

Factors Affecting Interest in Becoming a Sharia Insurance Participant (Study of Sharia Insurance Participants at Prudential Binjai Branch)

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah (Studi Pada Peserta Asuransi Syariah di Prudential Cabang Binjai)

Arpin Dalimunthe ¹⁾; Yusrizal ²⁾

^{1,2)} Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ¹⁾ arpindalimunthe@gmail.com; ²⁾ yusrizal@uinsu.ac.id

How to Cite :

Dalimunthe, A., Yusrizal. (2022). Factors Affecting Interest in Becoming a Sharia Insurance Participant (Study of Sharia Insurance Participants at Prudential Binjai Branch). Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan, 3(3). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i3>

ARTICLE HISTORY

Received [30 April 2022]

Revised [12 Mei 2022]

Accepted [25 Mei 2022]

KEYWORDS

Factors, Public Interest,
Insurance

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini dibuat karena semakin meningkatnya asuransi syariah karena asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Hasil penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan data primer dan data sekunder. Metode penulisan yang digunakan penulis adalah literatur review. Metode literatur review merupakan metode yang digunakan untuk memaparkan suatu temuan atau teori sebagai bahan riset selanjutnya yang didapat dan dijadikan sebagai bahan acuan. Hasil penelitian yang diperoleh adalah faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi peserta asuransi Syariah di Prudential cabang Binjai.

ABSTRACT

This research was made because of the increasing number of sharia insurance because sharia insurance is an effort to protect and help each other between a number of people or parties through investments in the form of assets that provide a pattern of return to face certain risks through contracts (commitments) that are in accordance with sharia. The results of the research conducted were descriptive qualitative research and used primary and secondary data. The writing method used by the author is a literature review. The literature review method is a method used to describe a finding or theory as material for further research that is obtained and used as reference material. The results obtained are the factors that influence the public's interest in becoming a participant in Sharia insurance at Prudential's Binjai branch.

PENDAHULUAN

Asuransi merupakan salah satu cara pembayaran ganti rugi kepada pihak yang mengalami musibah, yang dananya diambil dari iuran premi seluruh peserta asuransi. Asuransi merupakan premi yang mampu memberikan kontribusi ketenangan dan kenyamanan dalam menjalani hidup dan kehidupan yang penuh resiko. Asuransi pada perkembangannya terbagi menjadi dua yaitu asuransi syariah dan asuransi konvensional.

Perusahaan asuransi merupakan perusahaan nonbank yang mempunyai peranan yang tidak jauh berbeda dari bank yaitu bergerak dalam bidang layanan jasa yang diberikan kepada masyarakat dalam mengatasi resiko yang akan terjadi di masa yang akan datang. Di Indonesia telah banyak lembaga lembaga nonbank khususnya syariah yang ada, akan tetapi meskipun lembaga lembaga keuangan syariah mulai menyebar diberbagai pelosok tanah air banyak masyarakat yang belum mengenal produk-produk asuransi syariah.

Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset. Konsep ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Abdul Aziz bahwa "asuransi syaria'ah atau yang lebih dikenal dengan *atta'min*, *takaful*, atau *tadhmun* adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah". (Abdul Aziz, 2010:190).

Pada hakikatnya, secara teoritis semangat yang terkandung dalam sebuah lembaga asuransi tidak bisa terlepas dari semangat sosial dan saling tolong menolong. Sebagai manusia biasa tak seorang pun yang mengetahui resiko apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, bahkan di esok haripun tidak mengetahui apa yang akan terjadi. Resiko dimasa yang akan datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, dan sakit.

Usaha dan upaya menghindari resikonya dilakukan dengan cara melimpahkannya kepada pihak lain, maka pilihan yang paling tepat yaitu pada institusi yang bernama asuransi. Pada dasarnya perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka mengadakan penawaran atau menawarkan sesuatu perlindungan atau proteksi serta harapan pada masa yang akan datang kepada individu atau kelompok-kelompok dalam masyarakat atau institusi-institusi lain.

PT. Asuransi Prudential Syariah Cabang Binjai merupakan salah satu perusahaan asuransi yang juga memiliki produk asuransi kesehatan. Namun demikian, dari observasi yang dilakukan diketahui bahwa masih banyak masyarakat Kota Binjai yang belum menggunakan produk asuransi syariah kesehatan di PT. Asuransi Prudential Syariah Cabang Binjai karena ketidaktahuan mereka terhadap adanya produk tersebut. Ketidaktahuan itu juga diiringi dengan ketidakpahaman masyarakat terhadap mekanisme asuransi syariah yang sebenarnya. Selain itu, dari kalangan masyarakat pengguna asuransi masih banyak yang berkecimpung dalam asuransi konvensional yang menjadi perbincangan tentang status hukumnya dalam pandangan Islam. Kemudian dari pihak PT. Asuransi Prudential Syariah Cabang Binjai sendiri tampaknya masih kurang maksimal dalam memasarkan atau mempromosikan produk asuransi kesehatan kepada masyarakat Kota Binjai secara luas. Berdasarkan fenomena tersebut, maka peneliti maka penelitian ini dilakukan dalam bentuk karya ilmiah berbentuk jurnal.

LANDASAN TEORI

Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *insurance*, yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dengan padanan kata pertanggungan. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah "*assurantie* (asuransi) dan *verzekering* (pertanggungan)". (AM. Hasan Ali, 2004:57).

Muhammad sayyid Al-Dasuki mengartikan asuransi sebagai transaksi yang mewajibkan kepada pihak tertanggung untuk menunaikan kewajibankewajibannya berupa jumlah uang kepada pihak penanggung, dan akan menggantikannya manakala terjadi peristiwa kerugian yang menimpa si tertanggung.

Dalam perspektif ekonomi Islam, asuransi dikenal dengan istilah *takaful* yang berarti saling menanggung atau saling menjamin. Asuransi dapat diartikan sebagai perjanjian yang berkaitan dengan pertanggungan atau penjaminan atas resiko kerugian tertentu.

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara

mutual yang melibatkan peserta dan perusahaan asuransi sesuai dengan ketentuan dan kesepakatan bersama.

Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

Secara umum, prinsip dasar asuransi syariah adalah:

1. Tauhid (*Unity*)
Prinsip tauhid (unity) adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariat Islam. Setiap bangunan dan aktivitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai tauhid. Artinya bahwa dalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai-nilai ketuhanan
2. Keadilan (*Justice*)
adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan (justice) antara pihak-pihak yang terikat dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.
3. Tolong-menolong
Prinsip dasar yang lain dalam melaksanakan kegiatan berasuransi harus didasari dengan semangat tolong-menolong (ta'awun) antara anggota. Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban temannya yang pada suatu ketika mendapatkan musibah atau kerugian.
4. Kerjasama
Prinsip kerja sama merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi Islam. Manusia sebagai makhluk yang mendapatkan mandat dari Khaliqnya untuk mewujudkan perdamaian dan kemakmuran di muka bumi mempunyai dua wajah yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, yaitu sebagai makhluk individu dan sebagai makhluk social.
5. Amanah
Prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui auditor public
6. Kerelaan
Dalam bisnis asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota (nasabah) asuransi agar mempunyai motivasi dari awal untuk merelakan sejumlah dana (premi) yang disetorkan keperusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial. Dan dana sosial memang betul-betul digunakan untuk tujuan membantu anggota (nasabah) asuransi yang lain jika mengalami bencana kerugian
7. Larangan Laba
Ada beberapa bagian dalam alQur'an yang melarang pengayaan diri dengan cara yang tidak dibenarkan. Islam menghalalkan perniagaan dan melarang riba.
8. Larangan Maisir
Unsur maisir (judi) artinya adanya salah satu pihak yang untung namun di lain pihak justru mengalami kerugian. Hal ini tampak jelas apabila pemegang polis dengan sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum masa reversing period, biasanya tahun ketiga maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang telah dibayarkan kecuali sebageian kecil saja. Juga adanya unsur keuntungan yang dipengaruhi oleh pengalaman underwriting, di mana untung-rugi terjadi sebagai hasil dari ketetapan.
9. Larangan gharar

Gharar dalam pengertian bahasa adalah penipuan, yaitu suatu tindakan yang di dalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan.

Faktor-faktor Timbulnya Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat suatu konsumen dalam membeli suatu produk dapat dilihat dari segi eksternal dan internal. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari lingkungan eksternal individu yang sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam membeli suatu produk. Yang termasuk faktor eksternal adalah faktor budaya dan faktor sosial. Sedangkan dari faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari faktor 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: kematangan usia dan tahapan dalam siklus hidup, keadaan pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya atau pola 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 juga dipengaruhi oleh pola hidup keluarga dan kepribadiannya. Selain dua faktor yang telah dijelaskan diantara faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi minat nasabah/konsumen untuk membeli suatu produk. Faktor eksternal yang terdiri dari stimulasi pemasaran yaitu produk, pemasaran, promosi, sosial ekonomi, harga, budaya dan politik.

Adapun Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat pada produk Asuransi Syariah adalah:

1. Rendahnya tingkat pengetahuan agama di masyarakat mengenai haramnya melakukan transaksi riba.
2. Kurangnya sosialisasi/ promosi yang dilakukan oleh agency Asuransi Syariah kepada masyarakat.
3. Pemahaman masyarakat mengenai keuntungan yang di dapat dari sistem syariah dibandingkan dengan sistem konvensional

METODE PENELITIAN

Metode penulisan yang digunakan penulis adalah literatur review. Metode literatur review merupakan metode yang digunakan untuk memaparkan suatu temuan atau teori sebagai bahan riset selanjutnya yang didapat dan dijadikan sebagai bahan acuan atau landasan terhadap suatu aktivitas penyusunan kerangka berpikir dan juga diangkat dari perumusan masalah yang relevan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Syariah Prudential Cabang Binjai

Dari hasil literatur review, PT Asuransi Syariah Prudential cabang Binjai memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan produknya pada masyarakat, hal ini terbukti bahwa tidak semua masyarakat belum mengetahui tentang produk Asuransi Jiwa Syariah yang merupakan kebutuhan jangka Panjang. Selain itu, produk-produk yang disediakan oleh PT Asuransi Syariah Prudential memang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sesuai dengan syariat islam. Hal ini dapat dibuktikan sesuai dengan surat keputusan kementerian keuangan Indonesia No. 241-KMK.017/1995 Tanggal 1 Juni 1995. Yang memiliki 2 akad yaitu akad tabarru' dan tijarah. Akad tabarru' dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam berbuat kebaikan, kata *birr* dalam bahasa arab berarti kebaikan, artinya pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun pada pihak lainnya. Dalam hal ini masyarakat merasa terbantu dengan adanya

produk Asuransi Jiwa Syariah, hal ini dapat dibuktikan bahwa PT Asuransi Prudential Syariah memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total sementara dan tetap, dan, jika nasabah meninggal dunia sebelum berusia 99 tahun maka akan mendapatkan manfaat santunan asuransi dan manfaat nilai tunai serta jika peserta yang diasuransikan hidup sampai dengan tanggal akhir pertanggungan maka akan mendapatkan manfaat nilai tunai.

Strategi PT Asuransi Prudential Syariah Cabang Binjai dalam melakukan promosi

Pihak Agency dalam melakukan promosi produk sudah dilakukan secara rinci kepada masyarakat dan telah melakukan hal tersebut sesuai dengan prosedur, Agency juga memiliki ilmu pengetahuan yang baik/mumpuni untuk menjelaskan produk secara detail mengenai prosedur serta persyaratan yang tertera pada produk tersebut. Kegiatan Promosi dilakukan tidak hanya melalui agency tetapi juga seminar kepada masyarakat pedesaan yang belum terlalu memahami asuransi. Adapun Strategi promosi dilakukan melalui website yang dapat dilihat pada internet, brosur yang bisa didapat dari sebaran yang dilakukan oleh agency, dan iklan yang dapat kita lihat di televisi, gadget, spanduk serta yang lainnya. Kegiatan promosi juga dilakukan secara bersamaan disetiap adanya kegiatan seminar umum mengenai asuransi. Pihak Asuransi prudential menempatkan sasaran untuk melakukan seminar umum pada masyarakat pesisir yang pengetahuannya rendah mengenai Asuransi Syariah yang tujuannya untuk kebutuhan jangka panjang masyarakat. Masyarakat masih beranggapan bahwa pendapatan berpengaruh jika masyarakat bergabung untuk menjadi nasabah. Pada kenyataannya sistem Asuransi syariah berprinsip saling tolong-menolong, dari prinsip tersebut dapat dikatakan bahwa asuransi syariah adalah tabungan jangka panjang untuk dimasa yang akan datang. Dengan mengikuti asuransi, masyarakat akan terjamin dimasa yang akan datang sesuai dengan fungsi yang diberikan oleh asuransi itu sendiri.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Binjai

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut. Berdasarkan hasil literatur review wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap informan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah pada PT. Asuransi Prudential Syariah di Kecamatan Binjai Timur. PT. Asuransi Prudential Syariah memiliki peran penting bagi masyarakat, dikarenakan sistem asuransi syariah yang berprinsip saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang /pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai Syariah.

KESIMPULAN DAN SARAN

PT Asuransi Prudential Syariah memiliki produk asuransi yang berazaskan saling melindungi dan tolong menolong, sesuai dengan syariat islam. Hal ini menjadi salah satu faktor masyarakat Binjai berminat untuk menjadi peserta asuransi. Selain itu, strategi promosi yang dilakukan oleh PT Asuransi Syariah Prudential Cabang Binjai menempatkan sasaran untuk melakukan seminar umum pada masyarakat pesisir yang pengetahuannya rendah mengenai Asuransi Syariah yang tujuannya untuk kebutuhan jangka panjang masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Heri Sudarsono . (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Ull Yogyakarta: 2015.
Iqbal Muhaimin. (2005). *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
Philip Kotler. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhalindo.

- Prananda, W. (2020). *Skripsi. Minat Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah (Studi Kasus: PT Takaful Keluarga Kota Medan)*. Medan: Universitas Sumatera Utara.
- Sari, N. (2017). Paradigma Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah. *Jurnal IAIN Langsa*, 2(2), 59-72.
- Yudistira Abdi, M. (2020). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Asuransi Dalam Memilih Produk Kesehatan Pada PT Asuransi Prudential Syariah Cabang Binjai. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan*, 1(2), 72-87.