

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Istilah asuransi di era modern saat ini sudah sangat tidak asing lagi. Asuransi berasal dari kata *verzekerling* (Belanda) yang berarti pertanggungan.<sup>1</sup> Sedangkan, Asuransi syariah (*Ta'miin, Takaful, dan Ta'awun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui *akad* (perikatan) yang sesuai dengan syariah.<sup>2</sup> Asuransi syariah mempunyai prinsip *sharing risk* atau berbagi risiko. Peranan perusahaan asuransi pada asuransi syariah terbatas hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dan menginvestasikan dana dari kontribusi peserta.<sup>3</sup>

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia sudah mengalami perkembangan dengan dikaitkan sudah mulai

---

<sup>1</sup> Mulhadi, *Dasar-Dasar Hukum Asuransi* (Depok: Rajawali Pers, 2016), hlm. 1

<sup>2</sup> Mulhadi, *Dasar-Dasar Hukum Asuransi* ....., hlm. 292

<sup>3</sup> Mulhadi, *Dasar-Dasar Hukum Asuransi* ....., hlm. 293

tumbuhnya perusahaan-perusahaan asuransi syariah di Indonesia. Perusahaan pertama asuransi syariah pada bulan Agustus 1994, yaitu dengan berdirinya PT Syarikat Takaful Indonesia. Pada awal berdirinya perusahaan asuransi di Indonesia banyak kontradiksi, dengan adanya pendapat bahwa asuransi syariah

menentang ketetapan Allah S.W.T. Namun umat manusia juga diperintahkan untuk mempersiapkan perencanaan untuk masa depan.

Prinsip dasar asuransi syariah sesuai dengan ajaran-ajaran ekonomi Islam, yang terhindar dari *maysir* (judi), *gharar* (ketidakpastian) dan *riba*. Asuransi syariah merupakan sistem alternatif pengganti dari sistem asuransi konvensional. Yang menerapkan sistem jual beli risiko. Akad-akad dalam asuransi syariah adalah *akad tabarru'*, *akad wakalah bil ujah* dan *akad mudharabah*. Sebagian besar dana yang diterima oleh perusahaan

kemudian diinvestasikan.<sup>4</sup> Dana investasi tersebut akan diinvestasikan oleh perusahaan kemana saja asal sesuai dengan syariat agama Islam.

Asuransi jiwa adalah asuransi yang bertujuan menanggung kerugian finansial yang tidak terduga akibat meninggal terlalu cepat dan hidup terlalu lama. Dengan semakin banyaknya kebutuhan masyarakat akan produk-produk asuransi jiwa syariah. Maka dari itu perusahaan asuransi syariah harus terus berinovasi menciptakan produk-produk yang dapat bersaing.

Tujuan asuransi jiwa untuk alat menabung dan membuat kepala keluarga tidak resah akan masa depan dalam arti memberi jaminan kepada istri dan anak-anaknya jika sang kepala keluarga meninggal dunia. Fungsi asuransi jiwa menawarkan jasa proteksi dan untuk memberikan harapan kepada masyarakat untuk masa depannya. Fungsi lainnya dari asuransi jiwa adalah menghindari keluarga dari beban utang dan melindungi.

---

<sup>4</sup> Zainuddin, *Hukum Asuransi Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), hlm. 57

Pendidikan yang layak dan tinggi adalah suatu keputusan yang penting dalam memenuhi kewajiban orang tua untuk anak-anak mereka. Setiap orang tua ingin anak-anak mereka mendapatkan pendidikan yang layak. Karena dengan pendidikan yang baik, akan menjadi satu hal yang membuat masa depan anak lebih baik. Ada banyak hal yang ditakutkan oleh orang tua untuk menjamin masa depan anak mereka, salah satu ketakutan mereka adalah tingginya biaya pendidikan dikemudian hari. Asuransi pendidikan adalah produk asuransi yang menjamin biaya pendidikan anak hingga jenjang perguruan tinggi, besarnya biaya tergantung dari kontribusi yang dibayarkan setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan di awal, meski demikian asuransi pendidikan menggabungkan manfaat dana pendidikan sekaligus asuransi jiwa. Oleh karena itu, berdasarkan uraian di atas maka penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi dan kendala produk Asuransi Mitra Iqro pada PT Asuransi

Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini penulis hanya memfokuskan pada analisis SWOT Produk Asuransi Mitra Iqro pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019.

## **C. Perumusan Masalah**

Adapun perumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana potensi kekuatan dan peluang perkembangan produk Asuransi Mitra Iqro pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019?
2. Bagaimana kendala kelemahan dan ancaman yang dihadapi produk Asuransi Mitra Iqro pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT, Matriks Faktor Strategi Eksternal SWOT, Matriks Faktor Strategi Internal SWOT dan Matriks Internal dan Eksternal Produk Asuransi Mitra Iqro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019

#### **E. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Akademis
  - a. Untuk menambah wawasan bagi pembaca tentang analisis produk Asuransi Mitra Iqro pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019.
  - b. Untuk sebagai tambahan informasi dan referensi berkaitan dengan penelitian.

## 2. Bagi Mahasiswa

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan wawasan atau pengetahuan mengenai yang berkaitan dengan penelitian.

## 3. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan bagi perusahaan dalam mengembangkan produk Asuransi Mitra Iqro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang.

## **F. Penelitian Yang Relevan**

Beberapa referensi yang telah ada dan berkaitan dengan penelitian judul skripsi yang akan penulis angkat antara lain:

1. Skripsi dengan judul *Potensi dan Kendala Pengembangan pada Asuransi Syariah Umum di Kota Serang*, disusun oleh Nia Daniati. Hasil kesimpulan dari penelitian tersebut adalah potensi yang dimiliki pada PT. BUMIDA Syariah Kota Serang dari segi

kekuatan adalah pelayanan klaim yang baik, dan prosesnya cepat tidak dipersulit. adapun kendalanya yang dimiliki PT. BUMIDA Syariah Kota Serang adalah kurangnya produk-produk baru dibandingkan konvensional. Masyarakat masih banyak tertarik dengan Asuransi konvensional, walaupun mayoritas masyarakat kota Serang beragama Islam<sup>5</sup>.

2. Skripsi dengan judul *Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah di Kota Medan*, disusun oleh Rizki Redhika. Hasil kesimpulan dari penelitian ini adalah potensi yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kekuatan adalah prinsip non Riba, jaringan yang sudah online, Takaful Umum yang sudah full syariah, tersebar dimana-mana, brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding yang lain, polis cepat selesai dan pembayaran klaim dilayanin dengan baik.

---

<sup>5</sup> Nia, Daniati, *POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH UMUM DI KOTA SERANG*, Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2019



Kendala yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Indonesia yang masih rendah dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Indonesia yang masih rendah dan SDM yang berkualitas masih terbatas. Setelah mengidentifikasi apa saja faktor internal dan faktor eksternal, serta dianalisis SWOT, maka PT. Asuransi Takaful Cabang Medan berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Takaful Cabang Medan merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industry perbankan syariah serta fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Rizki Redhika, *ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH UMUM DI KOTA MEDAN*, Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara, 2015

3. Analisa SWOT, Prospek dan Strategi Pengembangan Asuransi Syariah, disusun oleh Nurul Ichsan. Hasil kesimpulan analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (member gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT sangat penting perannya dalam meningkatkan mutu pendidikan karena analisis dan gambaran yang diberikan merupakan tolak ukur dalam mengembangkan lembaga/satuan pendidikan lebih lanjut. Setelah, analisis, perlu dirumuskan visi, misi, tujuan, dan program kerja yang lebih kongkrit. Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk yang besar sekaligus merupakan negara berpendudukan muslim yang terbesar ditambah lagi dengan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk semakin mengekspresikan identitas kemusliman mereka merupakan pasar yang empuk dan berpotensi besar.

Data menyatakan dalam beberapa kurun waktu terakhir penjualan produk-produk Islami mengalami kenaikan yang signifikan. Di lain sisi kebutuhan kenyamanan bermuamalah dalam transaksi keuangan pun meningkat pesat, sehingga diperlukan lebih banyak lembaga-lembaga keuangan ataupun lembaga pembiayaan yang bernuansa syariah. Demikian gambaran mengenai analisis SWOT bisnis asuransi syariah di Indonesia.<sup>7</sup>

4. Analisis Strategi Pemasaran Produk Dengan Metode Analisis Matrik BCG, SWOT, dan Benchmarking pada Perusahaan Rubby Hijab disusun oleh Ali Subhan. Hasil kesimpulan penelitian ini adalah tingkat pertumbuhan pasar sebesar 13% dan pangsa pasar relative  $0,34 < 1$ , sehingga perusahaan berada pada posisi *Question Mark* yang berarti perusahaan menghadapi pangsa pasar yang rendah akan tetapi dalam kondisi pertumbuhan pasar yang tinggi, Hasil

---

<sup>7</sup> Nurul Ichsan, *Analisa SWOT, Prospek dan Strategi Pengembangan Asuransi Syariah*, Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syarif Hidaytaullah, 2020

analisis SWOT menunjukkan faktor internal dengan total skor rata-rata 3.000 , sehingga Rubby Hijab berada pada sel 5 yaitu tumbuh dan membangun, Hasil analisis *benchmarking* Rubby Hijab memiliki keunggulan dari segi harga, namun perlu melakukan beberapa perbaikan dari sisi produk, kemasan, serta promosi agar konsumen lebih tertarik pada produk dan pangsa pasar menjadi semakin luas dan Beberapa strategi yang harus dilakukan Rubby Hijab antara lain memperluas pangsa pasar, mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan, meningkat kualitas produk, memperbaiki sistem manajemen, memperkuat modal melalui bekerjasama dengan perbankan, menetapkan strategi harga pasar untuk menghadapi persaingan, meningkatkan teknologi, dan meningkatkan kreatifitas Sumber Daya Manusia.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Ali Subhan,, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Dengan Metode Matrik BCG,SWOT,dan Benchmarking pada Perusahaan Rubby Hijab*, Skripsi pada Fakultas Teknik Universitas Suryakencana, 2017

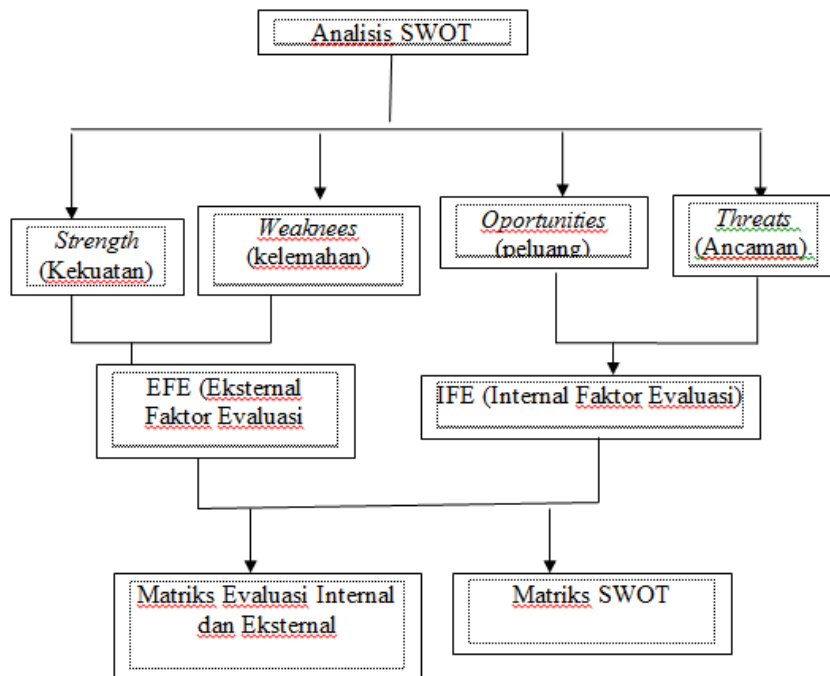
## **G. Kerangka Pemikiran**

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera bermula dari Unit Usaha Syariah (UUS) Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 yang mulai dibentuk pada tahun 2020. Sejalan dengan pertumbuhan bisnis dan guna semakin meningkatkan layanan kepada masyarakat. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera lahir sebagai perusahaan asuransi jiwa dengan jaringan yang cukup luas dengan 50 Kantor Pemasaran Syariah di 39 Kota dan didukung oleh lebih dari 3.000 tenaga pemasaran asuransi syariah yang berpengalaman.

Produk Mitra Iqro merupakan salah satu produk yang dijual oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang. Mitra Iqro dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi anak-anak. Melalui program ini, anak-anak tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Lebih dari itu, orang tua akan mendapatkan kesempatan memperoleh

hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang dibayar melalui sistem bagi hasil.

Analisis SWOT merupakan akronimi kata *Strength* (Kekuatan), *Weaknees* (kelemahan), *Oportunities* (peluang), dan *Threats* (Ancaman). Potensi merupakan kemampuan yang dimiliki oleh produk Asuransi Mitra Iqro Plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang untuk bersaing dalam pasar asuransi syariah di Indonesia, Sedangkan Kendala oleh produk Asuransi Mitra Iqro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang adalah hambatan/rintangan yang dimiliki produk tersebut dalam bersaing di pasar industri asuransi syariah. Berdasarkan keadaan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian bagaimana potensi dan kendala dari produk asuransi mitra iqro pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang periode 2017-2019.



## H. Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu<sup>9</sup>.

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian dengan metode kualitatif. Yang bertujuan untuk menggali atau menjelaskan makna dibalik realita. Metode penelitian

---

<sup>9</sup> Nia Daniati, *Potensi dan Kendala Pengembangan pada Asuransi Syariah Umum di Kota Serang* Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2019, hlm. 17

kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada *generalisasi*.<sup>10</sup>.

Teknik yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### 1. Jenis Penelitian

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.<sup>11</sup> Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Jenis data yang berupa pendapat, konsep atau teori yang menguraikan

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *METODE PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF DAN R&D*, (Yogyakarta: Alfabeta Bandung, 2018), hlm. 18

<sup>11</sup> Bagong Suyanto, *Metode Penelitian Sosial*, ( Jakarta:Kencana Predanaa Media Group, 2009), hlm. 166



tentang Produk Asuransi Mitra Iqro Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang

## 2. Sumber Data

Sumber data yang diambil dalam penelitian ini terdiri dari dua macam yaitu:

- a. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden atau objek yang diteliti atau hubungannya dengan obyek yang diteliti.<sup>12</sup> Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui teknik wawancara kepada pihak yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.
- b. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh penelitian secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang tersusun dalam arsip (data documenter) yang dipublikasikan dan

---

<sup>12</sup> Dedi Yulianto, *Strategi Asuransi Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Lampung*. Skripsi pada Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung

yang tidak dipublikasikan.<sup>13</sup> Data sekunder penelitian ini diperoleh dari buku, jurnal dan skripsi terdahulu yang berkaitan dengan judul.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data merupakan suatu alat yang dapat digunakan untuk memperoleh, megolah, dan menginterpretasikan minformasi yang diperoleh dari para responden.<sup>14</sup>

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### a. Studi Kepustakaan

Pengumpulan data atau informasi diperoleh dengan cara mempelajari dari buku ataupun jurnal terdahulu.

---

<sup>13</sup> Nur Indrianto dan Bambang Supomo, *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen* (Yogyakarta:BPFE-YOGYAKARTA,1999), Hlm 147

<sup>14</sup> Muhayati, *Pengaruh Pendapatan Asuransi Terhadap Dana Tabarru'*, Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin

b. Interview (wawancara)

Wawancara adalah metode pengumpulan data yang efektif, terutama selama tahap penelitian eksploratif.<sup>15</sup>

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan mencatat atau menggandakan dokumen.<sup>16</sup>

4. Teknik Analisis

Teknik analisis ini menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif dilakukan untuk mencari informasi factual dan mengidentifikasi suatu masalah. Kemudian diinterpretasikan dengan tepat dan akurat sehingga dapat ditarik kesimpulan dan dievaluasi.<sup>17</sup> . Penelitian ini menggunakan analisis

---

<sup>15</sup> Wiley, *Metode Penelitian untuk Bisnis* (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2017), Hlm 136

<sup>16</sup> Sugiyono, *METODE PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF DAN R&D*, (Yogyakarta: Alfabeta Bandung, 2019), hlm. 296

<sup>17</sup> Rizki Redhika, *ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH UMUM DI KOTA MEDAN*, Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara, 2015

SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan, misi, tujuan, strategi dan kebijakan (Rangkuti,2000). Kemudian dari hasil SWOT tersebut meliputi *strength*(kekuatan) dan *opportunity* (peluang), sedangkan kendala meliputi *weaknees* (kelemahan) dan *threat* (ancaman). Perangkat analisa data yang digunakan adalah Matriks Evaluasi Faktor Internal, Matriks Evaluasi Faktor Eksternal, diagram SWOT dan Matriks SWOT.

## **I. Sistematika Pembahasan**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab 1 pendahuluan, dalam bab ini akan menjelaskan latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II kajian teoritis, dalam bab ini akan menjelaskan tentang kajian pustaka yang meliputi, analisis SWOT, pengertian produk, klasifikasi produk, atribut produk, pengertian asuransi syariah, sejarah asuransi syariah, prinsip-prinsip asuransi syariah, tujuan asuransi syariah, dan akad dalam asuransi syariah.

Bab III gambaran umum PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang, Yang meliputi profil Asuransi Syariah dan Produk Asuransi Mitra Iqro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang, Yang meliputi : profil Asuransi Syariah dan Produk Asuransi Mitra Iqro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang.

Bab IV hasil dan pembahasan, Membahas potensi dan kendala dalam pengembangan Produk Asuransi Mitra Iqro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang Periode 2017-2019 menggunakan studi analisis SWOT

Bab V kesimpulan dan saran, dalam bab ini berisi penutup yang meliputi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan penulis.