BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Asuransi

1. Pengertian Asuransi

Asuransi atau penanggung adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seorang dipertanggungjawabkan.[10]

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah bagian pertama menyebutkan pengertian Asuransi Syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad atau perikatan yang sesuai dengan syariah.[11]

Asuransi dapat pula difahami sebagai suatu jaminan atau perdagangan

[10] Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah,* (Yogyakarta: UII Press, 2015), h. 01.
[11] Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah,* (Yogyakarta: UII Press, 2015), h. 01.

yang diberikan pihak penanggung (kantor asuransi) kepada pihak tertanggung untuk resiko kerugian yang ditetapkan dalam surat perjanjian (polis) apabila terjadi kebakaran, kecurian, kerusakan dan sebagainya ataupun mengenai kehilangan jiwa (kematian) atau kecelakaan lainnya, dengan yang tertanggung membayar premi sebanyak yang ditentukan kepada penanggung tiap-tiap bulan.[12]

Asuransi berasal dari kata *assurance* atau *insurance* (bahasa Inggris) yang berarti jaminan atau perlindungan. Asuransi secara hukum dapat didefinisikan sebagai suatu perikatan antara 2 (dua) pihak yaitu penanggung (perusahaan asuransi) dan tertanggung (individu atau badan usaha). Penangggung mengikatkan diri untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung, bila terjadi peristiwa atau musibah yang dijamin dalam polis. Tertanggung membayar sejumlah uang kepada penanggung yang disebut premi (sebagai imbal jasa atas pengalihan risiko dari tertanggung kepada penanggung).[13]

Dengan demikian dapat kita artikan bahwa asruransi merupakan sifat saling tolong menolong, sehingga hidup kita merasa aman dan nyaman karena asuransi memberikan perlindungan yang pasti, bila terjadinya suatu musibah yang dapat mengakibatkan kerusakan dan kerugian atas aset, dengan memberikan ganti rugi untuk mengembalikan aset yang rusak.

---

[12] M. Ali Hasan, Masail Fiqhiyah *Zakat, Pajak, Asuransi dan Lembaga Keuangan,* (Jakarta: P.T Raja Grafindo, 1997), h 57.

[13] Andreas Freddy Pieloor *Percuma Berasuransi Bila Klaimnya Tidak Dibayar,* (Jakarta:APPARINDO, 2013), h. 49.

2. Pengertian Asuransi Syariah

Asuransi Syariah ialah suatu konsep dimana terjadi saling memikul risiko di antara sesama peserta. Sehingga, antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang muncul. Di dalam al-Qur‟an, terdapat dapat beberapa konsep yang mendasari asuransi syariah, yaitu, adanya anjuran menyiapkan masa depan perintah saling tolong menolong dan bekerja sama, melarang *riba*, melarang *maisir*, melarang memakai dengan cara batil perintah Allah swt. Untuk bertawakal dan optimis dalam bertawakal penghargaan Allah swt, terdapat perbuatan mulia yang dilakukan manusia. [14]

Menurut fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, pengertian Asuransi Syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan /atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.[15]

Di antara berbagai istilah asuransi dalam Islam, yang paling sering digunakan adalah *takaful*. Secara bahasa, *takaful* (تكافل) berasal dari akar kata (ك-ف-ه) yang artinya menolong, memberi nafkah dan mengambil alih perkara seseorang. Takaful dalam pengertian fiqh *muamalah* adalah jaminan sosial di antara sesama muslim, sehingga antara satu dengan yang lainnya bersedia saling menanggung risiko. Kesediaan "menanggung" risiko pada hakikatnya merupakan

[14] Novi Puspitasari *Manajemen Asuransi Syariah,* (Yogyakarta: UII Press, 2015,) h. 10.

[15] Burhanuddin *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h 97

wujud tolong-menolong atas dasar kebaikan (*tabarru'*) untuk meringankan beban penderitaan saudaranya yang tertimpa musibah. Dalam konteks kehidupan warga masyarakat yang saling memberikan pertolongan dan perlindungan maka akan terwujud kehidupan sosial yang stabil dan damai sebagai realisasi dari kesadaran masyarakat untuk berbuat kebaikan yang didasari nilai keimanan kepada tuhannya.[16]

Untuk mendapatkan asuransi, setiap orang dikenakan premi, yaitu kewajiban peserta asuransi untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad. Karena itu setelah terdaftar sebagai peserta (anggota) asuransi, maka seseorang dengan sendirinya akan memiliki klaim, yaitu hak yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad. Pada asuransi konvensional, akad yang digunakan adalah jual beli sehingga dana yang telah diserahkan sepenuhnya menjadi milik perusahaan. Berbeda dengan asuransi syariah, premi yang telah dibayarkan tetap menjadi milik nasabah yang diamanahkan perusahaan melalui akad *wakālah* (pelimpahan kekuasaan). [17]

Di dalam *muammalah* (transaksi jual beli) akad merupakan kesepakatan antara pihak perusahaan dengan nasabah, akad yang dimaksud ini tidak mengandung *gharar, maisyir* (perjudian) *riba, zulm* (penganiayaan), *risywah*

---

[16] Burhanuddin *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h 98

[17] Burhanuddin *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h 99

(suap), barang haram dan maksiat. [18]

Di samping itu, permasalahan asuransi selama tidak hanya berhenti pada transaksi yang digunakan, melainkan juga pada tempat di mana dana diinvestasikan. Artinya dana yang telah terkumpul melalui penawaran premi, harus diinvestasikan ke dalam bentuk usaha yang tidak bertentangan dengan syariah. Karena bagaimanapun, dana yang terkumpul di perusahaan asuransi tersebut merupakan amanah dari nasabah yang harus tersedia pada saat dibutuhkan dan dijamin kehalalannya ketika diinvestasikan. Ketentuan ini perlu diperhatikan, karena asuransi konvensional dalam menempatkan dananya tanpa memperhatikan halal dan haramnya. [19]

Berdasarkan definisi diatas kita simpulkan bahwa setiap manusia haruslah saling tolong menolong dengan salah satu cara yaitu dengan berasuransi agar kita bisa membantu orang yang kena musibah dengan merelakan preminya.

3. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Landasan dasar asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah. Karena sejak awal asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggungan yang didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam ajaran Islam, yaitu Al-Quran dan sunnah Rasul. [20]

---

[18] Novi Puspitasari *Manajemen Asuransi Syariah,* (Yogyakarta: UII Press, 2015,) h. 13

[19] Burhanuddin *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h 100

[20] Ali, Hasan. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis.* (Jakarta: Kencana, 2004), h. 105

a. Al-Qur"an

Al-Quran tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi secara nyata dalam Al-Quran. Walaupun begitu Al-Quran masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti nilai dasar tolong- menolong, kerja sama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian di masa mendatang[21]

Di antara ayat-ayat Al-Quran yang mempunyai muatan nilai-nilai yang terdapat dalam praktik asuransi adalah :

ﷲا ﻥﺇ ﷲا ﻭﻘﺗﺍ ﻥﺎﻧﻭﺪﻌﻟﺍ ﻰﻠﻋ ﻥﺎﻧﻭﺎﻌﺗ ﻻ ﻭﺮﺒﻟﺍ ﻰﻠﻋ ﻥﺎﻧﻭﺎﻌﺗ ﻭ ﻰﻘﺗﻟﺍ

(ﺓﺋﺎﻤﻟﺍ :2)

"*Tolong-menolong kamu dalam mengerjakan kebaikan dan takwa jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya*"(QS. Al- Maidah: 2)[22]

Ayat ini menjelaskan bahwasanya sesama manusia harus saling tolong-menolong. Dalam asuransi, nilai ini terdapat pada praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru'*).

---

[21] Ali, Hasan. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis.* (Jakarta: Kencana, 2004), h. 105

[22] Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur"an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Kiaracondong:2009) h. 28

يَابايُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌ بِمَا تَعْمَلُوْنَ (الحشر:81)

"Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendak setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat),dan bertakwalah kepada allah. Sungguh, Allah Maha Mengetahui terhadap apa yang kamu kerjakan" (QS. Al- Hasyr: 18)[23]

Ayat diatas menjelaskan agar kita untuk bertanggung jawab apa yang telah kita perbuat dimasa sekarang dan kita harus mempersiapkan diri untuk masa depan yang tidak kita ketahui.

يُرِيْدُ اللّٰهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيْدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ..... (البقرة:811)

"..... Allah menghendaki kemudahan bagimu,dan tidak menghendaki kesukaran bagimu… (QS. Al-Baqarah:185)[24]

Ayat di atas menerangkan bahwa kemudahan adalah sesuatu yang dikehendaki oleh-Nya, dan sebaliknya kesukaran adalah sesuatu yang tidak dikehendaki oleh-Nya. Maka manusia dituntut oleh Allah agar tidak mempersulit dirinya sendiri dalam menjalankan bisnis, untuk itu bisnis asuransi

---

[23] Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur"an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Kiaracondong:2009) h. 548

[24] Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur"an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Kiaracondong:2009) h. 28

merupakan sebuah progam untuk menyiapkan dan merencanakan kehidupan dimasa mendatang.

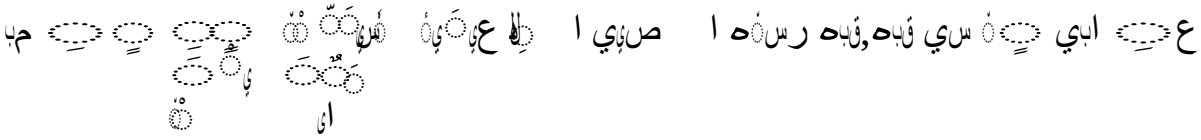
b. Hadits

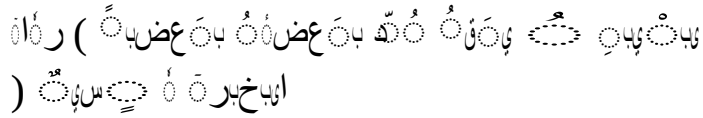
Hal yang mendukung tentang praktik asuransi syariah juga berdasarkan hadits Nabi Muhammad SAW. Berikut ini hadits yang

[23] Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur"an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Kiaracondong:2009) h. 548

[24] Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur"an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Kiaracondong:2009) h. 28

mendukung prinsip-prinsip muamalah untuk diterapkan di dalam asuransi syariah[25]





Artinya "Diriwayatkan dari Abu Musa ra. Ia berkata bahwa Rasulullah SAW bersabda:'Seorang mukmin terhadap mukmin yang lain adalah seperti sebuah bangunan di mana sebagiannya menguatkan sebagiannya yang lain".(HR Bukhari dan Muslim)[26]

Hadits ini menjelaskan bahwasannya manusia yang hidup di atas bumi ini harus saling tolong-menolong sesama manusia. Pada bisnis asuransi, nilai dari hadist ini terdapat pada kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan untuk anggota (nasabah) yang mengalami musibah.

Artinya "Setiap orang dari kamu adalah pemikul tanggungjawab, dan setiap kamu akan bertanggungjawab terhadap orang orang yang berada dibawah tanggung jawab kamu" HR Bukhari dan Muslim)[27]

Hadits ini menjelaskan bahwasanya kita setiap orang mempunyai pertanggung jawabannya terhadap seseorang untuk meringankan beban seseorang kita harus saling membantu. Dalam dunia asuransi hadits ini terdapat nilai yang harus kita pahami yaitu saling tolong menolong untuk membantu kepada sesama.

[25] Hendi Suhendi, dan Deni K. Yusuf *Asuransi Takaful* (Bandung: Cipadung, 2005), h. 5
[26] Hendi Suhendi, dan Deni K. Yusuf *Asuransi Takaful* (Bandung: Cipadung, 2005), h. 5
[27] Hendi Suhendi, dan Deni K. Yusuf *Asuransi Takaful* (Bandung: Cipadung, 2005), h. 6

B. Konsep Agen

1. Pengertian Agen

Agen Merupakan penyalur yang atas nama suatu perusahaan tertentu menjual barang dan jasa hasil produksi prusahaan tersebut di daerah tertentu. Di agen tidak akan dijumpai barang dan jasa yang bukan produksi perusahaan bersangkutan. Agen menjual barang dan jasa dengan harga yang ditentukan oleh produsen Agen memperoleh komisi dari perusahaan yang sesuai dengan jumlah penjualan. Ada tiga jenis agen yang mewakili pelaku ekonomi yang berbeda, yaitu agen produsen, agen penjualan, dan agen pembelian

2. Pengetahuan Agen

Pemahaman adalah tingkat kemampuan yang mengharapkan *testee* (responden) mampu memahami arti atau konsep, situasi, serta fakta yang diketahuinya. Dalam hal ini *testee* tidak hanya hafal secara verbalistis, tetapi memahami konsep dari masalah atau fakta yang ditanyakan [28] . Pemahaman berasal dari kata paham yang mempunyai arti mengerti, sedangkan pemahaman merupakan proses perbuatan cara memahami[29]. Menurut Benyamin S. Bloom pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk mengerti atau memahami sesuatu setelah sesuatu itu diketahui dan diingat[30].

Dalam perspektif ekonomi Islam ada beberapa modal dasar sikap yang

---

[28] Purwanto, M. Ngalim.. *Prinsip-Prinsip dan Teknik Evaluasi Pengajaran*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2002) h. 44

[29] Fajri, EM Zul dan Ratu Aprilia Senja. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. (Semarang: Difa Publishers.2008) h. 607

[30] Sujidono, Anas. *Pengantar Evaluasi Pendidikan*. (Jakarta: Rajawali Pers. 2011) h. 50

harus dimiliki seorang agen syariah yang tercermin sikap profesionalisme dalam perannya sebagai penjualan produk syariah. Modal dasar sikap agen syariah terdiri dari bertanggung jawab, mandiri, kreatif, selalu optimis dan tidak mudah putus asa, jujur dan dapat dipercaya, sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan[31].

a. Bertanggung jawab

Seorang agen asuransi syariah bertanggung jawab tidak semata-mata kepada para klien atau perusahaan yang diwakilinya, tetapi yang lebih penting dari semua itu bahwa ia harus dapat mempertanggung jawabkan semua transaksi yang dilakukan kepada Allah SWT, dengan sikap demikian maka seorang agen harus memiliki pribadi yang berguna dan taa kepada Allah SWT.

b. Mandiri

Mandiri artinya mampu berdiri di atas kaki sendiri, tidak mengantungkan nasib dan pertolongan dari orang lain atau beban masyarakat sekitar. Karena, tidak selamanya seseorang dapat menolong diri kita kecuali dengan cara daya dan upaya dari dalam diri kita sendiri. Kemandirian merupakan ajaran utama dalam islam[32]

---

[31] Amrin, Abdullah. *Bisnis, Ekonomi, Asuransi dan Keuangan Syariah*. (Jakarta: Grasindo2007). h. 112

[32] Amrin, Abdullah. *Bisnis, Ekonomi, Asuransi dan Keuangan Syariah*. (Jakarta: Grasindo2007). h. 117

c. Kreatif

Banyak agen yang kreatif maka baginya banyak jalan menuju sukses dan banyak cara mencapai keberhasilan. Karena, bagi pribadi yang kreatif tidak akan pernah mengalami kegagalan atau kesulitan di dalam menuju keberhasilan cita-cita. Dengan berbagai akal yang dimiliki maka kita dapat mencapai rahmat dan rezeki-Nya di dunia ini.

d. Selalu optimis dan tidak mudah putus asa

Agen syariah di dalam berusaha tidak pernah mengenal kata putus asa, ia selalu optimis atas segala ikhtiar yang telah dilakukannya. Dalam ajaran Islam kita ditanamkan sikap selalu optimis dan tidak mudah putus asa. Sikap optimis dapat mendorong kesungguhan tekad untuk mendapatkan ridho Allah SWT. Jika agen telah memiliki niat yang kuat di dalam hati dengan berkeyakinan bahwa agen dapat mencapai sasaran yang dibarengi dengan suatu komitmen atau keteguhan hati pasti akan terjadi sesuatu yang luar biasa dalam diri kita.

e. Jujur dan dapat dipercaya

Kejujuran merupakan modal dasar di dalam keberhasilan usaha di segala bidang, sebagaimana dicontohkan oleh Rasulullah SAW di dalam menjalankan setiap transaksi bisnisnya, baik kepada kawan maupun lawan sehingga beliau dikenal sebagai *al-amin*, yaitu orang yang dapat dipercaya atas integritas di bidangnya. Karena, kejujuran dan kepercayaan seseorang seringkali menjadi penentu gagal dan suksesnya seseorang di dalam usahanya.

Agen asuransi syariah harus menyampaikan, menginformasikan, atau mempresentasikan produknya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan terbuka dan tidak ada yang disembunyikan.

f. Sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan

Setiap manusia pasti akan menjalani ujian, misalnya kegagalan dalam usaha atau berbisnis sebagaimana halnya dengan agen syariah. Namun bagi pelaku pemasar syariah menyadari bahwa Allah akan memberikan suatu keberhasilan bagi siapa saja yang selalu bersungguh-sungguh di dalam melakukan usahanya dengan sifat sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan. Maka, tumbuh sikap optimis akan percaya dan yakin bahwa Allah adalah Maha Pengasih dan Penyayang.

3. Peran Agen

Peran diartikan sebagai perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan di masyarakat. Kedudukan dalam hal ini diharapkan sebagai posisi tertentu di dalam masyarakat yang mungkin tinggi, sedang-sedang saja atau rendah.kedudukan adalah suatu wadah yang isinya adalah hak dan kewajiban tertentu, sedangkan hak dan kewajiban tersebut dapat dikatakan sebagai peran. Oleh karena itu, maka seseorang yang mempunyai kedudukan tertentu dapat dikatakan sebagai pemegang peran. Suatu hak sebenarnya merupakan wewenang untuk berbuat atau tidak berbuat, sedangkan kewajiban adalah beban atau tugas[33].

[33] Bakir, Suyoto. R dan Suryanto, Sigit. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. (Tangerang: Karisma Publishing Group 2009). h. 348

Secara sosiologis peran adalah aspek dinamis yang berupa tindakan atau perilaku yang dilaksanakan oleh seseorang yang menempati atau memangku suatu posisi dan melaksanakan hak-hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukannya. Jika seseorang menjalankan peran tersebut dengan baik, maka dengan sendirinya akan berharap bahwa apa yang dijalankan sesuai dengan keinginan dari lingkungannya. Peran secara umum adalah kehadiran di dalam menentukan suatu proses keberlangsungan[34]

Peran memiliki aspek-aspek sebagai berikut:

a. Peran meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peran dalam arti ini merupakan rangkaian peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan masyarakat.
b. Peran adalah suatu konsep perihal apa yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
c. Peran juga dapat diartikan sebagai perilaku individu yang sangat penting bagi struktur sosial masyarakat.

Jenis-jenis peran adalah sebagai berikut:

1) Peran normatif adalah peran yang dilakukan seseorang atau lembaga yang didasarkan pada seperangkat norma yang berlaku dalam kehidupan masyarakat.
2) Peran ideal adalah peranan yang dilakukan oleh seseorang atau lembaga yang didasarkan pada nilai-nilai ideal atau yang seharusnya dilakukan

[34] Soekanto. *Sosiologi: Suatu Pengantar*. (Jakarta: Raja Persada.2002) h. 242

sesuai dengan kedudukan didalam suatu sistem.

3) Peran faktual adalah peran yang dilakukan seseorang atau lembaga yang didasarkan pada kenyataan secara kongkrit di lapangan atau kehidupan sosial yang terjadi secara nyata[35]

Adapun beberapa upaya peran agen pemasar asuransi syariah untuk mengedukasi calon nasabah antara lain sebagai berikut:

a) Agen pemasar asuransi syariah perlu menginvestasikan waktu untuk menjelaskan *benefit* asuransi syariah kepada calon nasabah secara jujur dan terbuka[36]

b) Agen asuransi syariah harus mampu bertindak sebagai perencana keuangan (*financial planner*) dengan memberikan pengetahuan yang memadai kepada calon nasabah asuransi syariah.

c) Agen asuransi syariah perlu berupaya cerdas dan kreatif menggunakan media masa, baik cetak maupun elektronik untuk memasyarakatkan asuransi syariah. Misalnya seorang agen perlu belajar bagaimana penulisan bisnis, sehingga ia bisa menyusun artikel, *feature, advertorial,* atau pun buku yang bertujuan untuk mengedukasi masyarakat soal asuransi syariah.

d) Agen pemasar asuransi perlu menggali informasi, data, dan fakta tentang pemahaman asuransi di dalam masyarakat Indonesia sehingga dapat

[35] Soekanto. *Sosiologi: Suatu Pengantar*. (Jakarta: Raja Persada.2002) h. 243

[36] Hafidhuddin, Didin. *Zakat Dalam Perekonomian Modern*. (Jakarta: Gema Insani Press.2002) h. 148

disusun, strategi yang tepat sasaran dan menyentuh.

e) Agen asuransi syariah perlu mengeliminasi pandangan *minor* atau sikap *apriori* masyarakat terhadap asuransi disebabkan banyaknya penipuan yang dilakukan oknum agen pemasar asuransi.

C. Konsep Minat

Minat adalah kecenderungan yang menetap dan subjek untuk merasa tertarik pada bidang atau hal tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam hal itu, dan juga keinginan kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang[37]. Minat adalah suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut disertai rasa senang[38]

Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang. menyatakan bahwa minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh[39].

Menurut Crow and Crow dikutip dari Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

---

[37] Kotler, Philip dan Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Asuransi*. (Jakarta: Erlangga.2011) h. 135

[38] Shaleh, Abdul Rahman dan Wahab, Muhbib Abdul. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. (Jakarta: Kencana.2004) h. 163

[39] Djamarah, Syaiful Bahri.. *Psikologi Belajar*. (Jakarta: Rineka Cipta.2008) h. 132

1. Dorongan dari dalam individu, misal dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain.
2. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
3. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dan emosi[40]

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat suatu konsumen dalam membeli suatu Produk dapat dilihat dari segi eksternal dan internal. Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari lingkungan eksternal.Yang termasuk faktor eksternal adalah faktor budaya dan faktor sosial. Sedangkan dari faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari lingkungan internal yang berpengaruh terhadap minat dalam membeli suatu produk, yang terdiri dari:

a. Faktor Pribadi

Dalam minat suatu pembelian produk, faktor pribadi juga mempengaruhi seorang individu. Faktor tersebut terdiri dari: umur dan tahapan siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri.

b. Faktor Psikologi

Faktor psikologi adalah salah satu faktor yang cukup dominan dalam menentukan minat pembelian suatu produk, sebab pola konsumsi seseorang

[40] Shaleh, Abdul Rahman dan Wahab, Muhbib Abdul. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. (Jakarta: Kencana.2004) h. 263-264

juga dipengaruhi oleh pola hidup keluarga dan kepribadian.

Nasabah adalah konsumen-konsumen sebagai penyedia dana. Sedangkan pengertian nasabah menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah orang yang biasa berhubungan atau menjadi pelanggan[41]. Jadi dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan minat nasabah adalah daya tarik yang ditimbulkan oleh obyek tertentu yang membuat orang merasa senang dalam mempunyai keinginan berkecimpung atau berhubung dengan obyek tersebut sehingga timbul suatu keinginan.

D. Hubungan Antar Variabel

Pentingnya pemahaman agen terhadap etika bisnis merupakan upaya untuk menyelaraskan kepentingan strategis suatu bisnis pada AJB Bumiputera Syariah dengan tuntutan moralitas. Tetapi penyelarasan di sini bukan berarti hanya mencari posisi saling menguntungkan antara kedua tuntutan tersebut, melainkan merekonstruksi pemahaman tentang bisnis dan sekaligus mengimplementasikan bisnis sebagai media usaha atau usaha perasuransian yang bersifat etis. Etis dalam pengertian sesuai dengan nilai-nilai bisnis pada satu sisi tidak bertentangan dengan nilai-nilai bisnis pada satu sisi dan tidak bertentangan dengan nilai- nilai kebatilan, kerusakan dan kedzaliman dalam bisnis di sisi lainnya.

Penelitian Shalihah mengatakan bahwa 80% agen AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Yogyakarta telah memahami etika pemasaran, prinsip-prinsip syariah

[41] Saladin, Djaslims. *Konsep Dasar Ekonomi & Lembaga Keuangan Islam*. (Bandung: Linda Karya.2000) h. 683

dan kode etik keagenan secara teori. Hal ini menjadi alasan, karena dalam masa pendidikan sebelum menjadi agen, calon agen telah dibekali dengan pengetahuan terkait pemasaran produk, mekanisme, dan dijelaskan mengenai kode etik keagenan yang wajib dipatuhi seorang agen. Berdasarkan hasil penelitian yang didapat, agen mampu menjawab dan menjelaskan terkait etika bisnis Islami dan kode etik keagenan di AJB Bumiputera syariah.

E. Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari penelitian terhadap objek yang sama atau pengulangan terhadap suatu penelitian yang sama, serta menghindari anggapan plagiasi terhadap karya tertentu, maka perlu dilakukan review terhadap kajian yang pernah ada. Berikut penulis memaparkan beberapa penelitian yang membahas tema yang sama diantaranya:

1. Penelitian oleh Noviyarni

Judul penelitian skripsi yang ditulis oleh Noviyarni Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negera Syarif Hidayatullah pada tahun 2011 adalah “PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH (studi penelitian di PT. Bumi Putera Syariah cabang Ciputat)”. Penelitian yang dilakukan oleh Noviyarni menggunakan metode kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah kepustakaan dan lapangan dengan menggunakan teknik wawancara. Penelitian yang dilakukan oleh Noviyarni

melihat peran agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah sangat berpengaruh besar, karena kesuksesan penjualan sangat tergantung pada kinerja para agen dan dari agenlah secara umum produk asuransi dapat sampai ke nasabah. Agen juga yang dapat menciptakan kebutuhan dan motivasi pembelian nasabah akan produk asuransi. Ini berarti agen sangat berpengaruh besar terhadap meningkatnya nasabah dan keberhasilan sebuah perusahaan asuransi syariah.

2. Penelitian oleh Irma Nur Hastuti Shalihah

Judul penelitian skripsi yang ditulis oleh Irma Nur Hastuti Shalihah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga pada tahun 2012 adalah " PEMAHAMAN DAN IMPLEMENTASI AGEN TERHADAP ETIKA BISNIS ASURANSI SYARIAH (studi di Bumiputera cabang Yogyakarta)". Penelitian yang dilakukan oleh Irma Nur Hastuti Shalihah menggunakan metode *deskriptif analitik*, teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah wawancara, angket, studi kepustakaan, metode dokumenter dan pendekatan. Penelitian yang dilakukan oleh Irma Nur Hastuti Shalihah melihat seberapa paham para agen asuransi syariah terhadap etika bisnis dan juga melihat bagaimana agen asuransi syariah mengimplementasi etika bisnis pada kesehariannya. Dari hasil yang didapat dari penelitian yang dilakukan, bahwasannya 80% agen AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Yogyakarta telah memahami etika pemasaran, prinsip- prinsip syariah dan kode etik keagenan secara teori, namun dalam implementasinya masih terdapat perilaku dan sikap para agen yang kurang sesuai dengan etika bisnis dan kode etik keagenan di AJB Bumiputera 1912 syariah.

3. Penelitian Oleh Winda Rahmawati

Judul penelitian skripsi yang ditulis oleh Winda Rahmawati Jurusan Ilmu Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo pada tahun 2015 adalah "ANALISIS PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH (Studi Kasus Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)". Penelitian yang dilakukan oleh Winda Rahmawati menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah wawancara, observasi dan metode dokumenter. Dari hasil analisis, agen berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dengan selalu menjaga komunikasi yang baik dengan pemegang polis. Namun pada kenyataannya kinerja agen AJB Bumiputera 1912 syariah kantor cabang Semarang belum maksimal dalam arti ada beberapa hal yang perlu perbaiki antara lain dari segi faktor agen, meliputi pelayanan agen terhadap pemegang polis rendah, sempitnya pangsa pasar agen karena kurangnya jaringan, loyalitas agen terhadap perusahaan rendah.

4. Penelitian Oleh Edi Hariyadi dan Abdi Triyanto

Dari penelitian yang dilakukan oleh Gunistiyo dan Subekti tingkat kesadaran masyarakat tegal dalam berasuransi mencatat bahwa tingkat kesadaran masyarakat dalam berasuransi masih rendah. Kesadaran masyarakat untuk berasuransi dipengaruhi oleh faktor tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan

masyarakat. Semakin tinggi tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan masyarakat maka semakin tinggi juga kesadaran masyarakat untuk berasuransi[42]

5. Penelitian Oleh Aria Fariska dan Fahmi Syahbudin

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Kompetensi Agen Asuransi syariah, yaitu kompetensi pengetahuan, kompetensi skill, dan perilaku agen terhadap loyalitas nasabah asuransi AJB Bumiputera 1912 syariah cabang palmerah. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Data yang akan digunakan adalah data primer dengan kuesioner. metode yang digunakan adalah metode SEM (structural equation model). Hasil tes menunjukan bahwa pengetahuan secara parsial mempunyai pengaruh negative yang tidak signifikan. Sedangkan skill memiliki hubungan positif dan signifikan mempengaruhi loyalitas nasabah. Hal ini sejalan dengan perilaku agen yang juga signifikan mempengaruhi loyalitas. Secara bersamaan ketiga variable ini secara signifikan mempengaruhi loyalitas nasabah.[43]

Untuk lebih jelasnya, beberapa penelitian-penelitian terdahulu tercantum dalam tabel dibawah ini:

---

[42] Edi Hariyadi dan Abdi Triyanto, "Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah", Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol 5 No.1 (April, 2017) Fakultas Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Kota Depok Jawa Barat, h. 21

[43] Aria Fariska dan Fahmi Syahbudin "Pengaruh Kompetensi Agen Asuransi Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Syariah Palmerah", Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol 3 No.1 (April, 2015) Fakultas Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Kota Depok Jawa Barat, h. 21

Tabel 2. 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Peneliti	Hasil Peneliti
1	Noviyarni (2011)	"PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH (studi penelitian di PT. Bumi Putera Syariah cabang Ciputat)".	Penelitian yang dilakukan oleh Noviyarni melihat peran agen dalam meningkatkan nasabah Asuransi Syariah berpengaruh besar, karena kesuksesan penjualan sangat tergantung pada kinerja para agen dan dari agenlah secara umum produk asuransi dapat sampai ke nasabah agen juga dapat menciptakan kebutuhan dan motivasi pembelian nasabah akan produk asuransi. Ini berarti agen sangat

			berpengaruh besar terhadap meningkatnya nasabah dan keberhasilan sebuah perusahaan asuransi syariah.
2	Irma Nur Hastuti Shalihah (2012)	"PEMAHAMAN DAN IMPLEMENTASI AGEN TERHADAP ETIKA BISNIS ASURANSI SYARIAH (studi di Bumiputera cabang Yogyakarta)	Dari hasil yang didapat dari penelitian yang dilakukan, bahwasannya 80% agen AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Yogyakarta telah memahami etika pemasaran, prinsip-prinsip syariah dan kode etik keagenan secara teori, namun dalam implementasinya masih terdapat prilaku dan sikap para agen yang

			kurang sesuai dengan etika bisnis dan kode etik keagenan di AJB Bumiputera 1912 Syariah.
3	Winda Rahmawati (2015)	"ANALISIS PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH (Studi Kasus Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)".	Dari hasil analisis agen berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dengan selalu menjaga komunikasi yang baik dengan pemegang polis. Namun pad a kenyataanya kinerja agen AJB Bumiputera 1912 syariah kantor cabang Semarang Belum maksimal dalam arti ada beberapa

			hal yang perlu perbaiki antara lain dari segi factor agen, meliputi pelayanan agen terhadap pemegang polis rendah, sempitnya pangsa pasar agen karena kurangnya jaringan, loyalitas agen terhadap perusahaan rendah.
4	Edi Hariyadi dan Abdi Triyanto	Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah	Hasil Penelitian ini tentang peran agen asuransi syariah dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah, dapat disimpulkan bahwa peran agen asuransi syariah

			diantaranya sebagai akses jembatan informasi kepada masyarakat tentang asuransi syariah, yaitu pusat informasi bagi masyarakat mengenai asuransi syariah dan produk-produk asuransi syariah. Oleh karena seorang agen asuransi syariah merupakan orang 36 | Hariyadi & Triyanto: Peran Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan… kepercayaan dari perusahaan, seorang agen asuransi syariah berperan sebagai

			penjaga citra perusahaan asuransi syariah di mata masyarakat
5	Aria Fariska dan Fahmi Syahbudin	Pengaruh Kompetensi Agen Asuransi Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Syariah Palmerah	Hasil akhir analisis SEM menunjukkan kompetensi pengetahuan terhadap loyalitas tidak ada pengaruh secara signifikan dan korelasi keduanya bersifat negative (berlawanan). Pada kompetensi Keterampilan memiliki pengaruh signifikan secara positif antara keterampilan terhadap loyalitas. Sedangkan

			pada variabel perilaku terhadap loyalitas tidak memiliki pengaruh signifikan perilaku terhadap loyalitas walaupun korelasinya bersifat positif.

F. Hipotesis

Hipotesis (Hypothesis) Berasal dari bahasa Yunani, Hypo : sementara Thesis pernyataan/dugaan. Karena merupakan pernyataan sementara maka hipotesis harus diuji kebenarannya Kriteria menterjemahkan dugaan penelitian ke dalam hipotesis statistik dalam bentuk H0 dan H1(Ha). H0 dan H1(Ha) ini bersifat komplementer artinya apa yang ada dalam H0 tidak terdapat dalam H1 dan sebaliknya dalam notasi.[44]

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_0: Tingkat pemahaman tidak berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banda Aceh.

[44] MG. Catur Yuantari, dan Sri Handayani, *"Biostatistik Deskriptif & Inferensial"* (Semarang: Univ. Dian Nusantoro: 2017), h. 86

H_1: Tingkat pemahaman berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banda Aceh.

H_0: Peran agen tidak berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banda Aceh.

H_2: Peran agen berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banda Aceh.

H_0: Tingkat pemahaman dan peran agen tidak berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Banda Aceh.

H_3: Tingkat pemahaman dan peran agen berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Banda Aceh.