

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut ajaran Islam, umat manusia yang ada di dunia ini merupakan satu keluarga. Oleh karena itu, setiap manusia sama derajatnya di mata Allah dan di depan hukum yang diwahyukan-Nya. Konsep persaudaraan dan perlakuan yang sama terhadap seluruh umat manusia di muka hukum tidaklah mempunyai arti kalau tidak disertai dengan keadilan ekonomi, yang memungkinkan setiap orang dapat hidup sebagaimana mestinya. Untuk merealisasikan kekeluargaan dan kebersamaan tersebut dibutuhkan adanya kerja sama, tolong-menolong, dan saling menjamin di antara umat manusia.

Menjalin persaudaraan sesama umat manusia memang sangat penting karena dalam kenyataannya manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan pihak lain. Oleh karena itu, dalam menjalani kehidupan ini diperlukan kerja sama antar-umat manusia. Manusia setiap waktu dihadapkan dengan sederet bahaya yang mengancam jiwa, harta, kehormatan, agama, dan tanah airnya. Manusia juga dihadapkan dengan beragam resiko kecelakaan, mulai dari kecelakaan transportasi udara, kapal hingga angkutan darat dengan beragam jenisnya, ditambah kecelakaan kerja, kebakaran, perampokan, pencurian, sakit hingga kematian. Belum lagi ditambah dengan ancaman mental, seperti kegelisahan mental, ancaman globalisasi ekonomi, dan lain sebagainya.¹

Tugas manusia dimuka bumi ini sebagai khalifah (QS. Al-Baqarah:30) untuk membangun kemakmuran dan kehidupan yang baik (QS. Hud:61) sebagai sarana dalam melakukan pengabdian kepada Allah swt. Untuk meraih kemakmuran Allah swt memberikan sepenuhnya alam ini untuk dikelola oleh manusia (QS. Al-Baqarah:29) sesuai aturan agar dapat memberikan mashlahat dan manfaat bagi kehidupan manusia.

¹ Husain Husain Syahatah, "Asuransi dalam Perspektif Syariah," Penerjemah: KA Fallasufa, Jakar Jakarta: Sinar Grafika Offset (2006): hal 56

Dalam meraih kemakmuran Islam mewajibkan manusia untuk bekerja sesuai kemampuan dan keahlian. Kemampuan dan keahlian diperoleh melalui proses belajar, berlatih dan menjalani pengalaman hidup. Bekerja dapat diartikan sebagai pemikiran bagaimana melakukan kegiatan yang bertujuan mendapatkan hasil atau mencapai hasil yang diinginkan.² Bekerja memang sudah menjadi tuntutan bagi setiap muslim yang mempunyai tanggungan. Bukan hanya sekedar untuk menutupi kebutuhan, bekerja merupakan salah satu sarana untuk berkarya dan menjaga kehormatan. Islam tentu memberikan apresiasi yang sangat tinggi bagi mereka yang bekerja dengan baik. Bahkan bekerja bisa menjadi ladang pahala jika diniatkan untuk beribadah kepada Allah.³

Dalam syariah sesuatu yang diperintahkan atau dibolehkan akan memberikan mashlahat bagi manusia, dan sebaliknya apa yang dilarang atau dibenci syariah akan memberikan mudharat bagi manusia dan lingkungannya. Selain itu syariah Islam juga mendorong pengembangan bisnis, inovasi produk, model pemasaran sesuai perkembangan dunia bisnis baik lokal maupun global untuk mencapai tujuan bisnis yaitu kesejahteraan dan kemakmuran. Adanya komitmen Islam yang khas dan mendalam terhadap persaudaraan, maka saling menjamin, saling tolong-menolong antar-umat manusia sangat dianjurkan. Pada saat ini ada suatu lembaga keuangan yang dapat dimanfaatkan untuk saling tolong-menolong dan saling menjamin, yakni asuransi.

Sebagaimana sudah diketahui bahwa asuransi merupakan salah satu produk yang pada saat ini sangat diperlukan masyarakat. Hal ini disebabkan karena asuransi merupakan salah satu lembaga yang diharapkan dapat memberikan ketenangan dan ketenteraman pada diri seseorang yang merasa adanya kemungkinan yang membahayakan

² Cihwanul Kirom “Etos Kerja dalam Islam” *Journal of Sharia Economic Law* P-ISSN: 2655-9021, E-ISSN: 2655-9579 Volume 1, Nomor 1, Maret 2018 file:///C:/Users/asus/Downloads/4697-14467-2-PB.pdf

³ Ridwan Shaleh “Bekerja dalam Pandangan Islam” Pusat Kajian Hadist, *January 20, 2022* <https://pkh.or.id/bekerja-dalam-pandangan-islam/>

bagi diri atau harta yang dimilikinya. Asuransi diharapkan mampu mengurangi ketakutan atau kekhawatiran seseorang terhadap diri, keluarga, dan hartanya.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank di Indonesia dibedakan menjadi dua yaitu bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip konvensional, dan berdasarkan prinsip syariah.⁴

Salah satu bentuk penggalan potensi dan wujud kontribusi masyarakat dalam perekonomian nasional tersebut adalah pengembangan sistem ekonomi berdasarkan nilai Islam (syariah) dengan mengangkat prinsip-prinsipnya ke dalam sistem hukum nasional. Prinsip syariah berdasarkan pada nilai-nilai keadilan, kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (rahmatan lil 'alamin). Prinsip syariah merupakan bagian dari ajaran Islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya.⁵

Sedangkan Bank Syariah merupakan bank yang mengikuti sistem ekonomi Islam. Adapun ekonomi Islam menurut Fazlurrahman dalam Farida, "Ekonomi Islam menurut para pembangun dan pendukungnya dibangun di atas atau setidaknya diwarnai oleh prinsip-prinsip religious, berorientasi dunia dan akhirat."⁶ Bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah.

Di Indonesia, bank syariah telah muncul semenjak awal 1990an dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia. Secara perlahan bank syariah mampu memenuhi kebutuhan

⁴ Agus Marimin and Abdul Haris Romdhoni, "Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 1, no. 02 (2015): 77, accessed February 24, 2022, <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/30>.

⁵ Afif Effendi, "Asuransi Syariah Di Indonesia (Studi Tentang Peluang Ke Depan Industri Asuransi Syariah)," *Wahana Akademika: Jurnal Studi Islam dan Sosial* 3, no. 2 (December 28, 2016): 72, accessed February 25, 2022, <https://journal.walisongo.ac.id/index.php/wahana/article/view/1145>.

⁶ Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni "Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia," 10 February 2017 hal 77

masyarakat yang menghendaki layanan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah agama Islam yang dianutnya, khususnya yang berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan yang bersifat spekulatif yang nonproduktif yang serupa dengan perjudian, ketidakjelasan, dan pelanggaran prinsip keadilan dalam bertransaksi, serta keharusan penyaluran pembiayaan dan investasi pada kegiatan usaha yang etis dan halal secara Syariah.⁷

Perusahaan asuransi mengembangkan strategi pemasarannya dengan bekerjasama dengan Bank sebagai mitra. Kerjasama ini disebut dengan *Bancassurance*, yang menurut SEBI (Surat Edaran Bank Indonesia) No. 12/35/DPNP tanggal 23 Desember 2010 memiliki beberapa jenis.⁸ Selanjutnya, diketahui bahwa ada jenis *bancassurance* yang termasuk dalam kategori *pure bundling product* atau sering disebut dengan *tying*. Kategori *bundling* seperti ini termasuk dalam perjanjian yang dilarang dalam Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Keberhasilan sistem dalam penjualan asuransi syariah melalui produk *Bancassurance* didukung banyak faktor diantaranya kualitas bank, perusahaan asuransi dan pelayanan yang diberikan. Oleh sebab itu, faktor-faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap Minat Nasabah untuk memilih asuransi syariah di Bank Syariah. Banyak faktor juga yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi syariah.

Keuntungan yang diterima dari nasabah adalah didalam asuransi syariah ini tidak mengenal dana hangus layaknya asuransi konvensional. Peserta Asuransi Syariah bisa mendapatkan uangnya meskipun belum jatuh tempo. Karena konsepnya adalah *wadi'ah* (titipan), dana dikembalikan dari rekening peserta yang telah dipisahkan dari rekening

⁷ Diana Yumanita, "Bank Syariah: Gambaran Umum," Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia (2005): 2.

⁸ Diana Fitriana, "Manajemen Risiko Perbankan Dan Dugaan Tindakan Perjanjian Tertutup (Tying Agreement) Dalam Kegiatan Kerjasama Bancassurance Antara Bank Dan Asuransi," *Jurnal De Jure Muhammadiyah Cirebon* 1, no. 2 (2017): 19–40, accessed February 22, 2022, <https://e-journal.umc.ac.id/index.php/JDJ/article/view/6>.

tabarru'. Biaya operasional ditanggung pemegang polis asuransi, pada kisaran 30% dari premi, sehingga pembentukan pada nilai tunai cepat terbentuk di tahun pertama dengan memiliki nilai 70% dari premi.

Perilaku asabah Asuransi mengenal istilah Polis *Lapse*. Polis *Lapse* adalah penghentian penanggungan asuransi sebagai akibat tidak bayarnya premi dan biaya-biaya polis yang sudah jatuh tempo atau nilai tunai yang dimiliki sudah tidak mencukupi untuk membayar premi dan biaya-biayanya lagi.

Pemahaman perilaku lapse sangat penting bagi perusahaan asuransi karena likuiditas dan profitabilitas perusahaan dapat dipengaruhi oleh perilaku lapse pemegang polis. Polis yang lapse berpotensi menimbulkan kerugian akibat biaya akuisisi yang tidak sedikit dan hilangnya pendapatan premi di masa depan. Perusahaan asuransi juga terkena seleksi mortalitas dan morbiditas yang merugikan. Beberapa polis juga mencakup manfaat tambahan seperti nilai tunai, di mana perusahaan asuransi akan memberikan nilai tunai tersebut kepada pemegang polis pada kejadian lapse, sehingga membuat perusahaan asuransi lebih terekspos kepada risiko likuiditas.⁹

Resiko Polis lapse bisa diantisipasi sejak dini, salah satunya dengan menganalisa Minat Nasabah dalam membeli asuransi syariah itu sendiri. Penulis dalam hal ini mencoba menganalisa minat nasabah yang sudah menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Cabang Cirebon dengan mencari faktor yang dominan yang menjadi latar belakang Minat Nasabah membeli Asuransi Syariah, faktor-faktor yang akan dinalisis adalah Strategi Pemasaran, Ajaran Agama Islam atau Kebutuhan Nasabah terhadap Asuransi Syariah itu sendiri.

⁹ Kyi Zar Phyo Wai Hein et al., "Analisis Empiris Perilaku Lapse Pada Nasabah Asuransi Jiwa di Indonesia," *Jurnal Statistika dan Aplikasinya* 4, no. 2 (December 31, 2020): 74, accessed June 17, 2022, <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/statistika/article/view/16945>.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti membuat rumusan masalah antara lain sebagai berikut:

1. Apakah faktor Strategi Pemasaran, faktor Ajaran Agama Islam dan faktor Kebutuhan Terhadap Asuransi berpengaruh terhadap Minat Masyarakat menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon?
2. Faktor apakah yang sangat berpengaruh terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon?

C. Tujuan Penelitian

Merujuk pada perumusan masalah di atas, penelitian yang dilakukan penulis bertujuan:

1. Untuk menganalisis faktor Strategi Pemasaran, faktor Ajaran Agama Islam dan faktor Kebutuhan Asuransi berpengaruh terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon?
2. Untuk menganalisis faktor yang sangat berpengaruh terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon?

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian tersebut, maka dapat dilihat kegunaan atau manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
 - 1) Penulis dapat mengetahui mekanisme penelitian secara langsung.
 - 2) Penulis dapat Menambah wawasan dan pengetahuan serta dapat mengimplementasikan pengetahuan tentang Produk Asuransi Syariah dan perbankan syariah.

2. Bagi Guru / Pendidik / Pengajar

- 1) Dapat dijadikan alternatif sumber referensi.
- 2) Diharapkan dapat dijadikan referensi untuk selanjutnya serta untuk dapat menjadi bahan informasi dan pengetahuan dalam kajian pembelajaran yang berkenaan dengan keputusan nasabah memilih asuransi syariah.

3. Bagi IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Diharapkan dapat menambah sumber referensi kajian akademik juga sebagai bahan dokumen untuk penelitian lebih lanjut.

4. Bagi perusahaan

Diharapkan dapat dijadikan bahan masukan agar dapat meningkatkan kinerja serta kegiatan yang dilakukan.

E. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut :

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Isi Tesis	Tesis ini
1	Arifin, Endro ¹⁰	Pengaruh Persepsi Kualitas Produk, Citra Merk, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Ban Achilles Di Jakarta Selatan	Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh <i>Perceived Quality</i> , <i>Brand Image</i> , dan <i>Promotion</i> terhadap <i>Purchase Intention</i> konsumen Achilles di Jakarta Selatan. Hasil penelitian	Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan: Untuk menganalisis faktor Strategi Pemasaran, faktor ajaran agama dan faktor kebutuhan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi

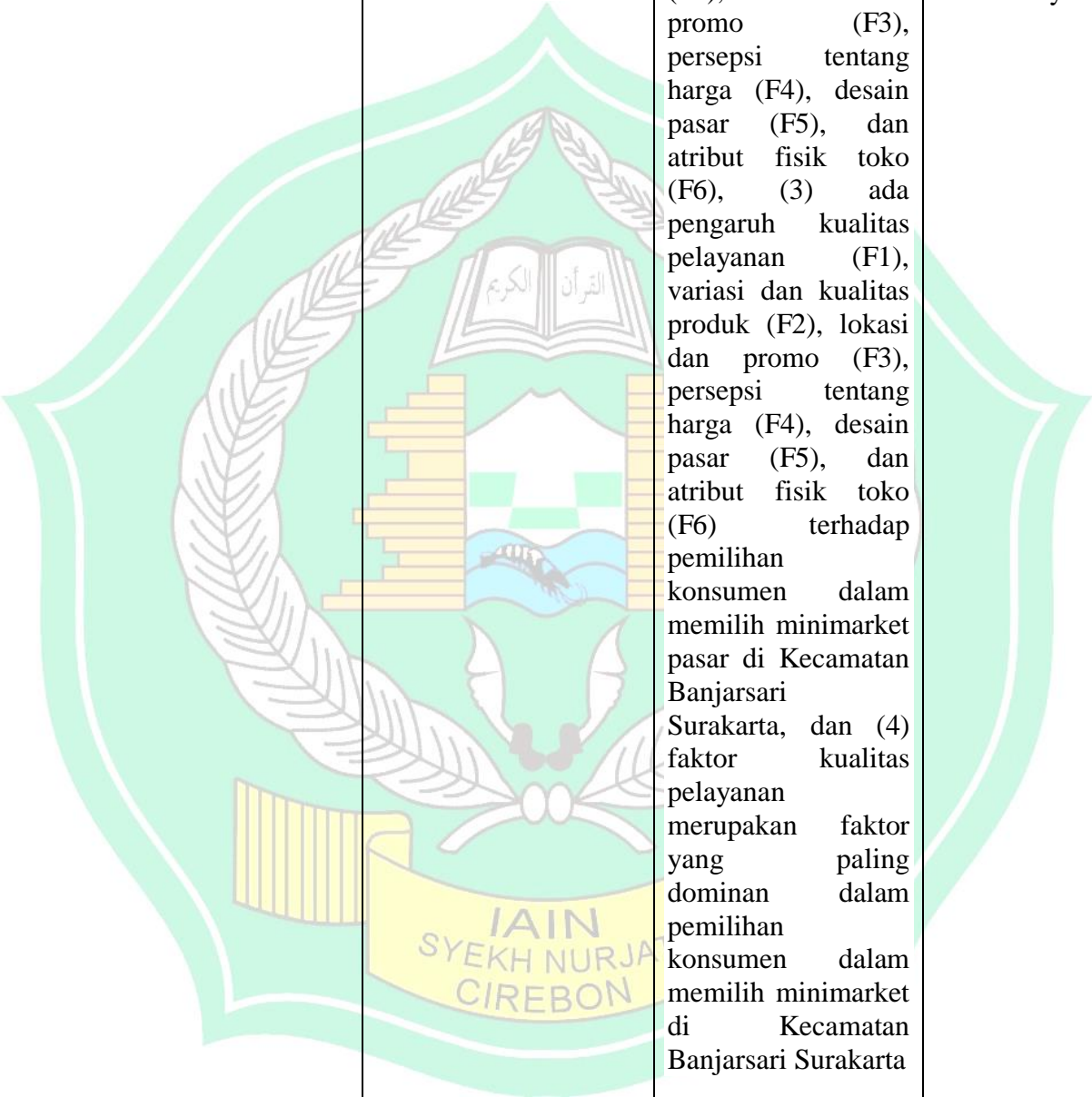
¹⁰ Endro Arifin "Pengaruh Persepsi Kualitas Produk, Citra Merk, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Ban Achilles Di Jakarta Selatan" S2 thesis, Universitas Mercu Buana Jakarta-Menteng. 2015. <https://repository.mercubuana.ac.id/62389/>

			menunjukkan bahwa variabel citra merek secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Sedangkan variabel persepsi kualitas dan variabel promosi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Secara simultan, ketiga variabel bebas yaitu persepsi kualitas, citra merek dan promosi berpengaruh signifikan terhadap minat beli	syariah dan Untuk menganalisis faktor yang sangat berpengaruh terhadap masyarakat menjadi nasabah asuransi syariah
2	Erviana, Lilis ¹¹	Pengaruh Minat Belajar, Sikap dan Persepsi Siswa Tentang Cara Mengajar Guru Terhadap Hasil Belajar Matematika Siswa Kelas VIII Pada SMP Negeri Di Kabupaten Bulukumba	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) sebagian besar siswa kelas VIII SMP Negeri di Bulukumba memiliki minat belajar baik sebesar 84%, 76,5% siswa memiliki minat belajar yang baik. persepsi terhadap metode pengajaran, dan 77% diantaranya memiliki sikap yang baik terhadap mata pelajaran matematika; 2) minat belajar dan persepsi siswa berpengaruh positif signifikan terhadap sikap dalam	Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan: Untuk menganalisis faktor Strategi Pemasaran, faktor ajaran agama dan faktor kebutuhan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah dan Untuk menganalisis faktor yang sangat berpengaruh terhadap masyarakat menjadi nasabah asuransi syariah

¹¹ Lilis Erviana “Pengaruh Minat Belajar, Sikap dan Persepsi Siswa Tentang Cara Mengajar Guru Terhadap Hasil Belajar Matematika Siswa Kelas VIII Pada SMP Negeri Di Kabupaten Bulukumba” 2014. thesis, Pascasarjana. Universitas Negeri Makasar. <http://eprints.unm.ac.id/4726/>

			<p>pembelajaran matematika; 3) minat belajar, persepsi siswa terhadap metode pembelajaran, dan sikap terhadap mata pelajaran matematika berpengaruh positif signifikan terhadap hasil belajar matematika; 4) minat belajar berpengaruh positif signifikan terhadap persepsi siswa terhadap metode pengajaran; 5) minat belajar berpengaruh positif signifikan secara tidak langsung melalui sikap terhadap hasil belajar matematika; dan 6) persepsi siswa terhadap metode pembelajaran berpengaruh positif signifikan secara tidak langsung melalui sikap terhadap hasil belajar matematika</p>	
3	Budiningtyas, Fitria Sari ¹²	Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Pada Minimarket Di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta	Kesimpulan yang diperoleh adalah (1) hasil uji analisis faktor disimpulkan bahwa terdapat 15 variabel yang berpengaruh terhadap konsumen dalam memilih pasar di Kecamatan Banjarsari Surakarta	Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan: Untuk menganalisis faktor Strategi Pemasaran, faktor ajaran agama dan faktor kebutuhan berpengaruh terhadap keputusan nasabah

¹² Fitria Sari Budiningtyas "Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Pada Minimarket Di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta". Thesis thesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2011. <http://eprints.ums.ac.id/id/eprint/13255>

			<p>(2) terdapat 6 faktor baru yang mempengaruhi konsumen dalam memilih pasar yaitu kualitas pelayanan. (F1), variasi dan kualitas produk (F2), lokasi dan promo (F3), persepsi tentang harga (F4), desain pasar (F5), dan atribut fisik toko (F6), (3) ada pengaruh kualitas pelayanan (F1), variasi dan kualitas produk (F2), lokasi dan promo (F3), persepsi tentang harga (F4), desain pasar (F5), dan atribut fisik toko (F6) terhadap pemilihan konsumen dalam memilih minimarket pasar di Kecamatan Banjarsari Surakarta, dan (4) faktor kualitas pelayanan merupakan faktor yang paling dominan dalam pemilihan konsumen dalam memilih minimarket di Kecamatan Banjarsari Surakarta</p>	<p>memilih asuransi syariah dan Untuk menganalisis faktor yang sangat berpengaruh terhadap masyarakat menjadi nasabah asuransi syariah</p>
4	Saputra, Ahmad Edi and Sudirman, Sudirman and Mubyarto, Novi ¹³	Pengaruh Pengetahuan, Promosi, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan	Kesimpulan penelitian ini adalah jika secara tidak langsung minat	Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan: Untuk menganalisis

¹³ Ahmad Edi Saputra, Sudirman Sudirman, and Novi Mubyarto, "Pengaruh Pengetahuan, Promosi, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menabung Di Bank Syariah Mandiri Dengan Minat Menabung Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kabupaten Tanjung Jabung Barat)" (masters, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021), accessed February 25, 2022, <http://repository.uinjambi.ac.id/7243/>.

		Menabung Di Bank Syariah Mandiri Dengan Minat Menabung Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kabupaten Tanjung Jabung Barat)	menabung mampu memediasi promosi berpengaruh kuat terhadap keputusan menabung di Bank Syariah Mandiri. Namun secara tidak langsung minat menabung mampu memediasi pengetahuan dan fasilitas kurang kuat mempengaruhi keputusan menabung, karena masih belum merasa minat menentukan pilihan menabung di Bank Syariah Mandiri.	faktor Strategi Pemasaran, faktor ajaran agama dan faktor kebutuhan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah dan Untuk menganalisis faktor yang sangat berpengaruh terhadap masyarakat menjadi nasabah asuransi syariah
5	Yana Susilayeni ¹⁴	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis	Hasil penelitian ini sebagai berikut: 1). Akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana pada BSM Cabang Bengkalis hingga saat ini belum berjalan dengan baik, padahal seluruh tahapan-tahapan penyaluran dana yang diberikan atau mekanismenya untuk modal kerja berdasarkan akad mudharabah telah disiapkan seperti syarat-syarat pengajuan permohonan serta keuntungan dan kerugiannya, 2). Faktor yang mempengaruhi tidak terealisasinya	Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan: Untuk menganalisis faktor Strategi Pemasaran, faktor ajaran agama dan faktor kebutuhan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah dan Untuk menganalisis faktor yang sangat berpengaruh terhadap masyarakat menjadi nasabah asuransi syariah

¹⁴ Yana Susilayeni, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis" (thesis, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013), accessed June 17, 2022, <http://repository.uin-suska.ac.id/2539/>.

			penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis berdasarkan akad mudharabah antara lain: a). Pemasaran yang tidak kondusif (kurang baik), b). Pelayanan yang kurang memuaskan, c). Mekanisme berbelitbelit dan cenderung mempersulit nasabah, d). Jumlah koperasi yang sedikit dan masyarakat lebih cenderung mengharapkan bantuan dana hibah dan bantuan sosial yang dianggarkan pada APBD Kabupaten Bengkalis	
--	--	--	---	--

Pada penelitian sebelumnya mengangkat tema yang berbeda, Variabel bebas yang diteliti kurang dari 3 variabel. menggunakan metode Penelitian dan variabel yang berbeda-beda.

Pada Penelitian ini penulis menggunakan 3 variabel bebas dan 1 variabel terikat yang akan di analisa untuk mendapat faktor yang paling menentukan terhadap variabel lain lain. Yaitu menganalisa faktor strategi pemasaran, ajaran agama islam, kebutuhan asuransi terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah di Bank Syariah

