

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada zaman modern ini kehidupan manusia sudah dipenuhi dengan bermacam-macam risiko dan bahaya. Risiko yang dapat mengancam manusia sangat beragam, seperti kecelakaan transportasi, kecelakaan kerja, kebakaran, perampokan, pencurian, terkena penyakit, bahkan kematian. Mengalami kerugian atau kehilangan merupakan suatu hal yang tidak diinginkan oleh manusia dan manusia sendiri tidak mengetahui apa yang akan terjadi esok hari serta dimana dia akan meninggal dunia.¹

Untuk mengatasi sifat alamiah yang akan menimbulkan situasi yang tidak terduga seperti bencana alam, musibah, dsb maka dilakukan dengan menghindari dan melindungi diri kepada pihak Perusahaan asuransi. Usaha dan upaya manusia untuk mengurangi risiko dengan cara menimbulkan rasa aman dan menjamin diri atau menanggung dirinya menjadi peserta kepada perusahaan asuransi syariah.²

¹ Ni'matussadiyyah, "Pengaruh Pengetahuan Tentang Produk Asuransi Kebakaran Terhadap Minat Dalam Berasuransi Syariah (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Pasar Induk Cicangkal Bogor)," (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten, 2020), h. 1.

² Ibadillah, "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah (Studi Pada Peserta Asuransi Syariah Di PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang)", (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten, 2019), h. 2.

Asuransi syariah adalah upaya saling melindungi dan tolong menolong dengan sejumlah orang atau pihak melalui investasi berbentuk aset atau *Tabarru'* yang akan memberikan rasa aman untuk menghadapi resiko melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.³

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 29 (dua puluh sembilan) tahun semenjak PT. Takaful Keluarga didirikan pada tahun 1994. Dibandingkan asuransi konvensional yang sudah beroperasi dari tahun 1912 dengan asuransi pertama yaitu asuransi Bumiputera, memang asuransi syariah masih tergolong masih muda tetapi dengan melihat perkembangan dari prestasi yang sudah didapatkan oleh perusahaan asuransi syariah yang sudah ada maka perusahaan asuransi dapat menjadi lebih berkembang dan lebih pesat.

Perkembangan asuransi syariah tidak hanya dilihat dari Sejarah dan berapa lama Perusahaan asuransi berdiri, tetapi dilihat juga dari pelayanan, kualitas, dan keberhasilan Perusahaan dalam memberikan manfaat asuransi kepada pesertanya. Adapun Faktor-faktor yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi yaitu dengan memilih jasa layanan asuransi seperti pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, dan promosi.

Keputusan masyarakat untuk bergabung terhadap Perusahaan asuransi syariah dapat dibantu dari kemampuan agen asuransi dalam meyakinkan mereka terkait produk asuransi syariah, terkadang calon peserta sudah memahami pentingnya asuransi dan

³ Kila Suraini, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Memilih Asuransi Jiwa Syariah (Studi Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh)," (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry, 2021), h. 1.

datang sendiri ke Perusahaan untuk membeli polis, tanpa dorongan dari agen asuransi. Pengetahuan ini mungkin diperoleh dari berbagai sumber seperti internet, media social, brosur, saudara, bahkan kerabat. Kesadaran ini dapat membantu mereka untuk memahami dan Bersiap untuk menghadapi risiko di masa depan.

Pengetahuan produk adalah pemahaman konsumen tentang suatu produk dan seluruh informasi akurat yang tersimpan dalam memori konsumen dapat berfungsi sebagai referensi penting untuk membantu mereka dalam memilih suatu produk.

Pengetahuan mengenai produk yang ditawarkan oleh Perusahaan dapat menjadi suatu pertimbangan bagi calon peserta dalam memilih suatu produk asuransi syariah. Ketika informasi suatu produk disampaikan dengan jelas, maka calon peserta akan lebih mudah dalam menilai produk tersebut sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka.

Minat merupakan keadaan seseorang tertarik pada sesuatu dan memiliki keinginan untuk memahami, mengamati, dan membuktikan lebih lanjut, serta dapat memberikan objek yang menarik perasaan senang.⁴ Timbulnya minat peserta dalam menggunakan produk asuransi syariah dikarenakan suatu kebutuhan dan keinginan peserta untuk menikmati manfaat dari produk asuransi syariah.

Faktor yang mendorong seseorang berminat memilih asuransi yaitu reputasi perusahaan dan adanya promosi. Suatu lembaga atau perusahaan yang memiliki reputasi baik maka akan

⁴ Laura Okatarani Br Torong et al., "Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Berasuransi Syariah Di PT Prudential Syariah Binjai," *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 4, no. 2 (2023), h. 327.

dipercaya oleh nasabahnya, sebuah lembaga dipandang mempunyai reputasi baik jika lembaga tersebut diakui dan dipercaya sebagai perusahaan dengan nama baiknya di mata masyarakat. Dengan adanya promosi, Perusahaan dapat mendapatkan target pemasaran yang belum didapat dengan mempromosikan produk asuransi dan jasa yang dimiliki Perusahaan melalui agen, iklan, atau dengan cara mulut ke mulut.⁵

Selain faktor-faktor tersebut, terdapat faktor-faktor yang menyebabkan minimnya Masyarakat untuk berasuransi, yaitu:⁶

1. Tingkat pendapat Masyarakat yang rendah, menjadikan asuransi bukan suatu kebutuhan hidup.
2. Faktor budaya, Masyarakat masih berfikir bahwa masa depan tidak dibutuhkan, yang paling penting adalah memenuhi kebutuhan saat ini.
3. Sosialisasi, kurangnya sosialisasi pentingnya berasuransi.
4. Infrastruktur Perusahaan asuransi, kurang tersebar luasnya kantor cabang di setiap kecamatan, menyebabkan kurangnya Masyarakat dalam mengenal dunia asuransi.

Kesadaran masyarakat Indonesia mengenai pentingnya asuransi masih perlu ditingkatkan. Saat ini, masih banyak pandangan negatif yang berkembang, terutama karena pengalaman kesulitan dalam proses klaim. Oleh karena itu, meningkatkan pemahaman dasar tentang asuransi syariah menjadi sangat penting. Upaya ini akan

⁵ Ibadillah, "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah (Studi Pada Peserta Asuransi Syariah Di PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang)", h. 10.

⁶ Muhammad Sahrul Ramadhan, "Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah (Studi Kasus Pelaku Usaha Pir Kota Serang)", (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten, 2022), h. 7-9

membantu masyarakat memahami dan merasakan manfaat asuransi syariah secara lebih efektif. Dengan demikian, kepercayaan masyarakat terhadap asuransi akan meningkat, dan mereka akan semakin menyadari betapa pentingnya memiliki perlindungan asuransi.⁷

Desa Jayanti adalah salah satu desa di Kecamatan Jayanti, Kabupaten Tangerang. Desa ini memiliki luas wilayah 2,89 km² yang memiliki ketinggian wilayah dari permukaan laut sebesar 27 mdpl dan persawahan dengan luas 137,80 Ha. Batas wilayah desa Jayanti sebagai berikut, di sebelah utara desa ini berbatasan dengan desa cikande, dari sebelah timur berbatasan dengan desa pasirmuncang, kemudian di bagian Selatan berbatasan dengan desa carenang, lalu bagian barat desa ini bersebelahan dengan desa cikande kabupaten serang. Jiwa penduduk warga desa Jayanti sebanyak 9.918 jiwa.

Desa Jayanti Sebagian besar didukung oleh sektor pertanian dan Perkebunan. Penduduknya banyak yang bekerja sebagai petani, pekebun, dan buruh pabrik. Selain itu ada juga usaha kecil dan menengah yang berkembang di desa ini.

Sebagian besar penduduk desa Jayanti beragama islam, yang menunjukkan pentingnya asuransi syariah dalam kehidupan Masyarakat setempat. Namun, minat masyarakat desa Jayanti terhadap asuransi masih relatif rendah, terutama dikarenakan kurangnya kesadaran dan pengetahuan tentang manfaat asuransi dalam menghadapi risiko kehidupan dan finansial.

⁷ Muhammad Sahrul Ramadhan, "Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah (Studi Kasus Pelaku Usaha Pir Kota Serang)", h. 10

Pengalaman beberapa masyarakat mengalami kesulitan dalam mengajukan klaim sehingga menimbulkan ketidakpercayaan terhadap Perusahaan asuransi syariah. Kurangnya pemahaman tentang produk asuransi syariah dan bagaimana manfaat asuransi yang akan di dapatkan membuat banyak masyarakat mempertimbangkan kembali untuk mengikuti asuransi.

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan pada pedagang pecel lele dan pedagang telur gulung, mereka masih belum memahami produk asuransi syariah dan belum menyadari pentingnya berasuransi untuk memproteksi diri dan perdagangannya di masa depan. Terkadang mereka tidak memikirkan kejadian yang dapat menimbulkan kerugian dalam bentuk finansial dan akan berdampak pada kehidupan mereka kedepannya. Pedagang kaki lima desa Jayanti belum memiliki pengetahuan yang mendalam tentang produk asuransi syariah dan Upaya untuk meningkatkan kesadaran Masyarakat untuk mengikuti asuransi dapat melakukan edukasi dan menjelaskan manfaat asuransi dengan bahasa yang mudah dipahami.

Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap pengetahuan pedagang kaki lima desa Jayanti pada produk asuransi untuk menjadi peserta asuransi syariah, oleh karena itu penulis memilih judul: **"Pengaruh Pengetahuan Produk Asuransi Syariah Terhadap Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah (Studi Pedagang Kaki Lima desa Jayanti Kabupaten Tangerang)"** untuk menjadikan topik penelitian.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tingkat pengetahuan pedagang kaki lima desa Jayanti tentang produk asuransi syariah, dan manfaat produk.
2. Seberapa pengaruh minat menjadi peserta asuransi syariah terhadap pedagang kaki lima desa jayanti.

C. Pembatasan Masalah

Melihatnya sangat luas permasalahan yang akan dibahas dan dapat mengakibatkan peneliti tidak fokus terhadap apa yang ingin diteliti, maka penulis membatasi pembahasannya dan hanya terfokus pada:

1. Penelitian ini hanya terfokus pada pedagang kaki lima desa Jayanti
2. Penelitian ini terfokus pada Pengetahuan pedagang kaki lima desa Jayanti tentang produk asuransi syariah terkait dengan atribut produk, manfaat produk, dan kepuasan produk.
3. Penelitian ini hanya pada pedagang kaki lima desa Jayanti yang sudah dan belum mengikuti asuransi syariah

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan dan pengidentifikasian permasalahan yang sudah penulis pilih sebagai acuan masalah penelitian ini, maka diperlukan perumusan masalah yang lebih jelas agar permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini dapat lebih sederhana dan terarah pada pokok pembahasan, oleh karena itu bentuk perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh pengetahuan produk asuransi syariah terhadap minat pedagang kaki lima desa Jayanti menjadi peserta asuransi syariah?
2. Seberapa besar pengaruh pengetahuan produk asuransi syariah terhadap minat pedagang kaki lima desa Jayanti menjadi peserta asuransi syariah?

E. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas yang akan menjadi tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh dari Pengetahuan Program asuransi syariah terhadap minat pedagang kaki lima desa Jayanti menjadi peserta asuransi syariah.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pengetahuan produk asuransi syariah terhadap minat pedagang kaki lima desa Jayanti menjadi peserta asuransi syariah.

F. Manfaat/Signifikansi Penelitian

Manfaat dari penelitian ini secara luas dapat berguna diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi bidang akademis, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai penambah wawasan dan pengetahuan terhadap asuransi syariah khususnya tentang ilmu perasuransian yang dapat dijadikan sebagai bahan penelitian lebih lanjut mengenai pengetahuan produk asuransi yang mempengaruhi pedagang kaki lima terhadap minat menjadi peserta asuransi syariah.

2. Bagi penulis, dapat menambah informasi dan pengetahuan yang sudah didapat dari bidang asuransi syariah khususnya pada minat pedagang kaki lima pada asuransi syariah.
3. Bagi masyarakat, bisa menjadi sarana atau acuan data atas kesadaran dan pengetahuan pedagang kaki lima desa jayanti terhadap produk asuransi syariah.

G. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu bertujuan untuk menjadi salah satu tolak ukur dan acuan untuk menyelesaikan penelitiannya. Penelitian terdahulu memudahkan penulis untuk menentukan dan memudahkan penyusunan dari teori maupun konsep yang akan digunakan.

Berikut adalah penelitian terdahulu yang sudah pernah dilakukan.

Tabel 1. 1
Penelitian Terdahulu

NO	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Suryanti (2019)	Analisis pengaruh faktor produk terhadap minat menjadi peserta asuransi syariah.	Membahas produk asuransi syariah.	Penelitian terdahulu melakukan studi kasus pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam uin banten, sedangkan peneliti sekarang melakukan studi kasus pada pedagang kaki lima desa jayanti kabupaten tangerang

2.	Hanafi, dan Lusiana Ayu Agustina	Pengaruh pendapatan, pengetahuan produk, dan promosi terhadap minat Masyarakat dalam berasuransi syariah (studi pada desa kabundangan kabupaten sukabumi)	Variabel terikat minat menjadi peserta asuransi syariah.	Peneliti terdahulu menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan metode regresi linier berganda sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode regresi linier sederhana.
3.	Santi febriyanti (2022)	Pengaruh pemahaman dan kepentingan masyarakat terhadap minat untuk menjadi peserta asuransi syariah (studi di desa cibogo kec cisauk kab tangerang)	Pemahaman masyarakat terhadap minat berasuransi syariah.	Studi kasus pada penelitian terdahulu tertuju pada masyarakat desa cibogo kec cisauk kab tangerang.

4.	Zurjani (2022)	Minat berasuransi masyarakat kecamatan cisauk kabupaten tangerang	Membahas tentang minat masyarakat dalam berasuransi syariah.	Peneliti terdahulu menggunakan metode penelitian kualitatif sedangkan peneliti sekarang menggunakan metode penelitian kuantitatif.
----	-------------------	---	--	--

H. Kerangka Pemikiran

1. Pengetahuan Produk (*Product Knowledge*)

Menurut Resmawa dalam Santi (2019:174) pengetahuan produk adalah kesadaran atau pemahaman konsumen terhadap suatu produk. Yang meliputi seluruh informasi yang disimpan dalam memori konsumen sehingga informasi tersebut dapat menjadi referensi penting dalam mengevaluasi dan memutuskan Langkah selanjutnya untuk memilih produk yang telah ditawarkan.⁸

Pengertian produk menurut Kotler & Amstrong (2010), adalah segala sesuatu yang bisa diperkenalkan ke pasar untuk menarik perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi, yang bertujuan untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen.⁹

⁸ Santi Sanita et al., "PENGARUH PRODUCT KNOWLEDGE DAN BRAND IMAGE TERHADAP PURCHASE INTENTION (Penelitian Pada PT. Bahana Cahaya Sejati Ciamis)" 1, no. 3 (2019).hal. 174

⁹ Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, 2010.

2. Minat

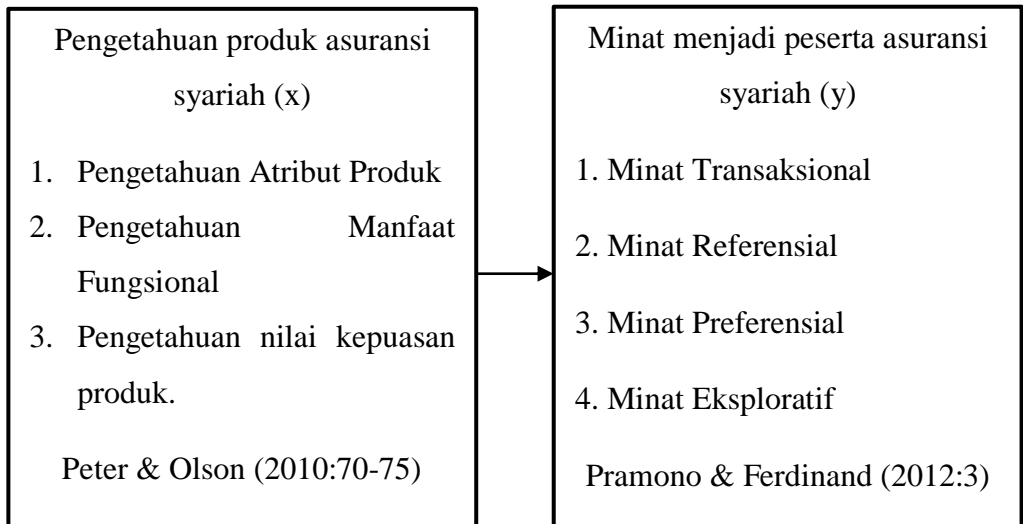
Minat menurut slameto adalah rasa suka yang berlebih dan adanya rasa ketertarikan terhadap suatu hal atau aktivitas tanpa adanya suruhan. Jika semakin kuat atau semakin dekat hubungan tersebut maka semakin besar pula minatnya. Minat merupakan rasa keinginan konsumen terhadap suatu produk yang timbul dari hasil pengamatan dan proses pembelajaran yang sudah mereka lakukan terhadap produk tersebut.

Minat beli konsumen terhadap suatu produk terbentuk dari berbagai faktor seperti, pengamatan, pengalaman pribadi, dan informasi yang relevan tentang suatu produk. Dengan memahami dan memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen dengan cara yang sesuai adalah kunci untuk mendorong minat beli yang kuat dan berkelanjutan.

Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui apakah pengetahuan produk asuransi syariah (x) berpengaruh terhadap minat pedagang kaki lima menjadi peserta asuransi syariah (y). Berikut adalah gambar kerangka pemikiran yang dikaji oleh peneliti

Tabel 1. 2

Kerangka Pemikiran



I. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan pada penelitian ini terdiri dari lima bab, adapun sistematika penulisannya sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, pada bab ini berisi latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka pemikiran, hipotesis, dan sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teoritis, pada bab ini menjelaskan tentang pengetahuan produk asuransi syariah, dan minat dalam berasuransi syariah.

BAB III Metode Penelitian, pada bab ini berisi waktu dan tempat, populasi dan sampel, jenis metode penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV Pembahasan Hasil Penelitian, menjelaskan hasil penelitian dari analisis, temuan data yang ada dan berhasil didapatkan.

BAB V Penutup, pada bab ini mencakup kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.