

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan asuransi di Indonesia semakin marak, terutama pada asuransi yang berlabelkan syariah. Sejak kelahirannya tahun 1994, asuransi syariah terus tumbuh dan berkembang. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum Asuransi Syariah memberi definisi tentang asuransi.<sup>1</sup> Menurutnya, asuransi syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (pertukaran) yang sesuai dengan syariah.

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia telah mengalami kemajuan sangat pesat yang dikarenakan mayoritas penduduk di

---

<sup>1</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) : konsep dan sistem Operasional (Jakarta: Gema Insani Press,2004)*, h. 30.

Indonesia di domisili oleh masyarakat muslim sehingga membuat permintaan akan asuransi syariah pun semakin tinggi pula, apalagi asuransi ini didasari pada prinsip syariah Islam. Sebuah keluarga yang hanya mengandalkan pemasukan dari keluarganya, tentu akan sangat terganggu kondisi keuangannya bila terjadi musibah yang sewaktu waktu menimpanya tanpa diduga. Anak dan istri belum tentu dapat memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Asuransi menguntungkan kehidupan seseorang dengan kekayaan yang harus disisihkan untuk menutupi kerugian akibat kehilangan nyawa atau harta benda.

Perusahaan asuransi muncul karena masyarakat pada umumnya adalah penghindar resiko. Banyaknya resiko yang tidak terduga dialami semua orang. Resiko itu bisa berupa sakit, kematian, kecelakaan, kerusakan barang, kerugian. Untuk mengatasi hal tersebut, setiap orang selayaknya mempersiapkan sesuatu agar kerugian di kala resiko terjadi dapat diminimalkan. Ada beberapa jenis asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi yang ada di Indonesia, salah satunya yaitu asuransi jiwa. Asuransi jiwa merupakan salah satu hal yang harus diperlukan

dalam menghadapi dinamika hidup yaitu kepastian, khususnya dalam hal kepastian finansial yang berupa kematian, cacat tetap total, atau sudah tidak produktif atas seseorang yang mengakibatkan hilangnya penghasilan. Hal ini tentu akan membawa banyak aspek apabila resiko yang terdapat diri seseorang tidak diasuransikan.

Jika melihat keadaan ekonomi sekarang ini tidaklah mudah bagi perusahaan asuransi syariah untuk dapat bertahan dan berkembang. Perusahaan asuransi syariah dihadapkan kepada dua jenis lingkungan, seperti internal dan eksternal. Perusahaan asuransi syariah perlu memahami keadaan ataupun kondisi lingkungan internal maupun eksternal agar dapat mengetahui kekuatan ataupun kelemahan yang dimiliki. Selain mengetahui kekuatan dan kelemahan, perusahaan asuransi syariah juga harus mencermati peluang yang ada serta memanfaatkannya agar perusahaan memiliki keunggulan.

Perusahaan perlu memutuskan dasar apa yang dipakai bersaing dalam industrinya. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar, dengan posisi yang menguntungkan terhadap pesaingnya. Derajat keberhasilan yang akan dicapai

bergantung pada sifat industri, dan strategi bersaing kompetitif yang dipilih. Keunggulan bersaing dapat dikembangkan melalui strategi kepemimpinan harga atau strategi diferensiasi. Jika perusahaan memutuskan untuk mengikuti strategi kepemimpinan harga tujuannya adalah untuk menyediakan barang dan jasa yang sebanding dengan pesaingnya, tetapi dengan harga yang lebih rendah. Strategi ini akan dimungkinkan, jika perusahaan menginginkan demikian, dengan menetapkan kebijakan harga agresif, sementara tetap mempertahankan margin yang lebih besar terhadap para pesaing. Pilihan lain adalah mengikuti strategi diferensiasi. Dalam hal ini tujuannya adalah untuk menyediakan berbagai produk dan jasa yang berbeda dari pesaingnya.<sup>2</sup>

Semua perusahaan yang berada di dalam industri tertentu saling bersaing untuk menjadi yang terkuat dan menghasilkan keuntungan yang besar di dalam industri tersebut. Semua jenis perusahaan tersebut berusaha lebih unggul dari para pesaingnya atau berusaha untuk mempunyai keunggulan bersaing. Dengan demikian, keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dapat

---

<sup>2</sup> D.T. Johns dan H.A. Harding, *Manajemen Operasi Untuk Meraih Keunggulan Kompetitif*, (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1996) h. 19

didefinisikan sebagai suatu keadaan dalam memperoleh rata-rata yang lebih tinggi daripada pesaingnya.<sup>3</sup> Suatu perusahaan dikatakan memiliki keunggulan kompetitif jika ketika perusahaan tersebut mempunyai sesuatu yang tidak dimiliki pesaing, melakukan sesuatu lebih baik dari perusahaan lain, atau mampu melakukan sesuatu yang tidak mampu dilakukan oleh perusahaan lain. Dengan demikian, keunggulan menjadi suatu kebutuhan penting bagi sukses jangka panjang dan kelangsungan hidup perusahaan, bahkan organisasi nirlaba (nonprofit organization) pun harus mempunyai keunggulan kompetitif yang dapat membedakan mereka dengan organisasilain.

Bisnis asuransi baik syari'ah maupun konvensional semakin berkembang, berbagai sektor kehidupan yang tersentuh di perusahaan asuransi. Seperti kendaraan bermotor, rumah, kesehatan, pendidikan, jiwa dan sebagainya. Dari berbagai perusahaan asuransi ini dan seiring berkembangnya produk yang inovatif, kreatif dan menarik sehingga produk asuransi yang ditawarkan cukup beragam.

---

<sup>3</sup> Jusuf Udaya dkk., *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hlm. 7

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Serang adalah perusahaan asuransi jiwa syariah yang menaruh perhatian bagi perkembangan perasuransian di Serang khususnya perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk dapat bermuamalah berdasarkan syariah Islam. Selaku perusahaan yang mengelola resiko dari ribuan bahkan puluhan ribu peserta yang diasuransikan dengan sistem *ta'awuni (sharing of risk)*, dimana antara sesama peserta yang diasuransikan berkontribusi (*infak/tabarru*) dengan sejumlah dana tertentu yang ditujukan untuk menolong peserta yang diasuransikan lainnya yang tertimpa musibah. Pengelolaan dana dilakukan secara terpisah, kontribusi dari peserta yang diasuransikan dimasukkan ke dalam dana *tabarru*, dan perusahaan tidak berhak sedikitpun mengambil atau memanfaatkan dana tersebut, sehingga dalam sistem ini tidak terjadi *gharar* (ketidakpastian), *maisir* (judi/untung-untungan), dan *riba*. Bahkan mengimplementasikan konsep “*wata'awanu alal birri wattaqwa*”.

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) adalah Lembaga Jasa Keuangan Syariah Modern non Bank yang dikelola dan di Manage oleh team Profesional, serta dukungan Sistem

Aplikasi IT yang handal, diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan dan Dewan Pengawas Syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Manajemen menggerakkan seluruh Kantor Pemasaran Agency Syariah yang tersebar di seluruh Indonesia yang didukung 3 Company Profile, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, 2. 68 oleh 49 KPPA, dengan Kantor Pusatnya di Gedung AJB Bumiputera 1912 Lt. 3 Jl. Woltermonginsidi no. 86 Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12180.<sup>4</sup> PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiutera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten bertempat di Gedung AJB Bumiputera lt. 2 Jl. Veteran No. 11 Serang-Banten.

Sebagai lembaga yang sudah berdiri puluhan tahun, PT. AJS Bumiputera 1912 cabang Serang tentunya juga memiliki kualitas pelayanan yang baik yang dijadikan panduan oleh pegawainya dalam melayani nasabah. Namun, untuk diterapkannya keseluruhan kualitas pelayanan yang ada di PT. AJS Bumiputera 1912 cabang Serang oleh pegawai memang belum, namun untuk beberapa kualitas pelayanan sudah diterapkan oleh pegawai. Diantaranya

---

<sup>4</sup> *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten.

yang sudah diterapkan yaitu mengutamakan pelayanan kepada nasabah dengan sopan, ramah, simpatik dan memuaskan baik kepada nasabah, menciptakan suasana Ukhuwah Islamiyah dilingkungan perusahaan dan bekerja dengan jujur, teliti, serius, bersemangat serta cepat dalam membantu nasabah atau pempol yang mengalami kesulitan dalam memahami produk tersebut.

Dari sekian banyaknya produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi syari'ah, ada salah satu produk yakni asuransi pendidikan "Asuransi Mitra Iqra'". Dengan ini meningkatnya kesadaran masyarakat atas pendidikan, mengingat adanya kebutuhan bagi orang tua di Indonesia yang ingin menyiapkan masa depan pendidikan dengan kualitas yang baik bagi anak-anaknya. Karena pendidikan sangat penting bagi segala bidang kehidupan. Tidak dipungkiri bahwa biaya pendidikan hari ini semakin meningkat. Oleh karena itu kemampuan yang lebih adalah menjadi suatu keharusan bila anak ingin berkompetisi di dunia kerja yang semakin kompetitif. Maka dari itu biaya pendidikan yang kali ini semakin meningkat membuat masyarakat mencari alternatif pembiayaan bagi pendidikan anak-anaknya pada masa mendatang.



Asuransi pendidikan merupakan solusi bagi masyarakat sebagai alternatif pembiayaan pendidikan. Perusahaan asuransi sebagai media perantara menyediakan produk asuransi pendidikan, juga semakin bersemangat mempromosikan produk-produknya. Tampaknya, perusahaan asuransi melihat peluang untuk menjual produk asuransi syariah pendidikan semakin besar khususnya dikalangan masyarakat menengah. Masyarakat menjadi pasar potensial, sebab masyarakat menengah semakin menyadari pentingnya arti pendidikan bagi anak-anak. Di sisi lain, mereka menyadari akan semakin beratnya biaya pendidikan pada masa mendatang, karena itulah asuransi pendidikan menjadi alternatif bagi masyarakat menengah untuk membiayai pendidikan anak-anaknya pada masa yang akan datang.

Banyaknya perusahaan-perusahaan peransuransian yang menawarkan produk asuransi pendidikan yang menimbulkan persaingan antara perusahaan dalam menarik minat masyarakat khususnya orang tua. Salah satunya sebagai contoh PT. AJS Bumiputera 1912 cabang Serang. Oleh karena itu, perusahaan asuransi harus memberikan berbagai macam produk yang

mempunyai kelebihan dan keunggulan tersendiri dibanding dengan produk pesaing guna mencapai kepuasan nasabah.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul “ Analisis Strategi Perusahaan Asuransi Syariah Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat untuk Berasuransi Syariah Pada Produk Asuransi Mitra Iqra’ Plus (Studi Kasus PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang).

## **B. Fokus Penelitian**

### 1. Jenis Penulisan

Penulisan proposal skripsi ini menggunakan jenis penulisan kualitatif. Penulis menganalisis bagaimana strategi perusahaan asuransi syariah PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang dalam menarik minat masyarakat untuk berasuransi syariah pada produk asuransi Mitra Iqra’ Plus.

### 2. Fokus Penulisan

Penulisan ini memfokuskan pembahasan tentang strategi perusahaan asuransi syariah PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang dalam menarik minat masyarakat untuk berasuransi syariah dan penjelasan tentang produk asuransi Mitra Iqra’ Plus.

### 3. Sumber Data

Data-data dalam penulisan ini diperoleh dari data observasi penulis, jurnal-jurnal ilmiah, serta data yang diambil langsung dari subjek perusahaan yang diteliti.

### **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana strategi perusahaan dalam menumbuhkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah melalui produk Mitra Iqra Plus pada perusahaan PT. AJS Bumiputera 1912 ?
2. Bagaimana keunggulan dan kelemahan produk yang dimiliki oleh perusahaan PT. AJS Bumiputera 1912 ?
3. Bagaimana pandangan teori asuransi syariah mengenai keunggulan dan kualitas produk?

### **D. Tujuan Penelitian**

Dalam suatu penelitian, peneliti tentunya memiliki tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi yang

diterapkan perusahaan asuransi PT. AJS Bumiputera 1912 dalam memasarkan produk mitra iqra plus untuk menarik minat masyarakat dalam berasuransi syariah dan juga mengetahui keunggulan dan kelemahan produk Mitra Iqra' Plus.

#### **E. Manfaat/Signifikansi Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dapat bisa di ambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk akademisi:

Dapat memberikan informasi lebih mendalam terkait produk produk yang ada pada PT. AJS Bumiputera 1912 cabang Serang terutama produk yang peneliti kaji yakni Asuransi Mitra Iqra' Plus.

2. Untuk perusahaan:

Sebagai acuan dalam penentuan strategi terbaik yang diterapkan perusahaan dalam menumbuhkan minat masyarakat pada PT. AJS Bumiputera 1912 cabang Serang dalam mengeluarkan produk yang lebih berkembang lagi sehingga mampu bersaing dengan perusahaan asuransi syariah lainnya.

### 3. Untuk pembaca:

Diharapkan dapat melihat hasil penelitian ini sebagai bentuk informasi tambahan yang sedang menvari cari bahan tugas sehingga bermanfaat bagi pembaca.

## **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. Penulis akan menguraikan beberapa kajian pustaka yang relevan dengan masalah Strategi pemasaran dalam meningkatkan minat masyarakat pada Asuransi syariah.

*Pertama.* Munawaroh, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon menulis skripsi yang berjudul “ Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Bermotor PT Asuransi Takaful Umum Cabang Cirebon Periode 2010-2015” pada tahun 2017. Penelitian ini berisikan strategi dalam meningkatkan penjualan produk asuransi pada PT Takaful. Adapun hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan penjualan produk kendaraan bermotor

mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dalam meningkatkan penjualan PT. Asuransi Takaful Umum perlu melakukan strategi untuk menarik konsumen agar menjadi nasabah yaitu dengan meningkatkan kerjasama dengan bank-bank syariah dan meningkatkan kinerja agen yang dilakukan PT. Asuransi Takaful Umum. Pendapatan premi perusahaan pada PT. Asuransi Takaful Umum cabang Cirebon terhadap produk asuransi kendaraan bermotor cukup efektif karena memang terbukti mengalami beberapa kali peningkatan pendapatan premi pada tahun 2010-2015.<sup>5</sup> Persamaan dengan penelitian ini adalah dari segi pembahasan yaitu strategi. Namun terdapat perbedaan dalam fokus penelitian. Pada penelitian ini lebih memfokuskan tentang strategi pada produk mitra iqra plus. Terdapat juga perbedaan dalam hal subjek penelitian, karena yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah PT. AJB Bumi Putera 1912.

*Kedua*, Dinna Miftakhul Jannah dan Lucky Nugroho, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Padjajaran telah menulis

---

<sup>5</sup> Munawaroh, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Bermotor PT Asuransi Takaful Umum Cabang Cirebon Periode 2010-2015", (Diakses Pada 29 Agustus 2020, Pukul 20:41).

jurnal yang berjudul “ Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia”. Pada jurnal Maneksi Vol.8, No. 1, Juni 2019. Jurnal ini berisikan mengenai strategi dalam meningkatkan eksistensi asuransi syariah di Indonesia. Adapun hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa eksistensi asuransi syariah di Indonesia dapat ditingkatkan apabila memiliki dasar hukum yang khusus yang saat ini masih sangat minim untuk mengatur asuransi syariah. Selain itu diperlukan peran agen asuransi syariah untuk menjembatani informasi mengenai asuransi kepada masyarakat atau meningkatkan literasi tentang asuransi syariah. Persamaan dengan penelitian ini adalah dari segi pembahasan yaitu strategi. Namun terdapat perbedaan dalam fokus penelitian. Pada penelitian ini lebih memfokuskan tentang strategi pada produk mitra iqra plus.

*Ketiga*, Ni Luh Juliantari, I Wayan Sumarjaya, I Nyoman Widana, telah menulis jurnal yang berjudul “Premi Tunggal Asuransi Jiwa Seumur Hidup Unit-Link Dengan Garansi Minimum dan Nilai Cap Menggunakan Metode Point to Point” Jurusan Matematika, pada E-Jurnal Matematika Vol. 6 (1) Januari 2017, pp22-28. Jurnal ini membahas tentang perhitungan rumus premi

tunggal bersih asuransi jiwa seumur hidup *unit-link* dengan garansi minimum dan nilai *cap* menggunakan metode *point to point*. Hasil perhitungan ini dapat memberikan gambaran kepada calon tertanggung besarnya premi yang harus dibayarkan apabila ingin mengikuti asuransi jiwa seumur hidup *unit-link*. Pada penelitian ini pembayaran manfaat dilakukan pada akhir tahun kematian tertanggung (waktu diskrit), sehingga diperlukan pembahasan lebih lanjut untuk pembayaran manfaat pada saat kematian tertanggung (waktu kontinu). Persamaan dengan penelitian ini adalah dari segi pembahasan yaitu tentang asuransi jiwa. Namun terdapat perbedaan dalam fokus penelitian. Pada penelitian ini lebih memfokuskan tentang strategi pemasaran produk asuransi mitra iqra' plus di masyarakat.

## **G. Kerangka Teori dan Konsep**

### **1. Kerangka Teori**

#### **a. Pengertian Strategi**

Risiko muncul karena ada ketidakpastian mengenai risiko masa depan. Untuk itu diperlukan manajemen risiko untuk



mengendalikan risiko yang dihadapi tersebut. Manajemen risiko mencakup pengidentifikasian dan penilaian risiko yang dihadapi. Untuk mengeliminasi atau menguranginya dengan cara: menghindari risiko, mengendalikan risiko, menerima risiko, dan mengalihkan atau memindahkan risiko.

Perorangan atau perusahaan menghadapi dua macam risiko, yaitu : risiko spekulatif (*spekulatif risk*) yaitu risiko yang sengaja ditimbulkan oleh seseorang, agar terjadinya ketidakpastian itu memberikan keuntungan kepadanya. Dan risiko murni (*pure risk*) yaitu risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja. Jenis risiko murni yang hanya bisa diasuransikan, sedangkan risiko spekulatif tidak bisa diasuransikan.

Strategi adalah penentuan cara yang harus dilakukan agar memungkinkan memperoleh hasil yang optimal, efektif, dan dalam jangka waktu yang relatif singkat serta tepat menuju tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.<sup>6</sup> Alfred Chandler mengatakan bahwa startegi adalah penetapan sebuah perusahaan,

---

<sup>6</sup> Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen: dasar, Pengertian, dan Masalah*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2014),h. 102.

dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.

#### b. Pengertian Minat

Secara umum, pengertian minat ini merupakan perhatian yang mengandung unsur-unsur perasaan. Minat ini merupakan dorongan atau keinginan dalam diri seseorang pada objek tertentu. Contohnya seperti, minat terhadap pelajaran, olahraga, atau juga hobi. Minat memiliki sifat pribadi (individual). Artinya, tiap-tiap orang memiliki minat yang dapat saja berbeda dengan minat orang lain. Minat tersebut berhubungan erat dengan motivasi seseorang, sesuatu yang dipelajari. dan juga dapat berubah-ubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman, serta juga mode yang sedang trend, bukan bawaan sejak lahir. Faktor yang mempengaruhi munculnya minat seseorang tergantung pada kebutuhan fisik, sosial, emosi, dan juga pengalaman. Minat diawali oleh perasaan senang dan juga sikap positif.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Parta Ibeng, "Pengertian Minat, Karakteristik, dan contohnya Menurut Para Ahli", <https://pendidikan.co.id/pengertian-minat-karakteristik-/> (Diakses Pada 29 Agustus 2020, Pukul 20:17).

### Faktor yang Mempengaruhi Terbentuknya Minat:

Dibawah ini merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi lahirnya minat dari dalam diri seseorang, diantaranya sebagai berikut:

#### 1) Faktor Dorongan

Faktor dorongan ini merupakan faktor yang paling dekat dengan diri kita, yang mana pada faktor tersebut memang muncul atau hadir dari dalam diri kita sendiri. Faktor tersebut dianggap paling penting disebabkan karena tanpa adanya faktor ini, minat itu seperti apapun tidak akan pernah muncul ataupun juga diwujudkan. Contohnya Pada saat kita ingin menghilangkan ke galau an maka kita akan melakukan kegiatan seperti bermain gitar dan bernyanyi lagu yang senang. Hal tersebut muncul dari diri sendiri.

#### 2) Faktor Motif Sosial

Faktor motif sosial ini juga menjadi faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi minat, faktor tersebut merupakan faktor untuk melakukan suatu aktivitas

supaya dapat diterima serta juga diakui oleh lingkungannya. Minat tersebut semacam kompromi pihak individu dengan lingkungan sosialnya. Contohnya seperti minat pada belajar musik karena ingin menjadi pemain musik profesional.

### 3) Faktor Emosional

Faktor emosional ini sangat berhubungannya erat sekali dengan emosi, karena faktor ini termasuk yang kompleks dengan menyertai seseorang yang berhubungan dengan objek dan juga minatnya. Kesuksesan seseorang tersebut berada pada aktivitas karena aktivitasnya tersebutlah yang menimbulkan perasaan suka ataupun puas, sedangkan apabila kegagalan yang menghampiri maka akan mengurangi minat seseorang terhadap kegiatan atau aktivitas yang bersangkutan.

#### c. Produk Asuransi Mitra Iqra' Plus

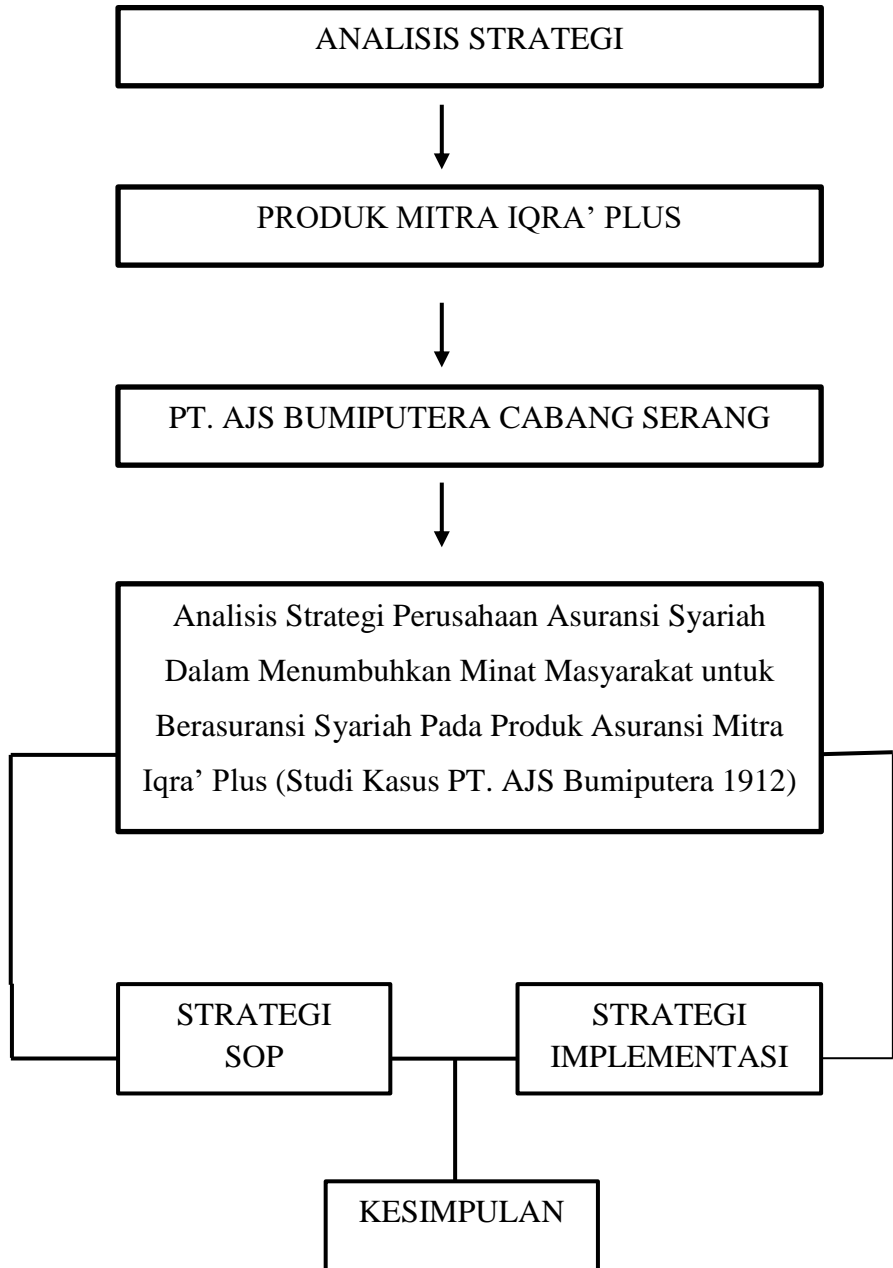
Mitra Iqra' Plus merupakan produk asuransi syari'ah yang dikeluarkan oleh PT. AJS Bumiputera 1912 Divisi Syari'ah

untuk membiayai perlindungan dan pendidikan anak, mulai dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi. Dengan adanya produk Mitra Iqra' Plus ini, maka akan dapat membantu para orang tua dalam merencanakan pendidikan anaknya. Unsur proteksi (asuransi) juga membuat para orang tua merasa tenteram jika suatu saat musibah kematian menimpa mereka, karena pendidikan akan ditanggung sepenuhnya oleh PT. AJS Bumiputera 1912. Premi produk asuransi Mitra Iqra' Plus terdiri dari premi tabungan, premi *tabarru'* dan premi biaya.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> PT. BUMIPUTERA SYARIAH,  
<http://bumiputerasyariah.co.id/AJSB/produk/asuransi-jiwa-perorangan/mitra-iqra-plus/>, (Diakses Pada 29 Agustus 2020, Pukul 20:50)

## H. Kerangka Konseptual



## I. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah metode kualitatif. Data yang dihasilkan berupa data kualitatif yang dikembangkan dengan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah jenis penelitian yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan se jelas mungkin tanpa ada perlakuan objek yang diteliti. Penelitian analistis yang ditujukan untuk meneliti secara terperinci suatu aktifitas kejadian, dan hasil dari penelitian tersebut dapat memberikan rekomendasi-rekomendasi untuk keperluan di masa yang akan datang.<sup>9</sup>

Penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan karakteristik variabel yang berkenaan dengan fenomena yang diteliti dalam suatu situasi.<sup>10</sup> Metode deskriptif ini digunakan untuk menggambarkan bagaimana strategi yang digunakan oleh perusahaan PT. AJS

---

<sup>9</sup> Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999), hlm. 154

<sup>10</sup> Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 26

Bumiputera 1912 dalam menarik minat masyarakat untuk berasuransi syariah pada produk Mitra Iqra' Plus.

## 2. Jenis Data dan Sumber Data

Dalam menyusun penulisan penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis sumber data, adapun di antaranya sebagai berikut:

### a. Data Primer

Adapun data primer ini merupakan data yang berasal dari sumber utama atau sumber asli.<sup>11</sup> Adapun data primer ini didapatkan secara langsung dari perusahaan asuransi yang menjadi subjek penelitian, seperti PT. AJS Bumiputera 1912. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan kualitatif deskriptif, adapun sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari wawancara sedangkan data sekunder didapatkan dari buku, jurnal serta *website* PT. AJS Bumiputera.

---

<sup>11</sup> Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi: Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 122



### 3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan pembahasan yang akan diteliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a) Interview (wawancara)

Interview merupakan cara pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan tujuan penelitian.<sup>12</sup> Definisi lain yang disebut wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sampai bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan narasumber atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interviewee)

---

<sup>12</sup> Marzuki, *Metodologi Riset: Panduan Penelitian Bidang Bisnis dan Sosial, Edisi Kedua* (Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2005), h. 66.

yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>13</sup>

Wawancara yang penulis gunakan yaitu wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan.

b) Studi Dokumenter

Teknik yang dilakukan dalam pengumpulan data ini dengan cara dokumentasi foto yang akan dilampirkan pada lembar lampiran di bagian akhir skripsi ini.

4. Teknik Analisis Data

Dalam penulisan penelitian ini, data yang terkumpul akan dianalisis dengan cara menelaah data yang sudah diperoleh dari berbagai sumber sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai beberapa bentuk keunggulan produk asuransi Mitra Iqra Plus yang akan diperoleh dari wawancara dan data perkembangan dari saluran distribusi PT. AJS Bumiputera 1912 yang diperoleh kemudian menganalisa data tersebut yang selanjutnya diuraikan dalam bentuk kalimat. Kemudian, ditarik

---

<sup>13</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), cetakan ke tiga puluh enam, h.186.

sebuah kesimpulan serta saran-saran berdasarkan hasil pembahasan peneliti.

## **J. Sistematika Pembahasan**

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang terarah dan sesuai dengan kaidah penelitian, penulisan ini di susun dengan sistematika yang terdiri dari beberapa bab diantaranya adalah sebagai berikut :

Bab ke-I : Bab ini memuat Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Pembatasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Review Studi Terdahulu, Kerangka Teori dan Konseptual, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

Bab ke-II : Bab ini membahas teori yang berkaitan serta berhubungan dengan penelitian ini, yang meliputi analisis strategi perusahaan asuransi, asuransi syariah serta asuransi jiwa syari'ah mitra iqra plus.

Bab ke-III : Bab ini membahas gambaran umum mengenai profil perusahaan, visi misi, struktur organisasi serta produk yang dimiliki oleh PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang

Bab ke-IV : Bab ini akan menjelaskan tentang analisis strategi yang digunakan oleh perusahaan PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang dalam menumbuhkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah, dan analisis mengenai keunggulan produk mitra iqra' plus yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Bab ke-V : Bab ini berisikan tentang kesimpulan dari pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya serta saran yang dapat penulis sampaikan pada penelitian skripsi ini.