BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan perekonomian saat ini, tidak dipungkiri bahwa persaingan antara perusahaan semakin kuat.Berbagai macam perusahaan yang ada di Indonesia berlomba-lomba untuk menjadikan daya saing yang tinggi dan unggul dalam dunia bisnis ekonomi.Persaingan tersebut tidak terkecuali dengan perusahaan jasa asuransi. Berbagai macam cara pemasaran telah dilakukan guna menggaet para konsumen atau nasabah. selain itu tidak dipungkiri sebagai makhluk hidup manusia membutuhkan perlindungan sewaktu-waktu. Salah satu cara penanganan risiko tersebut yaitu dengan mengalihkannya kepada pihak lain yang bersedia menerimanya, salah satunya dengan menjadi nasabah perusahaan asuransi.

Akhir-akhir ini banyak sekali bermunculan produk asuransi berbasis syariah, fenomena ini ditandai dengan munculnya PT Syarikat Takaful Indonesia yang berdiri pada tahun 1994.Kemudian mendirikan dua anak perusahaannya yaitu perusahaan asuransi jiwa syariah bernama PT Takaful Keluarga dan perusahaan asuransi kerugian syariah bernama PT Takaful Umum.Setelah Asuransi Takaful dibuka, berbagai perusahaan asuransi pun menyadari cukup besarnya potensi bisnis asuransi syariah di Indonesia. Sehingga mendorong berbagai perusahaan untuk masuk bisnis asuransi syariah,

diantaranya dengan langsung mendirikan perusahaan asuransi syariah penuh maupun membuka devisi atau cabang asuransi syariah.

Asuransi adalah salah satu cara yang dipergunakan oleh manusia untuk membantu meminimalisir musibah yang menimpa mereka. Hal ini dapat dilihat dari kebutuhan manusia akan jasa perasuransian, baik oleh individu maupun dunia usaha. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga untuk menghadapi risiko yang mendasar seperti kematian, atau dalam menghadapi risiko atas harta benda yang dimiliki.[1]

Tentang usaha perasuransian terdapat dalam Undang-undang No. 22 Tahun 1992 yang menyebutkan bahwa perusahaan asuransi jiwa adalah perusahaan yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau matinya seseorang yang dipertanggungkan.[2] Dalam undang-undang ini peran industri perasuransian untuk mendorong pebangunan nasional, karena perasuransian dapat mendukung masyarakat dalam menghadapi risiko dalam kehidupan sehari-hari .

Selain asuransi konvensioanal di Indonesia juga terdapat asuransi syariah, pengertian asuransi syraiah tidak berbeda dengan asuransi konvensional, dalam asuransi syariah dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syraiah. Perbedaan lainnya dari asuransi konvensioanl dan asuransi syariah yaitu uang yang disetorkan oleh nasabah asuransi syariah merupakan dana*tabarru'*yang sangaja diniatkan untuk melindungi dia dan nasabah lainnya dalam mengahdapi peril (peristiwa asuransi). Prinsip diatas sangatlah

[1]Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi,* (Jakarta bumi Aksara, 2004), hlm. 1.
[2]UU RI No. 2 Tahun 1992 *Tentang Perasuransian.*

mendasar karena berkaitan dengan akad yang dipakai dalam asuransi syariah.Lain halnya dengan perusahaan asuransi konvensional yang operasionalnya memakai prosedur jual beli *(tabadduli)* yaitu memposisikan calon nasabah asuransi sebagai pembeli produk yang dikeluarkan oleh perusahaan, bukan sebagai peserta yang mempunyai kewajiban untuk saling menanggung secara bersama.[3]

Dalam menghadapi risiko Allah SWT dalam Al-Qur'an memerintahkan kepada hamba-Nya untuk senatiasa bersama-sama saling membantu dan tolong-menolong dalam kebaikan, seperti pada Q.S Al-Maidah ayat 2 yaitu :

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

Artinya :
"…Dan tolong menolonglah kamu (mengerjakan) kebaikan dan takwa, jangan tolong-menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah sesungguhnya Allah amat berat siksaNya". (Qs. Al-Maidah : 2).[4]

Ayat ini memuat perintah tolong menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial *(tabarru').* Dana sosial ini berbentuk sosial tabarru' pada perusahaan asuransi dan difungsikan untuk menolong salah satu anggota (nasabah) yang sedang mengalami musibah.[5]

---

[3] Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspertif Hukum Islam*, (Jakarta : Kencana, 2004) hlm. 167.
[4]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah 5:2,* (Bandung: J-Art, 2005), hlm. 65.
[5] Abdullah Amrin, *Stretegi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: Grasindo, Tidak Ada Tahun), hlm. 71.

Seperti halnya produk asuransi konvensional, produk asuransi syariah juga digolongkan menjadi dua yaitu produk yang berbasis asuransi jiwa dan asuransi kerugian.Asuransi Jiwa Bumiputera merupakan salah satu perusahaan asuransi yang tertua di Indonesia.Dan juga membuka divisi syariah untuk memenuhi kebutuhan umat Islam yang mengedepankan prinsip syariah.

Agar tetap dapat bersaing dengan lembaga-lembaga asuransi lainnya, Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung perlu mengkomunikasikan setiap produk yang mereka tawarkan yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran.Produk-produk asuransi syariah yang dimiliki oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung terbukti dapat menarik minat para nasabah selain produk asuransi konvensional.Hal ini tentunya merupakan awal yang baik bagi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung untuk terus mengenalkan produk asuransi syariah guna mendapatkan nasabah sebanyak-banyaknya. Masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama islam bisa menjadi pasar yang bagus bagi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung untuk terus menggaet nasabah baru, tentunya hal ini harus didukung oleh berbagai macam varaiasi produk yang banyak dan menarik bagi masyarakat.

Produk asuransi jiwa syariah memberikan perlindungan finansial kepada peserta asuransi dalam menghadapi bencana kematian dan kecelakaan yang menimpa peserta asuransi.[6] Dalam PT. Asuransi Jiwa Syariah

[6] Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta : ANDI, 2016), hlm. 17.

Bumiputera Tulungaguang memiliki berbagai macam variasi produk diantaranya yiatu asuransi mikro syariah merupakan progam asuransi jiwa yang didesain untuk memberikan perlindungan bagi nasabah dengan kontribusi yang terjangkau, AJSB assalam famili merupakan progam asuransi jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga, unit link syariah merupakan progam asuransi jiwa yang berbasis investasi, mitra mabrur plus adalah persiapan dana untuk menunaikan ibadah haji, mitra iqro plus merupakan progam asuransi dalam mata uang rupiah memberikan perlindungan dan membiayai pendidikan anak dari sekolah dasar hingga perguruan tinggi.[7]

Setiap memilih produk pasti masyarakat menginginkan investasi yang menguntungkan dan memikirkan kontribusi biaya yang harus dibayar yaitu premi.Premi adalah pembayaran sejumlah uang yang harus dibayarkan setiap bulannya sebagai kewajiban dari tertanggung atas keikut sertaannya pada asuransi.Besarnya premi yang harus dibayarkan telah ditetapkan perusahaan asuransi dengan memerhatikan keadaan-keadaan dari tertanggung.[8]Penetuan tarif premi dalam asuransi syariah di dasarkan pada tiga faktor yaitu tabel moralitas, asumsi bagi hasil, biaya-biaya asuransi yang adil dan tidak mendzalimi peserta.Fungsi Premi yaitu dapat mmengembalikan keadaan pihak tertanggung jika terjadi kebangkrutan sehingga dapat kembali pada keadaan sebelum terjadi kebangkrutan atau jika terjadi kerugian dapat

[7]Wawancara dengan Bapak Ja'far tanggal 03 November 2018 di Kantor PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulunggagung.

[8] Setia Mulyawan, SE., MM, *Manajemen Resiko*, (Bandung : CV Pustaka Setia), hlm. 214.

mengembalikan pihak tertanggung kepada posisi ekonomi sebelum terjadi kerugian.[9]

Berikut ini adalah data perkembangan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulunggagungpada tahun 2014 sampai dengan tahun 2017 sebagai berikut :

Tabel 1.1
Jumlah Data Nasabah 4 Tahun Terakhir

Bulan Tahun	2014	2015	2016	2017
Januari	68	60	8	10
Februari	53	57	11	10
Maret	87	49	6	5
April	42	26	9	0
Mei	48	32	12	0
Juni	44	35	18	0
Juli	22	19	10	0
Agustus	50	19	23	0
September	39	19	10	0
Oktober	41	16	24	0
November	60	27	20	0
Desember	35	18	24	0
Jumlah	589	377	176	26

Sumber : Data Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa setiap bulan pada tahun 2014, 2015, 2016, dan 2017 di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung mengalami perubahan pada tingkat jumlah nasabah.Dari penjelasan tersebut dapat dilihat bahwa perubahan jumlah nasabah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung bisa terjadi karena beberapa faktor yang muncul dari pihak asuransi maupun dari para calon nasabah yang belum mengetahui Asuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

[9]*Ibid*, hlm. 108

Peneliti memilih perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah Tulungagung karena tempatnya satu lokasi dengan AJB Bumiputera 1912 Tuluangung yang merupakan perusahaan suransi yang cukup besar di Tulungagung, sehingga peneliti akan lebih mudah dalam mencari informasi mengapa masyarakat lebih banyak yang menggunakan produk asuransi konvensional dibandingkan dengan asuransi syariah. Selain itu jika dibandingkan dengan asuransi syariah lainnya di Tulungagung, Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung merupakan perusahaan asuransi yang cukup terkenal atau mempunyai citra yang baik di mata masyarakat dibanding yang lain. Terbukti dengan dapat bersaingnya Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung dengan asuransi syariah maupun konvensional lainnya, padahal di tulungagung saat ini perusahaan asuransi sedang di dominasi oleh perusahaan asuransi konvensional dari berbagai perusahaan.

Keinginan peneliti ini dikarenakan munculnya fenomena dalam masyarakat bahwa asuransi itu hukumnya haram sebab mengandung unrus maisyir, gharar, dan riba yang hanya menguntungkan perusahaan asuransi, sehingga mereka enggan untuk menjadi peserta asuransi.Seiring dengan Seiring perkembangan zaman munculah lembaga-lembaga keuangan yang berbasis syariah baik bank maupun nonbank.Perkembangan yang cukup pesat ini menjadikan perusahaan asuransi konvensional membuka cabang asuransi syariah.Setelah dibukanya cabang asuransi syariah masyarakat yang tadinya enggan berasuransi berminat menjadi nasabah.

Berdasakan uraian latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “PENGARUH VARIASI PRODUK DAN JUMLAH PREMI TERHADAP MINAT NASABAH PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA TULUNGAGUNG”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan lata belakang diatas ada beberapa masaah yang dapat diidentifikasi antara lain :

1. Keterbatasan masyarakat yang kurang mengetahui adanya asuransi syariah.
2. Kurang pahamnya nasabah mengenai sistem operasional dan variasi produk apa saja yang ditawarkan dalam PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.
3. Besarnya pembayaran premi ditetapkan oleh perusahaan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penelitian ini dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh positif signifikan antara variasi produk terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung?
2. Apakah ada pengaruh positif signifikan antara jumlah premi terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung?
3. Apakah ada pengaruh positif signifikan variansi produk dan jumlah premi terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung?

4. Manakah diantara variasi produk dan jumlah premi yang dominan berpengaruh terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji apakah ada pengaruh positif dan signifikan anatara variasi produk terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.
2. Untuk menguji apakah ada pengaruh positif dan signifikan anatara jumlah premi terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.
3. Untuk menguji apakah ada pengaruh positif dan signifikan anatara variasi produk dan jumlah premi terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.
4. Untuk menguji manakah diantara variasi produk dan jumlah premi yang dominan berpengaruh terhadap minat nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

E. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoretis

   Hasil penelitian ini sebagai sumbangsih pemikiran terhadap kajian ilmu bidang pemasaran syari'ah.

2. Secara Praktis

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini sebagai sumbangsih pemikiran untuk pengambilan kebijakan strategi menarik minat nasabah.

b. Bagi Akademisi

Penelitian ini sebagai sumbangsih perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung.

c. Bagi Peneliti Lanjutan

Penelitian ini sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dalam kajian yang sama dengan variabel yang berbeda.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini yaitu pengaruh variasi produk dan jumlah premi terhadap minat nasabah PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.Dengan menggunakan variabel variasi produk dan jumlah premi, sedangkan batasan penelitian yaitu objek penelitiannya adalah nasabah di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Secara Konseptual

a. Variasi Produk (X_1)

Menurut Kotler dan Keller Variasi produk juga diartikan sebagai bauran produk yang disebut juga dengan pilihan produk adalah

kumpulan semua produk dan barang yang ditawarkan dan dijual oleh penjual tertentu.[10]

b. Jumlah Premi (X_2)

Menurut Abdullah Amrin premi merupakan pembayaran sejumlah uang yang dilakukan pihak tertanggung kepada penanggung untuk mengganti suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan akibat timbulnya perjanjian atas pemindahan risiko dari tertanggung kepada penanggung *(transfer of risk).*[11]

c. Minat Nasabah (Y)

Menurut Abdul Rahman Shalah dan Muhbib Abdul Wahab Minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.[12]

2. Definisi Secara Operasional

Definisi secara operasional merupakan definisi variabel secara operasional, secara praktik, secara riil, secara nyata dalam lingkup obyek penelitian/obyek yang diteliti.Secara operasional penelitian ini dimaksudkan untuk menguji adanya pengaruh variasi produk dan jumlah premi terhadap minat nasabah PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.Merupakan definisi yang didasarkan pada sifat-sifat hal yang

---

[10] Tita Efnita, *Pengaruh Pengaruh Variasi Produk, Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Wedding Organize,* Jurnal Ad*Bis*preneur, Vol. 2, No. 2, Agustus 2017, hlm. 111, dalam http://unpad.ac.id/AdbBispreneur, diakses pada 1 November 2019

[11]Amrin, Abdullah Asuransi Syariah: Keberadaannya dan Kelebihanya di Tengah Asuransi Konvensional (Jakarta: IKAPI, 2006), hlm. 108

[12]Abdul Rahman Shaleh dan Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar : Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta : Persada Media, 2004), hlm. 206.

didefinisikan serta dapat diamati. Secara tidak langsung definisi operasionel itu akan menunjuk alat pengambilan data yang cocok digunakan.

H. Sistematika Penulisan

Sistematika penelitian ini berisi tentang isi keseluruhan penelitian yang terdiri dari bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir penelitian. Bagian awal memuat sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan penguji, halaman pernytaan keaslian, motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar label, daftar gambar, daftar lampiran dan abstrak. Adapun bagian isi, penelitian terdiri dari enam bab, yaitu :

BAB I Pendahuluan, berisi uraian mengenai latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasn penelitian, penegasan istilah serta sistematika penelitian.

BAB II Landasan Teori, bab ini berisi teori-teori yang diperlukan dalam menjelaskan variabel yang diteliti. Dalam bab ini berisi tentang teori-teori besar (*grand theory),* dan hasil penelitian terdahulu. Pembahasan dalam bab sub deskripsi teori mencangkup teori-teori tentang pemasaran, variasi produk, jumlah premi dan minat nasabah.

BAB III Metode Penelitian, dalam bab ini berisi Pendekatan dan Jenis Penelitian, Polulasi, Sampel, dan Sampling, Sumber Data,

Variabel dan Skala Pengukuran, Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian, Analisis Data.

BAB IV Hasil Penelitian, dalam bab ini berisi gambaran umum PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung yang berisi tentang sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi dan produk-produk, Hasil Penelitian.

BAB V Pembahasan, dalam bab ini mencakup pengaruh variabel variasi produk dan jumlah premi terhadap minat nasabah PT Asuransi Jiwa Syraih Bumiputera Tulungagung.

BAB VI Penutup, bab ini bersisi tentang kesimpulan serta saran-saran.