

## **Faktor-Faktor Membuat Masyarakat Trauma pada Produk Asuransi di Kota Binjai**

**Feri Prayogi<sup>1</sup>, Yusrizal<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

[feriprayogi228@gmail.com](mailto:feriprayogi228@gmail.com), [yusrizal@uinsu.ac.id](mailto:yusrizal@uinsu.ac.id)

### **ABSTRACT**

*This study aims to determine the factors that traumatize people from insurance products in the city of Binjai. This research method uses an approach, namely a qualitative approach. The results of this study indicate that in creating people's interest in PT. Asuransi Prudential Syariah, there are triggering things that indoctrinate people's desire for Islamic insurance goods at the start of goods sold to users or the people. Then the invitation made by the agency from PT Asuransi Prudential Syariah to people who already know and use insurance services or who don't understand what insurance is, after that the people's income has no doctrine when the people become prudential sharia customers because the premium payment nominal can be adjusted to the nominal entry of prospective customers/customers.*

**Keywords: Insurance, Society, and Products**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Faktor-faktor yang membuat masyarakat trauma pada produk asuransi di kota binjai. Metode penelitian ini menggunakan menggunakan pendekatan, yaitu pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada menciptakan minat rakyat di PT.Asuransi Prudential Syariah, terdapat hal-hal pemicu yang mendoktrin keinginan rakyat pada barang asuransi islam pada perdana barang yang dijualkan terhadap pengguna ataupun rakyat. Lalu ajakan yang dilaksanakan pihak agency dari PT Asuransi Prudential Syariah terhadap rakyat yang telah mengetahui serta memakai jasa asuransi ataupun yang belum mengerti apa itu asuransi, setelah itu memasukkan rakyat tidak mempunyai doktrin saat rakyat itu menjadi nasabah prudential syariah disebabkan nominal pembayaran premi bisa diselaraskan pada nominal memasukkan calon nasabah/nasabah.

**Kata Kunci : Asuransi, Masyarakat, dan Produk**

### **PENDAHULUAN**

Perusahaan asuransi adalah entitas non-bank yang perannya tidak jauh berbeda dengan bank yang memberikan layanan manajemen risiko masa depan kepada masyarakat. Indonesia memiliki tidak sedikit lembaga non perbankan istimewa islam, akan tetapi meskipun lembaga keuangan syariah mulai tersebar di seluruh tanah air, masih banyak masyarakat yang belum mengenal produk asuransi syariah.

Asuransi syariah ialah strategi antara beberapa orang atau sekelompok dalam menjaga serta menolong satu sama lain dengan menginvestasikan dana yang menyalurkan model *return* dalam menghadapi akibat itu lewat ketetapan (perjanjian)

yang selaras pada syariah. Dalam negara ini, lembaga syariah kini tumbuh sungguh maju, baik itu asuransi maupun perbankan serta upaya lain yang menurut patokan syariah.

Dalam dasarnya kekuatan hidup sebuah perusahaan asuransi secara teoritis tidak lepas dari semangat sosial dan gotong royong. Sebagai manusia biasa, tiada yang mengetahui resiko apa yang akan terjadi di masa depan, tidak juga besok, mereka tidak tahu apa yang akan terjadi. Kehidupan seseorang dapat menghadapi risiko seperti kematian dan penyakit di masa depan. Risiko dihindari dengan mendelegasikannya ke pihak lain. Oleh karena itu, pilihan yang paling tepat adalah lembaga asuransi.

Pada dasarnya perusahaan asuransi bekerja secara terbuka untuk menawarkan atau memberikan proteksi atau perlindungan dan harapan masa depan terhadap seorang atau kelompok pada rakyat atau lembaga lainnya. Asuransi syariah telah ada di Indonesia masa kurang lebih 24 tahun serta lanjut berkembang dalam tahun ke tahun. Meski sudah banyak kemajuan, akan tetapi masih tidak sedikit rakyat yang bukan tertarik ataupun masih enggan dalam mencari layanan asuransi syariah. Bagian tersebut dapat dikarenakan pada sebagian faktor, termasuk rakyat muslim Indonesia yang tidak seluruhnya mengerti asuransi. Belum lagi mayoritas muslim masih anti barang asuransi. Banyak dari mereka yang berasumsi bahwa asuransi adalah seturut kuasa Tuhan.

Namun juga, minat rakyat untuk menggunakan produk asuransi syariah juga terhambat oleh tidak adanya sosialisasi kepada masyarakat tentang keberadaan lembaga asuransi syariah. Oleh karena itu, berita terkait asuransi syariah tidak dibuka ke publik. Mungkin banyak masyarakat di kota besar yang sudah mengetahui keberadaan perusahaan asuransi syariah, namun mereka yang tinggal di pedesaan mungkin belum mengetahuinya. Faktor lain yaitu, jika rakyat pedalaman mengenal keberadaan asuransi syariah, mereka mungkin tidak mau menggunakan layanan itu sebab kondisi ekonomi masyarakat pedalaman condong menengah ke bawah sedangkan untuk layanan asuransi semua orang diurus asuransi tersebut. perusahaan wajib membayar asuransi berdasarkan kontrak sebulan sekali atau setiap dua bulan, tergantung pada kontrak awal.

Dengan pembayaran hadiah tersebut, warga desa yang ekonominya berada di level menengah menolak membayar hadiah tersebut, apalagi mereka terus berjuang untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Selain itu, kesadaran masyarakat Indonesia terhadap risiko ke depan masih sangat rendah. Hal ini karena asuransi tidak dianggap sebagai kebutuhan primer, melainkan kebutuhan tambahan. Sayangnya, bertambahnya ragam produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi tidak dibarengi dengan jaminan perlindungan hukum bagi pemegang polis. Sayangnya, elemen kompensasi, sebagai bagian penting dari asuransi, belum membuktikan dirinya untuk kepentingan penanggung, yang berkomitmen pada kontrak asuransi. Satu hal yang cukup rumit dalam asuransi adalah masalah klaim tunai

Kemudian adanya kepedulian masyarakat pada asuransi. Kebimbangan tersebut dapat sejenis ketakutan, misalnya Anda sudah mengontrak asuransi namun tidak mendapatkan santunan dari perusahaan jika terjadi kecelakaan. Hal ini biasanya dikarenakan bagian perkataan orang lain yang tidak mendapatkan ganti rugi pada perusahaan asuransi tertentu yang dipublikasikan sedemikian rupa sehingga mempengaruhi polis asuransi lain. Selain itu, politisi khawatir hal ini tidak akan terjadi. pembayaran premi asuransi.

## **TINJAUAN LITERATUR**

### **Pengertian Asuransi**

Asuransi berasal pada kata Assurantie (bahasa Belanda) yang berarti insurance pada bahasa Inggris, artinya menanggung kerugian yang terjadi. Sedangkan pada bahasa Arab jaminan berasal pada kata amin yang artinya selamat, yang mengacu pada ketenangan dan penghilang kecemasan. Muhammad Sayyid Al-Dasuki mendefinisikan asuransi sebagai perundingan yang mengharuskan nasabah dalam membayar suatu keharusan berupa sejumlah uang terhadap penanggung serta memberi ganti rugi kepada tertanggung jika terjadi suatu klaim. Berdasarkan Muhammad Syakir Sula, tadhamun, takaful, ata'min ataupun penjaminan syariah berarti tanggung jawab bersama atau tanggung jawab sosial. Berdasarkan Ahmad Wardi Muslih, asuransi yakni suatu interview atau cara untuk menjaga orang agar terhindar dari berbagai resiko (ancaman) yang terjadi. terjadi dalam hidupnya, selama hidupnya, atau dalam kegiatan keuangannya.

### **Status Hukum Asuransi Syariah**

Terkait regulasi syariah, asuransi syariah dibatasi operasionalnya dengan larangan syariah antara lain larangan riba pada gaya apapun, penghindaran praktik perjudian, ketidakpastian dan ambiguitas (maisir, gharar, jahalah) serta investasi di segi non haram. Namun juga, asuransi syariah yang terkait dengan Indonesia membutuhkan Dewan Syariah yang diamanahkan memantau praktik perusahaan asuransi sesuai pada peraturan islam. Sarjana umumnya percaya bahwa asuransi adalah penciptaan praktek baru, tidak ditemukan sebelumnya, untuk saling membantu. Asuransi adalah bentuk persekutuan (koperasi) yang sah pada syariah, selama bukan bunga. Memang, dalam kitabnya *nidham alta'min fii Hadighi ahkam al-islam wa Dharurat al-mujtama' al-mua'shir*, Muhammad al-Bahi membenarkan kehalalan pernyataan tersebut sebagai berikut:

- a. Asuransi adalah usaha gotong royong.
- b. Asuransi sama dengan akad Mudharabah dan pengembangan properti.
- c. Asuransi tidak termasuk komponen bunga.
- d. Asuransi tidak termasuk penipuan.
- e. kasus asuransi tidak merusak keimanan terhadap Allah SWT.
- f. Asuransi adalah upaya memberikan pertanggungungan kepada pelanggan yang mengalami kesusahan akibat bencana.
- g. Asuransi memperluas lowongan pekerjaan.

Berdasarkan Syekh Muhammad Dasuk, asuransi halal juga didasarkan pada pertimbangan agama. Berdasarkan beliau, kehalalan memiliki beberapa alasan:

- a) Asuransi tidak beda syirkah mudharabah.
- b) Asuransinya tidak beda akad Kafalah atau Syirkah A'ina.
- c) Perwujudan jaminan tersebut bisa dilandaskan pada perkataan Allah pada Surat al-An'am yang menyatakan:

Maknanya:

"Barangsiapa yang bertakwa serta bukan mencampurkan keyakinannya dengan kezaliman (politeisme) akan mendapat ketenangan dan mendapat petunjuk". Firman Allah dalam Surat Yusuf ayat 72:

Maknanya: "Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya"

Menurut agama, praktik ini dibenarkan, bahkan dianjurkan, dalam saling membantu pada kebaikan. Asuransi syariah ialah pengelolaan risiko sesuai ketentuan syariah, gotong royong yang melibatkan peserta dan pemangku kepentingan. Syariah berasal dari ketentuan Al-Quran dan AsSunnah. Dalam perspektif ekonomi Islam, asuransi dikenal dengan istilah takaful yang berasal dari kata bahasa Arab takafala-yataka fulu-takaful, artinya saling tanggung jawab atau saling menjamin. Asuransi dapat dipahami sebagai perjanjian untuk menanggung risiko kerusakan atau jaminan tertentu.

## Landasan Aturan Asuransi Islam

### a. Al-Qur'an

Bagian firman Allah yang memiliki *point* praktik asuransi, yakni:

1. Amanat sang khaliq agar berkeinginan membantu serta berkolaborasi pada Surat Al-Maidah ayat ke 2

Arti:

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar perintah Allah, dan janganlah menodai bulan haram, dan janganlah mengganggu binatang-binatang Had-ya dan binatang-binatang Qalaa-id, dan janganlah mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah ketika mereka mencari rahmat dan kesenangan dari Tuhan mereka [393] dan ketika Anda telah melakukan haji, Anda dapat berburu, dan tidak pernah membenci orang (Anda) karena mereka mencegah Anda dari Masjidilharam dan mendorong Anda untuk melakukan kejahatan (kepada mereka) dan saling membant pada kesusilaan serta taat, serta tidak saling membantu pada perbuatan yang ditanggung serta ketidakbeneran. Serta taat terhadap Allah, sesungguhnya Allah sungguh tidak lunak hukumannya."

1. Perintah Allah untuk mempersiapkan hari ke depan Surat Al-Hasyr (59): 18 Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang Telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan"

2. Perintah Allah untuk saling melindungi dalam keadaan susah Surat Al-Quraisy (106): 4

Artinya: "Siapa yang memberi mereka makanan untuk memuaskan rasa lapar mereka dan menjauhkan mereka dari rasa takut."

- b. Sunnah Nabi Muhammad SAW

As-Sunnah adalah asal hukum syariah lainnya. Assunna berarti kebiasaan yang menjadi cara pemenuhan ajaran agama, atau gambaran perbuatan mengikuti teladan Nabi serta para sahabatnya di bawah keharusan Al-Qur'an. As-Sunnah juga kuat kaitannya pada sistem keuangan yang dipertanggungjawabkan karena dapat menjadi dasar hukum pelaksanaan asuransi syariah yang merupakan ajaran mengikuti ajaran atau teladan Rasulullah Muhammad SAW.

## **Pedoman (aturan)Mendasar Asuransi Syariah**

Pedoman landasan penjaminan syariah ialah ta'awunu 'ala al-birr wa altaqwa (menolong kalian semua dalam kebaikan dan takwa) dan alta'min (rasa aman). Prinsip ini membuat para anggota atau peserta politik menjadi satu keluarga besar yang saling menjamin dan menanggung resiko. Hal ini karena transaksi yang dilakukan dalam asuransi syariah adalah akad takafuli, bukan akad tabaduli yang digunakan oleh asuransi tradisional, yaitu. pertukaran premi asuransi dengan uang pertanggungan. Prinsip dasar asuransi syariah yakni:

1. Tauhid (unity).
2. Kesaksamaan (Justice).
3. Mohon bantuannya (ta'awun).
4. Kerjasama
5. iman (dapat diandalkan)
6. kesiapan (al-ridha).
7. Pantangan bunga
8. Pantangan Mair (Judi).
9. Pantangan Gharar (ragu)

## **Asuransi Jiwa berbasis Islamic**

Asuransi jiwa ialah layanan yang disalurkan pihak perusahaan untuk risiko yang berkaitan pada hidup ataupun matinya tertanggung. Menurut undang-undang asuransi terbaru, UU Nomor 40 Tahun 2014 sebagai wali UU Perasuransian Nomor 2 Tahun 1992, menyebutkan terdapat 2 macam asuransi, yakni. Asuransi jiwa serta serta asuransi umum.

Asuransi jiwa berbasis islam ialah asuransi jiwa yang dikelola mengikuti aturan syariah Islam. Konsep syariah ini dilandaskan oleh Alquran serta Hadits yang mengatakan bahwasannya orang disuruh agar saling membantu dalam kesusilaan. Namun demikian, siapa pun bukan hanya umat Muslim bisa menikmati barang ini. Dari konsep ini, jadi dikenal beberapa akad utama pada pengelolaan asuransi melalui islam ataupun syari'ah.

## **Rukun dan Syarat Asuransi Jiwa Syariah**

Berdasarkan Mazhab Hanafi, terdapat satu rukun kafalah (asuransi), yakni qabul serta ijab. Namun berdasarkan beberapa ulama, syarat serta rukun kafalah (asuransi) diantaranya:

1. Kafil (orang yg menjamin), dimana persyaratannya merupakan telah baligh, berakal, nir dicegah membelanjakan hartanya & dilakukan menggunakan kehendaknya sendiri.
2. Makful lah (orang yg berpiutang), syaratnya merupakan bahwa yg berpiutang diketahui sang orang yg menjamin. Disyaratkan dikenal sang penjamin lantaran insan nir sama pada hal tuntutan, hal ini dilakukan demi kemudahan & kedisiplinan.
3. Makful 'anhu, merupakan orang yg berutang.
4. Makful bih (utang, baik barang juga orang), disyaratkan supaya bisa diketahui & permanen keadaannya, baik telah permanen juga akan permanen

## **Faktor-faktor timbulnya minat**

Beberapa hal yang mendoktrin keinginan rakyat rakyat terhadap barang asuransi syariah antara lain:

- a) Sedikitnya ilmu rohani rakyat tentang larangan riba.
- b) Kurangnya sosialisasi/generalisasi lembaga asuransi syariah.
- c) Pemahaman umum tentang manfaat yang dapat diperoleh dari sistem syariah dibandingkan dengan sistem tradisional

## **METODE PENELITIAN**

Analisis diatas dilaksanakan pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Jalan Soekarno Hatta Nomor 35, Kecamatan Binjai Timur, Kota Binjai. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung terhadap masyarakat kota binjai. Selain data primer, data sekunder digunakan untuk melengkapi data primer. Data sekunder di peroleh dari PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai, serta literatur seperti buku, jurnal, skripsi, dan internet. Data Primer dalam penelitian ini diambil dengan metode studi kasus melalui wawancara. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif untuk mengumpulkan data-data fakta dari hasil wawancara.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

PT.Asuransi Syariah Prudential Insurential mempunyai peran penting di rakyat karena sistem asuransi syariah mengikuti prinsip saling melindungi serta mendukung antara banyak orang/pihak dengan berinvestasi pada aset atau tabarru' yang menyalurkan model return guna menghadapi risiko tertentu lewat ketetapan (perjanjian) yang selaras pada islam.

Namun dibalik itu semua, masalah yang terjadi pada kalangan masyarakat, dimana kurangnya kepercayaan (keyakinan) pada asuransi apapun itu sulit untuk

mereka terjun kembali, baik produk syariah ataupun konvensional. Adapun faktor yang membuat masyarakat trauma pada asuransi diantaranya:

1. Terdapat kasus penipuan yang dilakukan dari perusahaan asuransi terhadap nasabahnya. Misalnya tidak keluarnya klaim asuransi. Karena gagal klaim tersebut, masyarakat merasa tertipu oleh perusahaan asuransi sehingga trauma untuk bergabung kembali.
2. Terdapat permainan licik dari seorang agen asuransi kepada nasabah, misalnya tidak lengkap memberikan info tentang seputar asuransi terhadap nasabahnya, sehingga nasabah tidak tahu. Bisa dikatakan, agen asuransi ini lebih mencari keuntungan untuk dirinya tanpa memperhatikan nasabahnya.

Dikarenakan faktor penyebab seperti diatas, membuat kurangnya minat masyarakat terhadap produk asuransi dalam segi apapun, baik syariah ataupun konvensional. Mau dalam bentuk rayuan sekali pun mereka tidak akan mau bergabung di dalam asuransi.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam mendorong keinginan rakyat terhadap PT Asuransi Prudential berbasis islam, terdapat hal-hal faktor yang mendoktrin inginnnya rakyat pada barang asuransi berbasis syariah. Faktor utama adalah barang yang dijual terhadap pemakai ataupun rakyat umum. Dua ajakan yang dilaksanakan pihak agen PT Asuransi Prudential berbasis islam terhadap rakyat, yang telah paham serta memakai layanan asuransi namun belum mengerti apa itu asuransi, jika sudah memiliki maka pendapatan masyarakat tidak akan terpengaruh. Hal ini karena besaran premi asuransi yang dibayarkan bisa diselaraskan pada tingkat pemasukkan calon nasabah dan nasabah. Berhubungan pada rancangan pemasaran barang, tidak hanya event ajakan yang dilaksanakan oleh agen, tetapi juga seminar untuk masyarakat lokal yang tidak tahu apa-apa tentang asuransi. Strategi periklanan dilakukan melalui situs web yang tersedia di Internet, brosur yang tersedia dari handout distributor, serta iklan yang Anda lihat di televisi, gadget, spanduk, dll. Pada saat yang sama, kami menerapkan langkah-langkah periklanan di setiap seminar asuransi komprehensif.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ardial, dkk. (2011). Pengaruh komunikasi pemasaran terhadap peningkatan jumlah nasabah asuransi Bumi Asih Jaya Medan. *Jurnal Ilmu Sosial-Fakultas Isipol Uma*. Vol. 4 (1) ISSN:2085-0328
- Azhari Chairul Bariah, MINAT MASYARAKAT TERHADAP ASURANSI TAKAFUL KELUARGA, 2020 (Jakarta)
- Irsyad Lubis, dkk., ANALISIS MINAT MASYARAKAT KABUPATEN MANDAILING NATAL TERHADAP JASA DAN FASILITAS LEMBAGA ASURANSI (Studi Kasus Pegawai Negeri Sipil), *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* Vol. 3 (2)
- Johan Bhimo Sukoco, ANALISIS KEPEDULIAN MASYARAKAT TERHADAP ASURANSI SEBAGAI MITIGASI RESIKO DALAM PERLINDUNGAN ASET, 2020, MUARA: *Jurnal Manajemen Pelayaran Nasional* Vol 3 (2).

- Mokaginta, Aprigal Adiputra, dkk. (Juli 2019). Implementasi strategi pemasaran dengan menggunakan metode swot dalam upaya meningkatkan penjualan produk asuransi tabunhan pada PT. Prudential cabang manado. Jurnal EMBA Vol. 7 No. 3. ISSN 2303-1174.
- Monica Albertyn Munthe. Skripsi : Strategi komunikasi persuasif agen asuransi dalam membujuk calon nasabah. Universitas Sumatera Utara, Medan, 2016.
- Irsyad Lubis, dkk., ANALISIS MINAT MASYARAKAT KABUPATEN MANDAILING NATAL TERHADAP JASA DAN FASILITAS LEMBAGA ASURANSI (Studi Kasus Pegawai Negeri Sipil), Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol. 3 (2)
- Sudarsono, Heri, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, UII Yogyakarta: EKONOSIA, 2015.
- Mulyani, Sri, dkk., 2010. Pengaruh promosi terhadap minat nasabah asuransi pada PT. Asuransi takaful umum cabang pekan baru.
- NURUL RAHMANIA, FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT DALAM MEMILIH ASURANSI BERBASIS SYARIAH DI KOTA MAKASSAR, 2020(Makassar)
- Safhira Evani Hanifah Saputri, dkk., HUBUNGAN VARIABEL YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT MASYARAKAT SURABAYA MEMILIH ASURANSI SYARIAH, 2020, Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam, Vol. 3 ( 1 )
- Sudarsono, Heri, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, UII Yogyakarta: EKONOSIA, 2015.