

## **Pengaruh Pengetahuan terhadap Minat Masyarakat Berasuransi Syariah di PT Prudential Syariah Binjai**

**Laura Okatarani Br Torong<sup>1</sup>, Fauzi Arif Lubis<sup>2</sup>**

Prodi Asuransi Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sumatera Utara  
lauraaoktarani@gmail.com<sup>1</sup>, fauziariflbs@uinsu.ac.id<sup>2</sup>

### **ABSTRACT**

*Because insurance is an investment tool to deal with future hazards, the existence of sharia insurance is one of the public's investment options. The community's involvement in knowledge and interest in the value of Islamic insurance is inextricably linked to the success of Islamic insurance firms. The goal of this research is to identify and examine the elements that influence public interest in sharia insurance. Qualitative analysis was employed as the research method. The level of sharia knowledge, followed by product quality, is the most important element impacting public interest in making sharia insurance decisions, according to this study, but nothing else is known. As a result, insurance companies must offer sharia insurance to the general population.*

**Keywords :** *knowledge, interests, sharia insurance*

### **ABSTRAK**

Karena asuransi merupakan alat investasi untuk menghadapi bahaya di masa depan, maka keberadaan asuransi syariah menjadi salah satu pilihan investasi masyarakat. Keterlibatan masyarakat dalam pengetahuan dan minat akan nilai asuransi syariah tidak dapat dipisahkan dari keberhasilan perusahaan asuransi syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengkaji unsur-unsur yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Analisis kualitatif digunakan sebagai metode penelitian. Tingkat pengetahuan syariah, diikuti dengan kualitas produk, merupakan elemen terpenting yang mempengaruhi minat masyarakat dalam mengambil keputusan asuransi syariah, menurut penelitian ini, tetapi tidak ada hal lain yang diketahui. Akibatnya, perusahaan asuransi harus menawarkan asuransi syariah kepada masyarakat umum.

**Kata Kunci :** Pengetahuan, Minat, Asuransi Syariah

### **PENDAHULUAN**

Asuransi primer sendiri merupakan suatu cara atau upaya untuk merencanakan sesuatu terhadap risiko yang diambil oleh sekelompok orang dan setuju untuk menanggung risiko tersebut secara bersama-sama ketika salah satu kelompok terkena bencana. Asuransi pada awalnya diketahui di Eropa Barat sebagai asuransi kebakaran, ekspansi angkutan barang atau orang antar pulau pada abad ke-13 dan 14 menjadi dasar berkembangnya asuransi angkutan laut dari bangsa Romawi. Asuransi kapitalis, yang dirancang untuk mencari keuntungan dan berdasarkan perhitungan komersial, adalah jenis asuransi yang muncul pada saat itu. Asuransi jiwa adalah sebuah konsep yang ada pada abad kesembilan belas.

Perusahaan asuransi adalah organisasi non-perbankan yang melayani masyarakat dengan cara yang sama seperti bank dalam memitigasi risiko di masa depan. Meskipun banyak lembaga non-perbankan di Indonesia, khususnya lembaga syariah, namun masih banyak masyarakat yang belum memahami bagaimana asuransi syariah bekerja, meskipun lembaga keuangan syariah mulai menyebar di negara lain.

Asuransi syariah adalah upaya sejumlah besar individu atau pihak untuk melindungi dan membantu satu sama lain dengan berinvestasi pada aset yang memberikan bentuk pengembalian untuk menutupi risiko tertentu melalui kontrak kepatuhan syariah (kewajiban). Di Indonesia, lembaga syariah, baik perusahaan asuransi, bank, maupun bisnis lain yang berbasis syariah, kini berkembang sangat pesat. Sebagai mahasiswa, kita akan dapat belajar lebih banyak tentang asuransi syariah, baik dalam perkembangannya, wawasannya, manfaat, risikonya dan lainnya.

Sebenarnya, asuransi tidak mengurangi risiko hilangnya nyawa atau harta benda, tetapi secara formal dapat diklasifikasikan sebagai tabungan jangka menengah atau panjang seperti kematian dini, cacat, penyakit kritis, kecelakaan, atau bencana alam, kecelakaan, tunjangan, kesehatan, pensiun hari tua, dan masih banyak lagi. Ini juga dapat digunakan sebagai alat untuk perencanaan keuangan asuransi, pribadi, keluarga atau bisnis.

Pada prinsipnya perusahaan asuransi secara terbuka melancarkan menawarkan atau perlindungan atau menawarkan perlindungan dalam operasionalnya dan mengharapkan individu atau kelompok dalam masyarakat yang menderita kerugian yang lebih besar sebagai akibat dari suatu kecelakaan, kejadian yang tidak pasti di masa yang akan datang. Selain itu, perusahaan asuransi menjamin penghasilan karena tempat orang tersebut bekerja masih terlindungi untuk bertahan hidup. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa keberadaan organisasi asuransi di masyarakat jauh lebih bermanfaat bagi semua pihak daripada tidak adanya keberadaannya.

Dibandingkan dengan masyarakat di negara lain, pemahaman masyarakat Indonesia tentang pentingnya berasuransi masih sangat terbatas. Hal ini terutama benar ketika menyangkut partisipasi industri di pasar nasional untuk klien individu. Hal ini terutama pada peningkatan asuransi di Indonesia, asuransi syariah, yang sangat tidak cocok. Kita tahu bahwa potensi pasar pertumbuhan sektor asuransi syariah di Indonesia sangat tinggi karena mayoritas penduduk Indonesia (80 persen) beragama Islam. Faktor kepercayaan asuransi, faktor syariah, unsur ekonomi, dan faktor produk adalah hal-hal yang harus Anda waspadai.

Prudential terus melakukan riset industri asuransi untuk menentukan kebutuhan nasabah, dan Prudential selalu menggunakan dan menjual produk yang relevan dengan kepentingan nasabahnya. Sementara Prudential menyediakan pilihan produk asuransi jiwa dan investasi yang komprehensif untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya, perusahaan juga akan mengembangkan solusi yang sesuai dengan perubahan gaya hidup dan aspirasi keuangan.

Perusahaan asuransi juga memberikan jaminan pendapatan karena daerah tempat orang tersebut bekerja dilindungi untuk bertahan hidup. Oleh karena itu,

dapat dikatakan bahwa keberadaan perusahaan asuransi dalam suatu perusahaan jauh lebih baik bagi semua pihak daripada tidak adanya kehadirannya.

Tentunya produk asuransi syariah juga memerlukan pengungkapan, dan kegiatan promosi merupakan salah satu upaya yang harus dilakukan perusahaan untuk mempublikasikan produknya. Tidak boleh dilupakan bahwa produk yang disukai masyarakat sudah dikenal masyarakat. Pemilihan produk bagi konsumen tentunya tidak lepas dari pengetahuan konsumen. Menurut buku Sukmadinata karya Fahmi Gunawan, ada faktor yang mempengaruhi minat seseorang atau kelompok dalam pemilihan produk yaitu pengetahuan, pengalaman, dan informasi.

Keberadaan asuransi syariah merupakan salah satu pilihan yang tersedia bagi masyarakat, khususnya umat Islam, yang dituntut untuk mengikuti syariah dalam segala aspek kehidupannya, termasuk transaksi muamalah. Asuransi adalah investasi jangka panjang yang mempersiapkan Anda untuk potensi bahaya. Hal ini sesuai dengan petunjuk Allah Subhanallahu wata 'ala untuk merencanakan perjuangan dan mempersiapkan hari-hari yang akan datang.

"Asuransi atau pertanggungan adalah suatu pengaturan di mana seorang penanggung mengikatkan dirinya kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikannya kepadanya karena suatu alasan," demikian bunyi Pasal 246 Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD), Bab 9 tentang pertanggungan atau pertanggungan. Dia mungkin menderita kerugian, kerugian, atau kehilangan pendapatan yang direncanakan sebagai akibat dari peristiwa tertentu." Sejak didirikan di Indonesia pada tahun 1994, asuransi syariah telah berkembang secara signifikan, dengan banyak pemilik properti online untuk berinvestasi. adalah 39 perusahaan asuransi syariah di Indonesia, dengan ratusan cabang di seluruh tanah air Asuransi Prudential adalah salah satu jenis asuransi.

#### **KAJIAN PUSTAKA**

Asuransi adalah suatu kontrak antara dua pihak atau lebih di mana penanggung setuju untuk memberikan kompensasi kepada tertanggung atas setiap kerugian, kerusakan, atau penggunaan lain yang sesuai yang disebabkan oleh tanggung jawab pihak ketiga sebagai akibat dari suatu peristiwa yang tidak pasti yang terjadi, atau penanggung setuju untuk memberikan pembiayaan berdasarkan jaminan, kematian, atau kehidupan penanggung. Asuransi adalah kontrak di mana penanggung setuju untuk mengganti tertanggung atas kerugian penting, kerusakan, atau kehilangan keuntungan sebagai akibat dari insiden yang tidak terduga dengan imbalan pembayaran premi.

Mushtafa Ahmad Zarqa mengklaim bahwa Asuransi adalah cara atau metode untuk melindungi manusia dalam menghindari risiko (ancaman) dari berbagai bahaya yang akan terjadi dalam kehidupan mereka atau dalam kegiatan ekonomi mereka. Metodologi dan deskripsi asuransi dalam hal kejadian dapat berbeda-beda, tetapi asuransi adalah cara atau metode untuk melindungi manusia dalam menghindari risiko (ancaman) dari berbagai bahaya yang akan terjadi dalam kehidupan mereka atau dalam kegiatan ekonomi mereka. Ia mengklaim bahwa sistem asuransi adalah sistem ta'awun dan tadhmun yang berusaha untuk

menutupi kejadian atau musibah bagi sekelompok orang yang terkena musibah. Premi mereka digunakan untuk membayar penggantian.

Menurut Dewan Syariah Nasional No.21/DSNMUI/X/2001, asuransi syariah adalah upaya saling melindungi dan tolong-menolong di antara sekelompok orang melalui penyertaan dalam bentuk harta dan atau tabarru', yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi risiko atau bahaya tertentu melalui kontrak yang sesuai. Tauhid, keadilan, bantuan, kerjasama, amanah, kerelaan, kebenaran, larangan riba, larangan perjudian (maisir), dan larangan gharar adalah sembilan prinsip utama asuransi syariah.

Asuransi Syariah atau Ta'min adalah upaya untuk melindungi dan membantu satu sama lain melalui kumpulan entitas dalam bentuk aset atau tabarru' memberikan model pemulihan untuk mengatasi risiko yang mungkin timbul di masyarakat melalui ketaatan pada hukum Syariah.

Minat adalah suatu keadaan dimana seseorang tertarik pada sesuatu dan hal ini disertai dengan keinginan untuk memahami, mengamati dan membuktikan lebih lanjut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui minat kepentingan umum nasabah asuransi syariah.

Salah satu faktor yang mendorong seseorang untuk memutuskan menggunakan produk asuransi syariah adalah tingkat suku bunga. Minat merupakan salah satu faktor spiritual yang membantu dan memotivasi individu untuk melakukan tindakan untuk mencapai tujuan. Dalam hal bahasa, minat adalah kecondongan tinggi terhadap sesuatu, hasrat, keinginan.

Singkatnya, minat juga dapat dipahami sebagai kemampuan untuk berpartisipasi dalam dan melakukan sesuatu, suatu kegiatan atau situasi yang memberikan objek yang menarik perasaan dengan gembira. Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa usaha untuk menikmati (mendekati/memiliki/melekat) pada objek agar dapat memusatkan perhatian pada objek tersebut merupakan daya tarik objek. Minat adalah perasaan suka dan keterikatan pada sesuatu atau aktivitas yang belum dibicarakan.

Pada dasarnya, yang menjadi perhatian klien saat membeli suatu produk adalah pengetahuan tentang produk asuransi. Pengetahuan klien tentang asuransi syariah sangat penting untuk memicu minat menjadi klien. Informasi klien dapat dipahami sebagai tingkat wawasan atau pemahaman klien terhadap fitur layanan tertentu.

Bagi konsumen, product knowledge merupakan faktor penentu agar konsumen dapat menggunakan produk dalam jangka waktu yang lama, yang menciptakan kemampuan dan loyalitas untuk menggunakan produk asuransi syariah. Hal ini dapat ditunjukkan melalui pengetahuan konsumen akan kebutuhan asuransinya sendiri, manfaat asuransi syariah dan berbagai bentuk produk asuransi syariah.

## **METODE PENELITIAN**

Strategi penelitian penulis dalam observasi lapangan ini adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan metodologi penelitian lapangan, yaitu penulis

melakukan penelitian secara langsung di lokasi penelitian untuk memperoleh data yang benar. Hal ini menunjukkan bahwa informasi yang dikumpulkan berupa angka-angka, namun berasal dari percakapan langsung penulis dengan responden.

Menurut Sugiyono (2007: 1), pendekatan penelitian kualitatif adalah pendekatan yang menggunakan peneliti sebagai instrumen, analisis data bersifat induktif, dan temuan penelitian lebih dari sekedar generalisasi.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Karena masyarakat kurang tertarik dengan produk asuransi syariah, maka kemajuan perkembangan industri syariah masih jauh tertinggal dari industri konvensional. Rendahnya minat masyarakat terhadap penggunaan produk asuransi syariah disebabkan karena kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk asuransi syariah.

Menurut kajian OJK, mengingat rendahnya kesadaran akan manfaat asuransi syariah, rendahnya minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah cukup mengejutkan. Mengingat pendapatan masyarakat Indonesia yang tidak merata dan minimnya keyakinan beragama, maka dapat dipahami bahwa asuransi syariah seharusnya tidak menjadi perhatian utama dalam keputusan berasuransi.

Asuransi syariah belum mendapatkan penerimaan yang luas. Hal ini disebabkan kurangnya kesadaran masyarakat akan asuransi syariah. Masyarakat hanya memiliki pemahaman umum tentang asuransi syariah; mereka tidak memahaminya secara mendalam. Alasan utama mengapa individu masih belum memahami asuransi syariah adalah kurangnya sosialisasi dan pemahaman akan kebutuhannya.

Pendapatan, produk, lokasi, layanan, dan promosi adalah semua elemen yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Hal ini mencakup rangsangan agama, serta berbagai pengetahuan dan pengalaman, yang semuanya dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk membeli asuransi syariah. Faktor lain yang mempengaruhi keputusan seseorang untuk menjadi pelanggan adalah reputasinya. Perlindungan sebagai perlindungan atau bimbingan dalam hal seseorang tidak dapat memperoleh penghasilan lebih dari biasanya karena sakit, pensiun, meninggal dunia, atau cacat tetap, selain reputasi, merupakan unsur lain yang mendorong seseorang menjadi nasabah. Pelanggan menginginkan tunjangan sakit dan fasilitas lainnya, seperti uang dari pembayaran premi bulanan, sebagai elemen terakhir.

Siapa pun yang tertarik dengan sesuatu akan sangat senang jika memperhatikan hal tersebut. Bahkan ketika asuransi adalah untuk kepentingan umum, bertanggung akan mengambil setiap langkah uji tuntas, seperti membayar premi bulanan. Asuransi Prudential terus melakukan survei untuk memahami kebutuhan nasabah, Prudential selalu berinovasi dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Sementara Prudential menawarkan berbagai produk asuransi jiwa dan investasi untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya, Prudential juga akan mengembangkan produk yang memenuhi tujuan keuangan dan gaya hidup mereka yang terus berubah.

Faktor lain yang mendorong seseorang untuk menjadi pelanggan yang berhati-hati adalah reputasi. Pelanggannya mempercayai organisasi dengan reputasi yang baik. Suatu organisasi dianggap sebagai organisasi yang bereputasi baik jika diakui sebagai perusahaan jasa dengan reputasi yang baik di mata publik dan jika dapat dipercaya. Ini adalah hal yang sangat penting dalam hal kualitas layanan, jika kualitas layanan yang dihasilkan tidak baik maka tidak ada aktivitas yang dapat menciptakan reputasi yang baik bagi pelanggan. Penting juga untuk mendengarkan dengan seksama hubungan dan pendapat pelanggan, karena jika perusahaan tidak merawat pelanggan dengan baik, sangat mungkin pelanggan meninggalkan perusahaan.

Berikut hasil wawancara dari beberapa responden :

*“menurut bu Mk asuransi untuk membantu seorang nasabah misalkan ketika lagikeluar kota dan tiba-tiba sakit, kita bias menggunakan jasa suransi untuk pengobatan, bu Mk mengetahui asuransi kesehatan dan asuransi bias sebagai tabungan masa tua, bu Mk pernah mempunyai asuransi kesehatan tetapi di perusahaan konvensional, bu Mk juga tidak mengetahui kalau ada asuransi syariah dan baru mengetahui ketika kami melakukan sosialisasi ke kediamannya. Dari respon bu Mk yang saya lihat bahwa bu Mk tertarik dengan asuransi syariah dan berkeinginan untuk membuka polis”.*

*“Ibu Fz menyatakan dia mengetahui asuransi, tetapi untuk asuransi syariah dia tidak memahami karena baru mengetahui ada asuransi syariah, dan bu Fz sudah memiliki asuransi pendidikan untuk anak akan tetapi asuransi konvensional”.*

*“Ibu An menyatakan dia tidak mengetahui sama sekali tentang asuransi, bagi bu An asuransi masih benar-benar asing. Dan masih perlu sosialisasi agar lebih memahami tentang asuransi syariah”.*

*“Pak Uk menyatakan dia masih kurang memahami tentang asuransi, dia mendefinisikan asuransi sebagai tabungan, setelah diberi penjelasan mengenai asuransi syariah, dia cukup tertarik menggunakan asuransi syariah tetapi masih ragu karna masih belum memahami secara mendalam tentang asuransi syariah”.*

*“Ibu La menyatakan dia kurang memahami tentang asuransi syariah, tetapi ketika sudah diberi penjelasan tentang asuransi syariah, manfaat apa saja yang akan didapatkan ketika menjadi nasabah, dia cukup tertarik untuk menggunakan asuransi syariah”.*

*“Pak Zn menyatakan dia mengetahui tentang asuransi, tetapi tidak mengetahui secara mendalam tentang asuransi tersebut dan juga baru mengetahui kalau asuransi syariah ada, ketika dijelaskan mengenai asuransi syariah, Pak Zn cukup tertarik menggunakan asuransi syariah, tetapi masih ingin memahami secara detail terlebih dahulu tentang asuransi syariah, sebelum memutuskan untuk menjadi nasabah”.*

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa responden di atas dapat disimpulkan bahwa pengetahuan tersebut berdampak positif dan signifikan terhadap minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Pengetahuan masyarakat sangat penting untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap asuransi syariah.

Namun masih banyak masyarakat yang belum memiliki pengetahuan yang mendalam tentang asuransi syariah, mereka hanya memahami secara umum tentang asuransi. Seringkali masyarakat tidak mengetahui apa-apa tentang asuransi, asuransi masih asing bagi mereka, sehingga perlu disosialisasikan agar masyarakat lebih memahami bahwa asuransi sangat penting, terutama untuk mempersiapkan setiap peluang yang muncul di masa depan. Kita harus mempersiapkan diri terlebih dahulu agar keamanan kehidupan masa depan lebih terkendali.

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Temuan observasi lapangan ini menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap asuransi syariah dipengaruhi oleh pengetahuan yang sangat positif dan konsisten. Karena pengetahuan mencakup semua yang diketahui, sangat penting untuk meningkatkan minat seseorang dalam klasifikasi produk. Diperkirakan bahwa larangan Islam terhadap riba, gharar (uang tersembunyi), dan maysir melindungi pengelolaan dana asuransi syariah (perjudian). Asuransi syariah memiliki akad awal yang terbuka dan transparan serta akad berdasarkan prinsip syariah, dimana pelaku usaha asuransi syariah mengelola reksa dana asuransi (tabarru') yang memenuhi persyaratan melalui investasi syariah berdasarkan prinsip syariah.

Data ini menyarankan agar sosialisasi atau program pemasyarakatan terkait asuransi syariah perlu diadakan kembali, menurut penulis. Untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang keberadaan asuransi syariah, harus dilakukan langkah-langkah. Agen asuransi syariah seharusnya tidak hanya menjelaskan manfaat dan keunggulan produk kepada calon konsumen, tetapi juga metode instruksional tentang keunggulan produk sistem ekonomi syariah dibandingkan prioritas ekonomi syariah mandiri saat menjual asuransi syariah (bukan syariah).

#### **DAFTAR RUJUKAN**

- Abdul Rahman Saleh dan Muhibb Abdul Wahab. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- Ali, Hasan. 2004. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana.
- Dewi, Gemala. 2004. *Aspek-aspek Hukum dalam perbankan dan perasuransian syari'ah di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
- File Modul Asuransi Prudential 2012.
- Ganie, Junaidi, dkk. 2011. *Hukum Asuransi Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Hartono, Sri Rejeki. 2008. *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Lestari, Widya. *Pengaruh Pelayanan, Promosi, dan Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Memilih Asuransi Syariah*.

Ridlwan, A. 2017. Asuransi Perspektif Hukum Islam, *Jurnal Hukum dan Ekonomi*, 04.

Slameto. 2003. *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rhineka Cipta.

Syahatah, Husain. 2006. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.

Tim penyusun Kamus Pusat Bahasa Departemen, 2008.

Widyaningsing dkk. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media.