yang saling toleran terhadap sesama manusia untuk saling menjaga kebersamaan dalam meringankan bencana yang di alami peserta. Sebagaimana firman Allah dalam Al-quran surah Al-maidah:2

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ... (المائدة: ٢)

Artinya: "...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan..." (QS. AL-MAIDAH : 2).³

Dalam Asuransi peserta tidak ada perbuatan memakan harta manusia dengan batil (*aklu amwalinnas bilbathil*), karena apa yang telah diberikan adalah semata-mata sedekah dari harta yang dikumpulkan. Selain itu Asuransi Syariah akan membawa kemajuan dan kesejahteraan kepada perekonomian umat.

Asuransi Syariah di Indonesia sudah berjalan selama 14 (empat belas) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikannya Asuransi PT. Takaful Keluarga. Dibandingkan dengan berdirinya Asuransi Bumiputra maka usia Asuransi Syariah tergolong relative

² Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 252.

³ Yayasan Penyelenggara Penterjemah AL-Quran Departemen Agama RI, *AL-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: 2016) h.106

muda. Namun dilihat dari jumlah pertumbuhan perusahaan, Asuransi Syariah sangatlah menggembirakan yaitu 40% setiap tahun sementara yang konvensional hanya 25% melihat pertumbuhan yang pesat ini menunjukkan betapa besar peluang Asuransi Syariah untuk lebih berkembang lagi. Setidaknya ada dua faktor penting yang biasa menjadi momentum berharga bagi perkembangannya Asuransi Syariah di Indonesia, yaitu:

1. Ruang penetrasi produk Asuransi di Indonesia masih sangat luas mengingat persentase pemegang polis individual di Indonesia baru mencapai kisaran tiga persen (6,6 juta) dari total penduduk sebesar 220 juta jiwa.
2. Mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk asing yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragam berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas.

Setidaknya masyarakat Indonesia yang ikut berasuransi menjadi peluang bagi Asuransi Syariah untuk meningkatkan pangsa pasar, sejalan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa Asuransi misalnya untuk kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatkan biaya kesehatan dan lain-lainnya. Di samping itu besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan Asuransi Syariah berpeluang besar untuk lebih berkembang lagi. Hal ini karena bagi orang muslim menjalankan aktifitas yang sesuai dengan tuntunan Islam tentunya akan menjadi pilihan utama, demikian juga dalam hal pilihan berasuransi tentunya seorang muslim

akan lebih memilih yang sesuai dengan ajaran Islam yaitu Asuransi Syariah dari pada Asuransi Konvensional yang selama ini masih diragukan kehalalannya.

Keunggulan konsep Asuransi Syariah yang dapat memenuhi rasa keadilan juga menjadi peluang bagi perkembangannya Asuransi Syariah. Misalnya konsep bagi hasil dalam Asuransi Syariah dimana jumlah yang dibagi tergantung hasil yang didapat sehingga tidak ada yang dirugikan. Bertahan terhadap krisis ekonomi tahun 1997, sehingga banyak perusahaan Asuransi Konvensional mulai melirik produk Asuransi Syariah.

Konsep yang sesuai dengan Syariah ini pula yang menjadikan Asuransi Syariah tidak hanya hadir di Negara yang berpenduduk mayoritas muslim. Hingga kini di seluruh dunia sudah ada sekitar 45 (empat puluh lima) Asuransi Syariah, misalnya di Singapura, Swiss, Amerika Serikat, Jeneva, Bahamas dan lain-lain.

Asuransi berasal dari kata *assurance* atau *insurance* (bahasa Inggris) yang berarti jaminan atau perlindungan. Asuransi secara hukum dapat didefinisikan sebagai suatu perikatan antara dua pihak yaitu penanggung (Perusahaan Asuransi) dan tertanggung (individu atau badan usaha). Penanggung mengikatkan diri untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung, bila terjadi peristiwa/musibah yang dijamin dalam polis. Tertanggung membayar sejumlah uang kepada penanggung yang disebut dengan premi (sebagai imbal jasa atau pengalihan risiko dari tertanggung kepada penanggung). Dengan demikian Asuransi harus memiliki beberapa unsur sebagai berikut:

1. Pengalihan risiko dari tertanggung kepada penanggung.
2. Tertanggung membayar sejumlah uang (yang disebut premi).
3. Penanggung bersedia membayar ganti rugi.
4. Sesuai persyaratan dan ketentuan yang di atur polis.

Saat ini pemahaman dan kesadaran masyarakat Indonesia dalam berasuransi masih dianggap rendah, dan dari mereka yang telah berasuransi lebih banyak yang melakukan kondoso atau keadaan terpaksa. Misalnya karena adanya kontrak kredit dari bank atau kontrak sewa guna/leasing dari perusahaan pembiayaan (*Leasing Company*). Padahal dalam ilmu perencanaan keuangan, Asuransi merupakan salah satu dari 5 (lima) pilar yang harus dipersiapkan dalam merencanakan kehidupan keluarga yang sejahtera. 5 (lima) pilar tersebut adalah:

1. Perpajakan (*Taxes*)
2. Investasi (*Investment*)
3. Asuransi (*Insurance*)
4. Pension (*Pension*)
5. Warisan (*Estate*)

Bila seseorang ingin mencapai keluarga sejahtera, demikian juga jika suatu institusi/organisasi usaha menghendaki kelancaran usaha untuk mencapai tujuan, faktor Asuransi tidak bisa diabaikan begitu saja.

Dengan memiliki proteksi dalam bentuk Asuransi, kehidupan akan menjadi aman dan nyaman karena Asuransi memberikan perlindungan dan

kepastian, saat terjadi musibah yang dapat mengakibatkan kerusakan atau kerugian suatu asset, dengan memberikan ganti untuk merekondisi dan mengembalikan asset yang rusak. Asuransi menjaga kestabilan ekonomi keluarga bagi individu dan melancarkan usaha bagi organisasi usaha, yang dengan demikian dapat memberikan ketenangan pikiran dan hati sehingga meningkatkan prestasi kerja.

Faktor adalah hal (Keadaan, Peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu. Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, cukup banyak faktor-faktor dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, dan lingkungan masyarakat.

Beberapa faktor yang mempengaruhi minat, yaitu:

- a. Perbedaan pekerjaan, artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat memperkirakan minat terhadap tingkat pekerjaan yang ingin dicapainya, aktifitas yang dilakukan, penggunaan waktu senggangnya, dan lain-lain.
- b. Perbedaan sosial ekonomi, artinya seseorang mempunyai sosial ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang diinginkannya dari pada yang mempunyai sosial ekonomi rendah.

- c. Perbedaan hobi atau kegemaran, artinya bagaimana menggunakan waktu senggangnya.
- d. Perbedaan usia, artinya usia anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua akan berbeda minatnya terhadap suatu barang, aktifitas, benda, dan seseorang.

Secara umum pengertian minat adalah perhatian yang mengandung unsur-unsur perasaan. Minat merupakan keinginan atau dorongan pada diri sendiri pada objek tertentu. Misalnya minat pada pelajaran, olahraga atau hobi. Minat bersifat pribadi (individu). Artinya, setiap orang memiliki minat yang bisa saja berbeda dengan orang lain. Minat berkaitan erat dengan motivasi seseorang, sesuatu yang dipelajari. Serta dapat berubah-ubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman, dan metode yang sedang trend, bukan bawaan sejak lahir. Faktor yang mempengaruhi munculnya minat seseorang tergantung pada kebutuhan fisik, sosial, dan pengalaman. Minat diawali perasaan seseorang dengan sikap positif.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa minat bukanlah sesuatu yang statis atau berhenti, melainkan dinamis dan mengalami pasang surut minat juga bukan bawaan lahir, tetapi sesuatu yang dapat dipelajari. Artinya, sesuatu yang tadinya tidak diminati karena adanya masukan-masukan tertentu atau wawasan baru dari pola pemikiran yang baru. Terdapat tiga karakteristik minat, sebagai berikut:

- a. Minat menimbulkan sikap positif dari satu objek.
- b. Minat merupakan suatu yang menyenangkan dan timbul dari satu objek.
- c. Minat mengandung unsur penghargaan, mengakibatkan suatu keinginan, dan kegairahan untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam. Dalam bentuk skripsi dengan judul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ASURANSI DALAM MENUMBUHKAN MINAT MASYRAKAT DESA MELATI PADA PRODUK ASURANSI KESEHATAN”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang dapat diambil sebagai dasar penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagaimana strategi pemasaran asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat pada produk asuransi kesehatan pada PT. Prudential melalui analisis SWOT?

C. Batasan Masalah

Untuk menghindari terlalu luasnya penelitian yang akan dilakukan, penulis akan membatasi hanya beberapa yaitu analisis SWOT pendukung

dan penghambat strategi pemasaran asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat desa melati.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada masalah-masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat pada produk asuransi kesehatan studi kasus pada PT. Prudential Kota Cilegon.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mendukung dan menghambat dalam strategi pemasaran asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat pada produk asuransi kesehatan studi kasus pada PT. Prudential Kota Cilegon.

E. Manfaat Penelitian

Dari berbagai permasalahan di atas, maka terdapat manfaat dari penelitian ini yang menjadi sebuah sarana informasi antara lain :

1. Bagi Penulis

Bagi penulis, dengan melakukan penelitian ini penulis dapat memperoleh ilmu pengetahuan dan pengalaman tentang strategi pemasaran asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat pada produk asuransi kesehatan pada PT. Prudential.

2. Bagi Pembaca

Sebagai sumber informasi dan sebagai tambahan kepustakaan yang berhubungan dengan strategi pemasaran asuransi dalam menumbuhkan minat masyarakat pada produk asuransi kesehatan pada PT. Prudential.

F. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu merupakan kajian tentang teori-teori yang diperoleh dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan oleh penyusun. Untuk penulis akan menguraikan beberapa kajian pustaka yang relevan dengan masalah faktor-faktor yang mempengaruhi minat pengusaha ukm dalam berasuransi syariah.

Dalam penulisan karya ilmiah, seringkali disertakan tentang keaslian penelitian. Artinya bahwa inti dari penelitian yang akan kita laksanakan bersifat asli, otentik, dan bukan merupakan plagiat.

Dalam membuktikan bahwa penelitian kita adalah karya yang otentik, maka peneliti harus secara terbuka menyatakannya. Yaitu penelitian terdahulu ataupun karya ilmiah yang sudah diteliti sebelumnya. Dari beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan, selanjutnya akan dibandingkan dengan topik penelitian kita terutama dalam hal metodologi penelitian. Hal apa saja yang mempunyai persamaan, dan dalam hal mana saja penelitian itu mempunyai perbedaan. Perbedaan itulah yang sebenarnya mencerminkan keaslian. Dalam hal ini, fokus penelitian terdahulu yang dijadikan acuan

adalah terkait faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat pengusaha umkm dalam berasuransi syariah. Oleh karena itu, peneliti melakukan beberapa kajian terhadap beberapa hasil penelitian ataupun karya ilmiah, berupa tesis, skripsi, dan jurnal-jurnal melalui internet.

Tabel 1

Penelitian Terdahulu Yang Relevan

NO.	Peneliti	Persamaan	Perbedaan	Keterangan/hasil penelitian
1.	Winny Rahmawati ⁴	Pengaruh minat	Metode penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ke empat faktor (variable) terdapat satu variable yang mempunyai pengaruh kuat diantara variable lainnya. Empat faktor (variable) yaitu sosial-

⁴ Winny Rahmawati, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim dalam Membeli Produk Asuransi Jiwa Syariah* (UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015).

				ekonomi, produksi, promosi dan tarif premi.
2.	Maya Kurniasari ⁵	Minat berasuransi	Tidak ada	Mengetahui kelebihan yang membuat nasabah minat berasuransi syariah serta mengetahui faktor-faktor apa sajayang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah.
3.	Fiddiatun Hasanah ⁶	Minat usaha kecil	Metode kuantitatif	Berdasarkan hasil analisis data

⁵ Maya Kurniasari, *Minat Masyarakat Berasuransi Syariah* (IAIN Syekh Nurjati, Cirebon, 2015).

		menengah (UKM)		yang dilakukan, diketahui bahwa masing-masing variable yang diikutsertakan dalam penelitian ini telah memenuhi kualitas data yang baik, yaitu valid dan reliable, sehingga dapat digunakan untuk menghasilkan model persamaan logistic yang baik.
4.	Rahma Liani	Pengaruh Minat	Metode Penelitian	Berdasarkan hasil analisis

⁶ Fiddiatun Hasanah, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Usaha UMKM Menjadi Nasabah Pembiayaan Di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) Dan Lembaga Keuangan Konvensional (LKK)*. (Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. 2016).

				<p>dan pembahasan yang telah dipaparkan, kesimpulannya variable tingkat religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat dalam memilih Asuransi berbasis Syariah.</p>
--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

G. Kerangka Pemikiran

Metode analisis SWOT (*SWOT Analysis*) adalah suatu cara menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal menjadi langkah-langkah strategi dalam pengoptimalan usaha yang lebih menguntungkan. Dalam analisis faktor-faktor internal dan eksternal akan ditentukan aspek-aspek yang menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan yang menjadi ancaman (*threats*) sebuah organisasi. Dengan begitu akan

dapat ditentukan berbagai kemungkinan alternative strategi yang dapat dijalankan (Freedy Rangkuti, 2005: 19).⁷

Dalam penelitian ini, metode analisis data dilakukan sebagai berikut:

1. Melakukan pengklasifikasikan data, faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan sebagai faktor internal organisasi, peluang dan ancaman sebagai faktor eksternal organisasi. Pengklasifikasikan ini akan menghasilkan table informasi SWOT.
2. Melakukan analisis SWOT yaitu membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal organisasi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*).
3. Dari hasil analisis kemudian diinterpretasikan dan dikembangkan menjadi keputusan pemilihan strategi yang memungkinkan untuk dilaksanakan. Strategi yang dipilih biasanya hasil yang paling memungkinkan (paling positif) dengan resiko dan ancaman yang paling kecil.

H. Metode Penelitian

Bab metode penelitian menjelaskan mengenai objek penelitian serta data-data dan metode analisis data yang digunakan dalam penelitian serta berisi langkah-langkah dalam pelaksanaan penelitian.

1. Jenis Penelitian

⁷ "Metode Analisis SWOT" <https://ajichrw.wordpress.com/2009/07/15/metode-analisis-swot/> di akses pada 29 Desember 2020, pukul 21:53 WIB.

Metode yang digunakan oleh penulis adalah kualitatif. Yaitu menggambarkan hasil pengamatan dan wawancara yang telah diperoleh lalu dilakukan penganalisaan serta membuat sebuah kesimpulan dan saran-saran berdasarkan hasil pembahasan dengan mengembangkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan peneliti yang diuraikan dalam kata-kata.

2. Penentuan Wilayah Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Melati

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Wawancara dilakukan langsung kepada masyarakat Desa Melati.
- b. Observasi dilaksanakan dengan melakukan pengamatan di lapangan mengenai objek-objek yang diteliti.
- c. Dokumen-dokumen yang diperoleh dari sumber penelitian yaitu masyarakat Desa Melati.

I. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan pemahaman dan gambaran yang sistematis dengan mudah, maka penulis mencantumkan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab satu penulis menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian,

penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab dua menjelaskan pengertian Asuransi Syariah, pengertian strategi pemasaran dan analisis SWOT.

Bab tiga menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan PT. Prudential.

Bab empat peneliti membahas pokok pembahasan mengenai analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi minat masyarakat Desa Melati dalam berasuransi syariah di Kota Cilegon.

Bab lima membahas tentang uraian kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian serta beberapa saran yang akan ditunjukkan kepada pihak terkait dengan tema yang diteliti.