

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU :

- Bayinah, Ai Nur. dkk., (ed) *Akuntansi Asuransi Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2017.
- Bawono, Ick Rangga. *Optimalisasi Potensi Desa di Indonesia*, Jakarta: PT. Grasindo, 2019.
- Dewi, Gemala. *Aspek-aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian di Indonesia*, Depok: Kencana, 2004.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Hamali, Arif Yusuf. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- ISEA (Indonesian Senior Executives Association). *Industri Perasuransian Indonesia Menuju Harmonisasi Dalam Masyarakat EkonomiI Asean*, Jakarta: PT. Wahana Semesta Intermedia, 2014.
- Johan, Suwinto. *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Kuncoro, Mudrajad. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2011.
- Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Asuransi Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2015.
- Nopriansyah, Walid. *Asuransi Syariah*, Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2016.
- Puspitasari, Novi. *Manajemen Asuransi Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2015.
- Rangkuti, Freddy. *ANALISIS SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life and General)*, Jakarta; Gema Insani, 2004.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi Dan Ilustrasi*, Cet 1, Yogyakarta: Ekonisia 2003.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Saharuddin, Desmadi. *Pembayaran Ganti Rugi pada Asuransi Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2015.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2009.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian

#### **JURNAL & SKRIPSI :**

Faysal, Abung dan Medyawati, Henny. *Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Pada Bumi Putera Syariah Cabang Depok.* , Vol.1, No.2, (September 2013).

Ichsan, Nurul. *Analisa SWOT, Prospek dan Strategi Pengembangan Asuransi Syariah di Indonesia*”, Vol.2, No.1, (Oktober 2014).

Puspitasari, Novi. *Sejarah Perkembangan Asuransi Islam Serta Perbedaannya Dengan Asuransi Konvensional*, JEAM Vol X No. 1 (2011).

Ramadhani, Herry. *Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia*, Vol. 01, No. 01, (Desember 2015).

Redhika, Rizki. *Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah di Kota Medan*”, Vol.2 No.5 (Medan, 2012).

Soedibjo, Sudibjo dan Fitriah, Rachmah. *Penetapan Target Premi Asuransi Jiwa Syariah untuk Mencapai Titik Impas dengan Pendekatan Model Profit Testing*, Vol 16 No.2, (Mei Agustus 2009).

#### **WAWANCARA :**

Arjo. Sekretaris Desa, wawancara dengan peneliti di kantornya, tanggal (08 Februari 2020)

#### **WEB :**

Cermati.com. *Perkembangan Perusahaan Asuransi di Indonesia*, <https://www.cermati.com>, diunduh pada tanggal 29 januari 2020 pukul: 11.23 WIB.

Economy, *Peluang Besar dari Bisnis Asuransi*, <https://economy-okezone.com.cdn.amproject.org> diunduh pada tanggal 12 Februari 2020 pukul: 14:37 WIB.

Imam, Musjab. *Pedoman umum asuransi syariah* <https://ahliasuransi.com/fatwa-dewan-syariah-nasional-nomor-21dsn-muix2001-tentang-pedoman->

[umum-asuransi-syariah](#) diunduh pada tanggal 15 januari 2020 pukul 17.00 WIB.

Kurniadi, Irfan. *Asuransi Syariah, Prospek, Tantangan dan Strategi*, <http://irfan-kurniadi.blogspot.com> diunduh pada tanggal 10 februari 2020 pukul 14.57 WIB.

*Pengertian Potensi-Pengertian Menurut Para Ahli* <https://www.pengertianmenurutparaahli.net> diunduh pada tanggal 5 februari 2020 pukul 10:57 WIB.

*Student, Indonesia dan Pengertian Potensi Menurut Para Ahli Lengkap*, <https://www.indonesiastudents.com> , diunduh pada tanggal 5 februari 2020 pukul 11.21 WIB.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), <https://kbbi.web.id> , diunduh pada tanggal 5 februari 2020 pukul 22.16 WIB

Asyari Suparmin “ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA HUKUM PROSPEK DAN TANTANGAN”, <https://uia.e-journal.id> , diunduh pada tanggal 5 juli 2020 pukul 13.49

**LAMPIRAN - LAMPIRAN**

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI  
MASYARAKAT DESA KOPER KECAMATAN CIKANDE KABUPATEN SERANG-  
BANTEN

1. Bagaimana sejarah berdirinya Desa Koper?
2. Bagaimana profil Desa Koper?
3. Apa visi dan misi nya?
4. Bagaimana tingkat pendidikan di Desa Koper?
5. Bagaimana tingkat pendapatan perkapita di Desa Koper?
6. Bagaimana tingkat kesadaran masyarakat terhadap pentingnya investasi, terutama dalam berasuransi?
7. Bagaimana kemajuan teknologi (internet) masyarakat Desa Koper?
8. Bagaimana pertumbuhan masyarakat Desa Koper?
9. Apakah masyarakat Desa Koper mayoritas beragama islam?
10. Apakah sudah pernah ada yang sosialisasi dari pihak perusahaan asuransi syariah?
11. Apakah masyarakat Desa Koper sudah mengetahui atau paham terhadap asuransi syariah?
12. Apakah masyarakat Desa Koper mengetahui produk-produk asuransi syariah?

13. Apakah masyarakat Desa Koper sudah ada yang pernah membeli produk asuransi syariah?
14. Bagaimanakah pandangan masyarakat Desa Koper terhadap asuransi syariah?

## Lampiran 2

### HASIL WAWANCARA

#### Identitas Informan:

Nama : Arjo

Pekerjaan : Sekretaris Desa

Tanggal Wawancara : 8 Februari 2020

Waktu : 09.00-10.00 WIB

Tempat Wawancara : Kantor Desa Koper Kecamatan Cikande  
Kabupaten Serang-Banten

#### Jawaban :

1. Untuk sejarah lengkapnya sudah sulit untuk mengetahui nya karna sesepuh di Desa Koper ini sudah tidak ada, tetapi ada sejarah singkatnya yang bisa di lihat di profil Desa.
2. Bisa di lihat di profil Desa.
3. Bisa di lihat di profil Desa.

4. Tingkat pendidikan di Desa Koper ini sekarang-sekarang sudah mulai meningkat, mulai dari yang sekolah SMP sampai ke perguruan tinggi, meningkatnya dikarenakan sudah mulai banyak masyarakat yang sadar akan pentingnya pendidikan, sehingga masyarakat berfikir jika pendidikan di lanjutkan bisa memudahkan mencari pekerjaan. Maka dari situlah tingkat pendidikan di Desa Koper ini sudah mulai ada peningkatan.
5. Pendapatan perkapita di Desa Koper ini bersumber dari berbagai macam pekerjaan. Misalnya mulai dari yang pedagang kecil, karyawan pabrik, perternakan, guru, PNS, dan petani. Namun mayoritas mata pencaharian di Desa Koper ini adalah petani, dan hanya ada beberapa guru atau yang sudah menjadi PNS. Selebihnya pedagang kecil dan sebagainya. Dan pendapatannya terkadang masih belum mencukupi kebutuhan hidupnya atau keluarganya, dan itu juga menjadi hambatan untuk mereka berasuransi karena keterbatasan financial, padahal sebetulnya sebagian dari mereka ada yang sudah mengetahui atau memahami apa itu asuransi.
6. Masyarakat Desa Koper ada beberapa yang sudah mengetahui atau memahami apa itu asuransi, namun mereka masih banyak juga yang belum sadar akan pentingnya berinvestasi terutama berasuransi, karena mereka masih banyak pertimbangan, seperti keterbatasan financial nya yang di sebabkan pendapatan perkapitanya yang masih kurang, sehingga mereka sangat mempertimbangkan karena untuk kebutuhan

sehari-harinya saja masih kurang apalagi jika untuk di berinvestasi terutama berasuransi. Itu juga di sebabkan oleh pola pikir masyarakat yang masih negatif terhadap asuransi

7. Kemajuan teknologinya sudah cukup maju, masyarakat di Desa Koper hampir semua sudah mempunyai media-media elektronik di tempat tinggalnya, terutama HandPhone yang sudah pada umumnya
8. Pertumbuhan masyarakat Desa Koper cukup baik, dimulai dari pertumbuhan masyarakat kelas menengah yang sudah cukup cepat peningkatannya, dan jika di lihat dari segi mata pencaharian masyarakat Desa Koper lumayan banyak beragam pekerjaan, seperti petani, peternak, penjahit, buruh pabrik, pengusaha kecil, PNS, guru, dan lain sebagainya. Hanya saja karna Desa Koper ini masih banyak persawahan maka mayoritas nya petani.
9. Masyarakat Desa Koper mayoritas beragama islam
10. Sosialisasi dari perusahaan asuransi sudah pernah ada tetapi tidak sering, hanya beberapa kali saja
11. Masyarakat Desa Koper sebagian sudah ada yang paham apa itu asuransi, namun lebih banyak yang tidak paham dan hanya sekedar tahu
12. Masyarakat Desa Koper hanya sekedar tahu asuransi nya saja tidak sampai tahu apa saja produk-produk nya, dikarnakan kurangnya promosi produk kepada masyarakat dari perusahaan asuransi itu sendiri
13. Masyarakat Desa Koper sebelumnya sudah ada yang pernah membeli produk asuransi syariah, namun tidak di lanjutkan karna terjadi suatu



hal yang tidak di inginkan masyarakat itu sendiri dari kelalaian agen yang tidak bertanggung jawab, maka dari kejadian itu masyarakat akhirnya mempunyai stigma negatif pada asuransi menganggap bahwa asuransi itu penipuan.

14. Pandangan masyarakat Desa Koper pada Asuransi tidak jauh dari stigma-stigma negatif yang ada, sebagian ada yang menganggap asuransi itu penipuan dan ada juga yang masih percaya terhadap asuransi sehingga masyarakat pun masih ada yang tertarik untuk ikut berasuransi.

lampiran 3

KUISONER RISET SWOT

(BOBOT)

Nama : ARJO

Sebagai : Sekretaris Desa

Acuan pengisian kuisioner pada bobot adalah sebagai berikut. Beri bobot pada masing-masing pertanyaan.

Tidak setuju : 0,05

Kurangsetuju : 0,10

Setuju : 0,15

Sangat setuju : 0,20

No.	INDIKATOR KEKUATAN	BOBOT
1.	Jaringan yang sudah online	0,20
2.	Prinsip non riba	0,10
3.	Perbankan syariah yang tumbuh berkembang	0,20
4.	SDM dan SDA yang berkualitas	0,10

No.	INDIKATOR KELEMAHAN	BOBOT
1.	Masih rendahnya kesadaran masyarakat pentingnya asuransi	0,10
2.	Rendah pendidikan masyarakat dan masyarakat masih anti dengan asuransi	0,10
3.	Tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih kurang	0,10
4.	Kurangnya produk-produk asuransi yang bisa menjangkau kelas menengah bawah dan kelas bawah	0,10

No.	INDIKATOR PELUANG	BOBOT
1.	Mayoritas masyarakat beragama islam	0,10
2.	Kemajuan teknologi (internet)	0,15
3.	Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah	0,20
4.	Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat	0,10

No.	INDIKATOR ANCAMAN	BOBOT
1.	Masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pokoknya dahulu ketimbang untuk ikut asuransi	0,10
2.	Banyak asuransi yang masih konvensional	0,10
3.	Produk yang biayanya sangat mahal	0,10
4.	Rendahnya aksesibilitas dan distribusi produk asuransi ditengah-tengah masyarakat	0,10

## KUESIONER RISET SWOT

(RATING)

Nama : Rahmatullah

Sebagai : Guru (PMS)

Acuan pengisian kuesioner pada rating adalah sebagai berikut:

Penilaian kondisi saat ini:

Angka 1 : tidak setuju

Angka 2 : kurang setuju

Angka 3 : setuju

Angka 4 : sangat setuju

### Kuesioner Analisis dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah

NO	Potensi dan kendala	Penilaian kondisi saat ini			
		1	2	3	4
Indikator kekuatan					
1	Jaringan yang sudah online		✓		
2	Prinsip non riba		✓		
3	Perbankan syariah yang tumbuh berkembang	✓			
4	SDM dan SDA yang berkualitas	✓			
Indikator kelemahan					
1	Masih rendahnya kesadaran masyarakat pentingnya asuransi		✓		
2	Rendah pendidikan masyarakat dan masyarakat masih anti dengan asuransi		✓		
3	Tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih kurang		✓		

4	Masih kurangnya produk-produk asuransi yang bisa menjangkau kelas menengah bawah dan kelas bawah			✓	
Indikator peluang					
	Mayoritas masyarakat beragama islam				✓
	Kemajuan teknologi (internet)				✓
	Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah			✓	
	Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat			✓	
Indikator ancaman					
	Masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pokoknya dahulu ketimbang untuk ikut asuransi				✓
2	Banyak produk asuransi yang masih konvensional			✓	
3	Produk yang biayanya sangat mahal			✓	
4	Rendahnya aksesibilitas dan distribusi produk asuransi ditengah-tengah masyarakat			✓	

## KUESIONER RISET SWOT

(RATING)

Nama : IDA  
 Sebagai : Staf Desa

Acuan pengisian kuesioner pada rating adalah sebagai berikut:

Penilaian kondisi saat ini:

Angka 1 : tidak setuju  
 Angka 2 : kurang setuju  
 Angka 3 : setuju  
 Angka 4 : sangat setuju

### Kuesioner Analisis dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah

NO	Potensi dan kendala	Penilaian kondisi saat ini			
		1	2	3	4
<b>Indikator kekuatan</b>					
1	Jaringan yang sudah online			✓	
2	Prinsip non riba			✓	
3	Perbankan syariah yang tumbuh berkembang			✓	
4	SDM dan SDA yang berkualitas			✓	
<b>Indikator kelemahan</b>					
1	Masih rendahnya kesadaran masyarakat pentingnya asuransi				✓
2	Rendah pendidikan masyarakat dan masyarakat masih anti dengan asuransi				✓
3	Tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih kurang			✓	



4	Masih kurangnya produk-produk asuransi yang bisa menjangkau kelas menengah bawah dan kelas bawah	✓				
Indikator peluang						
	Mayoritas masyarakat beragama islam					✓
	Kemajuan teknologi (internet)					✓
	Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah		✓			
	Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat		✓			
Indikator ancaman						
	Masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pokoknya dahulu ketimbang untuk ikut asuransi	✓				
	Banyak produk asuransi yang masih konvensional		✓			
	Produk yang biayanya sangat mahal	✓				
	Rendahnya aksesibilitas dan distribusi produk asuransi ditengah-tengah masyarakat	✓				

## KUESIONER RISET SWOT

(RATING)

Nama : FATHURIAD  
Sebagai : Pengusaha Kecil (Pedagang Kayu Palet)

Acuan pengisian kuesioner pada rating adalah sebagai berikut:

Penilaian kondisi saat ini:

- Angka 1 : tidak setuju  
Angka 2 : kurang setuju  
Angka 3 : setuju  
Angka 4 : sangat setuju

### Kuesioner Analisis dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah

NO	Potensi dan kendala	Penilaian kondisi saat ini			
		1	2	3	4
Indikator kekuatan					
1	Jaringan yang sudah online				✓
2	Prinsip non riba			✓	
3	Perbankan syariah yang tumbuh berkembang			✓	
4	SDM dan SDA yang berkualitas		✓		
Indikator kelemahan					
1	Masih rendahnya kesadaran masyarakat pentingnya asuransi		✓		
2	Rendah pendidikan masyarakat dan masyarakat masih anti dengan asuransi		✓		
3	Tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih kurang		✓		



4	Masih kurangnya produk-produk asuransi yang bisa menjangkau kelas menengah bawah dan kelas bawah		✓		
Indikator peluang					
	Mayoritas masyarakat beragama islam				✓
	Kemajuan teknologi (internet)			✓	
	Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah		✓		
	Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat		✓		
Indikator ancaman					
	Masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pokoknya dahulu ketimbang untuk ikut asuransi				✓
	Banyak produk asuransi yang masih konvensional				✓
	Produk yang biayanya sangat mahal				✓
	Rendahnya aksesibilitas dan distribusi produk asuransi ditengah-tengah masyarakat				✓



## KUESIONER RISET SWOT

(RATING)

Nama : IRFAN  
 Sebagai : Karyawan

Acuan pengisian kuesioner pada rating adalah sebagai berikut:

Penilaian kondisi saat ini:

- Angka 1 : tidak setuju
- Angka 2 : kurang setuju
- Angka 3 : setuju
- Angka 4 : sangat setuju

### Kuesioner Analisis dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah

NO	Potensi dan kendala	Penilaian kondisi saat ini			
		1	2	3	4
<b>Indikator kekuatan</b>					
1	Jaringan yang sudah online	✓			
2	Prinsip non riba		✓		
3	Perbankan syariah yang tumbuh berkembang		✓		
4	SDM dan SDA yang berkualitas		✓		
<b>Indikator kelemahan</b>					
1	Masih rendahnya kesadaran masyarakat pentingnya asuransi			✓	
2	Rendah pendidikan masyarakat dan masyarakat masih anti dengan asuransi			✓	
3	Tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih kurang		✓		

4	Masih kurangnya produk-produk asuransi yang bisa menjangkau kelas menengah bawah dan kelas bawah	✓			
Indikator peluang					
	Mayoritas masyarakat beragama islam				✓
	Kemajuan teknologi (internet)			✓	
	Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah			✓	
	Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat		✓		
Indikator ancaman					
	Masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pokoknya dahulu ketimbang untuk ikut asuransi	✓			
	Banyak produk asuransi yang masih konvensional		✓		
	Produk yang biayanya sangat mahal		✓		
	Rendahnya aksesibilitas dan distribusi produk asuransi ditengah-tengah masyarakat		✓		

Lampiran 4





