

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dengan tingkat pertumbuhan tahunan sebesar 15–25%, Indonesia adalah salah satu negara dengan populasi terbesar di dunia dan biasanya diakui sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar. Permasalahan ini sering dibicarakan, khususnya yang berkaitan dengan syariah. Dengan jumlah penduduk hampir 271 juta jiwa, asuransi syariah atau biasa disebut takaful masih terus berkembang dan memberikan kontribusi signifikan terhadap sektor asuransi di Indonesia (Jannah & Nugroho, 2019). Angka ini menunjukkan prospek pasar yang cukup besar bagi penawaran asuransi syariah. Terdapat korelasi yang kuat antara kemunculan asuransi syariah dan pesatnya ekspansi sektor keuangan syariah.

Sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional DSN No.21/DSN–MUI/X/2021 tentang asuransi syariah (*ta'amin, takaful, atau tadhamun*), tujuannya adalah untuk saling melindungi dan mengangkat derajat, serta berpotensi menjadi prioritas bagi pemerintah dan organisasi bisnis. Asuransi syariah adalah strategi manajemen risiko yang menjadikan sikap tidak terlalu rentan (muhammad syakir sula, 2014).

Asuransi syariah bertujuan untuk memastikan masyarakat patuh pada Al-qur'an dan Sunnah, bukan untuk menumpuk kekayaan. Fatwa DSN-MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 menyebutkan bahwa asuransi syariah terdiri dari dua jenis, yaitu akad *tabarru* yang bersifat hibah dan akad *Ijarah* yang bersifat *Mudharabah*.

Perusahaan asuransi diakui sebagai *mudharib* (pengelola) menurut hukum Islam, sedangkan individu yang terlibat disebut *shohibul mal* (pemegang polis). Meskipun akad Ijarah berkaitan dengan asuransi harta benda, namun akad *Tabarru* seringkali berkaitan dengan asuransi jiwa. (Jannah & Nugroho, 2019).

OJK (Otoritas Jasa Keuangan) membawahi lembaga keuangan non-bank yang mencakup pelaku usaha di industri asuransi. Sejalan dengan pedoman yang dituangkan dalam RI Nomor. KEP. 075/ Kilometer. 6 Tahun 2004 tanggal 19 Februari PT. Asuransi Syariah Bumiputera Muda 1967 Serang, sebuah usaha asuransi umum atau asuransi properti syariah, mulai beroperasi pada bulan April 2004. PT. Asuransi Syariah Bumiputera Muda 1967 Serang sehingga mematuhi arahan operasional Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Direktorat Lembaga Keuangan, dan Direktorat Perbankan Nasional. Pada tanggal 24 Juli 1973, usaha ini didirikan sesuai dengan surat Nomor. Kep. 350/ DMJ/ 111. 3/ 7/ 1973(Bumiputera muda syariah 1967, 2024).

Dalam sektor asuransi dihadapkan dengan berbagai tantangan berdasarkan survey peneliti yang dilakukan oleh peneliti, salah satunya di Perusahaan Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang terdapat beberapa masalah diantaranya:

Pertama, dalam hal menyusun strategi dalam hal perubahan kepatuhan dinamika regulasi di sektor asuransi tidak pernah statis. Dengan masing-masing negara bagian yang menyajikan seperangkat aturan dan pedoman yang unik, perusahaan seringkali harus mengikuti mandat kepatuhan yang rumit sifat regulasi ini mengharuskan perusahaan asuransi untuk terus mengikuti perkembangan terbaru dan juga memberikan potensi perubahan untuk

mengatasinya secara dini. Kegagalan untuk melakukannya dapat menyebabkan perusahaan menghadapi denda yang besar, tindakan hukum, dan reputasi yang buruk.

Kedua dalam tingkat kepercayaan terhadap asuransi meskipun demikian, terkait kepercayaan terhadap asuransi beberapa pengguna mungkin menghadapi masalah terkait klaim, seperti proses yang lambat, atau pengalaman negatif seperti trauma dan kurangnya kepercayaan terhadap sistem yang dapat menghalangi banyak orang untuk memandang asuransi sebagai perlindungan.

Ketiga, keadaan ekonomi keluarga yang tidak memadai juga memberikan kontribusi yang signifikan. Hal ini berkaitan dengan kondisi ekonomi, seperti terbatasnya pendapatan, yang dapat menghambat kemampuan membayar tabarru. Tantangan finansial yang dihadapi oleh beberapa penanggung jawab asuransi dapat mengakibatkan pembatalan polis, berkurangnya jumlah pemegang polis, dan melemahkan sistem secara keseluruhan.

Penting untuk dicatat bahwa meningkatkan pengetahuan, mengatasi trauma terkait klaim, dan mendukung kesejahteraan ekonomi keluarga merupakan langkah-langkah penting untuk meningkatkan efektivitas perluasan cakupan asuransi masyarakat, sehingga dapat memberikan hasil yang lebih baik.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen pemasaran harus memprioritaskan analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program yang bertujuan untuk membangun, mengembangkan, dan meningkatkan pertukaran dalam pasar sasaran. Selain itu, setiap manajer pemasaran memiliki rencana pemasaran yang berbeda untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh organisasi (Nazila et al., 2020).

Pemasaran adalah praktik mengintegrasikan berbagai modalitas komunikasi untuk menyebarkan informasi tentang barang atau jasa yang memenuhi keinginan dan keinginan manusia. Strategi pemasaran adalah pendekatan yang digunakan perusahaan untuk memanfaatkan kekuatannya guna mencapai tujuan strategisnya (Forest r. David, 2017).

Analisis SWOT merupakan teknik untuk mengevaluasi kondisi yang meningkatkan fungsi produk asuransi syariah. Tujuan dari analisis SWOT ini adalah untuk mengevaluasi strategi pemasaran, memungkinkan identifikasi ciri khas produk mereka. Langkah pertama adalah mengkaji faktor internal dan eksternal yang berkaitan dengan produk asuransi syariah ini. (Prayudi & Yulistria, 2020).

Berdasarkan informasi di atas, penulis ingin memahami bagaimana melakukan penelitian dengan menggunakan metode analisis SWOT. Oleh karena itu peneliti menjadikan PT. Asuransi Syariah Bumiputera 1967 Cabang Serang sebagai studi kasus untuk melakukan analisis lebih mendalam dengan judul “**Analisis SWOT Pemasaran Produk Asuransi Syariah**”.

B. Perumusan Masalah

Permasalahan yang ingin diteliti dapat dikemukakan sebagai berikut berdasarkan uraian di atas:

1. Bagaimana analisis SWOT strategi pemasaran produk asuransi syariah Perusahaan Bumiputera Muda Internal dan Eksternal 1967 Serang?

2. Bagaimana Cara penerapan analisis SWOT pada strategi pemasaran produk asuransi syariah di Perusahaan Bumiputera Muda 1967 Serang, baik dari aspek internal maupun eksternal?

C. Fokus Penelitian

Keterbatasan masalah dan fokus penelitian diperlukan dalam penelitian ini. Penelitian ini dikhususkan pada analisis SWOT pemasaran produk asuransi syariah di Perusahaan Bumiputera 1967 Serang. Penulis menggunakan data dari wawancara, literatur ilmiah, pengamatan pribadi, dan informasi yang dikumpulkan dari perusahaan yang diteliti untuk melakukan analisis SWOT Pemasaran Produk Asuransi Syariah.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengidentifikasi elemen-elemen yang berpengaruh terhadap strategi pemasaran Asuransi Perusahaan Bumiputera 1967 Serang, meliputi pemeriksaan produk asuransi syariah melalui metodologi SWOT yang meliputi unsur internal dan eksternal.
2. Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang rencana pemasaran produk asuransi syariah yang disediakan oleh Perusahaan Bumiputera 1967 Serang.

E. Manfaat/Signifikansi Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Akademik

- a. Diharapkan penulis mendapatkan ilmu dan pemahaman dari penelitian mengenai analisis SWOT produk asuransi syariah ini.
 - b. Hal ini dapat dijadikan sumber acuan penelitian dan memberikan kontribusi terhadap perkembangan koleksi bahan pustaka di perpustakaan.
2. Manfaat Praktis.
- a. Perusahaan asuransi syariah dapat memanfaatkan informasi tersebut untuk mengatasi kelemahan dan kekurangan yang ada, serta meningkatkan kualitas produknya melalui penerapan berbagai strategi pemasaran.
 - b. Semoga pembaca dapat lebih memahami dan detail mengenai produk-produk asuransi syariah. Selain itu, menjadi sumber kajian penggunaan analisis SWOT dalam evaluasi produk asuransi syariah.

F. Sistematika Penulisan

Secara sistematis, untuk memudahkan proses dalam penulisan dan memudahkan pemahaman pembaca, skripsi ini secara metode disusun menjadi lima bab, masing-masing dengan sub bagian. spesifiknya sebagai berikut.

Pada bab pertama: Pendahuluan, latar belakang masalah, rumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan masalah, manfaat/signifikansi penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka pemikiran, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Pada bab kedua: Membahas tentang kajian teoritis yaitu penelitian yang didukung oleh teori mencakup tentang analisis SWOT. Serta menjelaskan strategi pemasaran dan asuransi Syariah,

dan Penjelasan mengenai PT. Asuransi Umum BumiPutera Muda Syariah 1967 Serang.

Pada bab ketiga: metode penelitian ini memberikan informasi deskriptif mengenai metode dan alat yang digunakan saat pelaksanaan penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian data sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Pada bab keempat: penyajian data dan analisis data yang meliputi hasil penelitian terhadap temuan-temuan yang telah dikemukakan, dan penyajian data yang pada akhirnya dilakukan terhadap hasil penelitian tersebut.

Pada bab kelima: kesimpulan dan saran, dari pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dan berisi saran-saran yang dapat penulis sampaikan dalam penelitian skripsi ini.