

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Ketika masyarakat sudah mempunyai pendapatan atau penghasilan yang lebih, akan terlintas dalam benaknya untuk menyisihkan sebagian hartanya, dengan cara ditabung, diinvestasikan atau mempertanggungkan (harta benda atau diri) nya guna menghadapi kebutuhan pada hari esok nanti.

Dalam Al-Qur'an disebutkan:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْضِ حَامٍ ۗ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ

مَاذَا تَكْسِبُ عَدَا ۗ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya: *Sesungguhnya hanya di sisi Allah ilmu tentang Hari Kiamat; dan Dia yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan dikerjakannya besok. Dan tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sungguh, Allah Maha Mengetahui, Maha Mengenal.* (QS. an-Luqman, 31:34)

Di Indonesia perkembangan ekonomi syariah saat ini begitu pesat, ini terlihat dari berbagai kemunculan industri keuangan syariah seperti, Perbankan Syariah, Asuransi Syariah, Pasar Modal Syariah, Koperasi Syariah, Leasing Syariah, dan lain sebagainya hingga banyak bermunculan pendidikan tinggi maupun menengah yang membuka jurusan ekonomi syariah serta banyaknya organisasi dan asosiasi ekonomi syariah.

Meskipun dalam laporan triwulan III 2014 yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pangsa pasar industri keuangan syariah Indonesia masih kecil dibanding dengan keuangan konvensional, yakni sekitar 4,9 persen untuk Perbankan Syariah; 4,3 persen untuk Nilai Aktiva Bersih (NAB) Reksa Dana Syariah; 3,2 persen untuk Sukuk; dan 3 persen untuk IKNB Syariah ([www.republika.co.id](http://www.republika.co.id)).

Sayangnya pertumbuhan keuangan syariah di Indonesia masih bertumpu pada sektor Perbankan Syariah. Sedangkan sebenarnya instrumen keuangan syariah lainnya sangatlah prospektif untuk dikembangkan. Hanya persoalannya saat ini adalah kurang adanya perhatian yang luas untuk mengembangkan potensial itu. Asuransi syariah dari sisi *captive market* cukup tersebar luas. Sedangkan 60% penduduk Indonesia masih banyak yang belum mengakses perbankan, jika stimulus anggaran dan perangkat hukum dibuat jelas, serta supervisi dilakukan dengan baik bukan tidak mungkin ini menjadi “*engine*” pertumbuhan baru di negeri ini.

Sementara itu keberadaan asuransi syariah di Indonesia dapat dibilang terlambat, sementara di negara-negara yang penduduknya mayoritas muslim, keberadaannya sudah jauh lebih lama. Sedangkan keberadaan asuransi syariah di Indonesia baru dimulai tahun 1994. Menyusul berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada bulan Juli 1992, maka muncul pemikiran baru di kalangan ulama dan praktisi ekonomi syariah yang jumlahnya masih sedikit ketika itu, untuk membuat asuransi syariah. Karena operasional Bank syariah

tidak bisa lepas dari praktek asuransi, yang sudah barang tentu harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah pula. (Wirnyaningsih, 2005:269)

Saat ini sistem syariah boleh dikatakan tengah menjadi sorotan dunia. Tak terkecuali, asuransi syariah atau lebih dikenal dengan *Takaful (Islamic Insurance)*. Secara istimewa, sistem asuransi syariah dinilai memiliki prospek model yang begitu menjanjikan, baik dilihat dari sistemnya maupun potensi pasar yang bisa digarap. Sepanjang 2007-2008 kontribusi asuransi syariah mencapai 28% dari seluruh kegiatan ekonomi global.

Produk unit link syariah diluncurkan sebagai salah satu pemenuhan terhadap tingginya kebutuhan masyarakat akan investasi alternatif yang memberikan return lebih menarik daripada produk investasi yang ada dalam perbankan syariah. Keistimewaan produk unit link syariah ini sebenarnya terletak pada unsur investasinya yang dipadukan dengan unsur proteksi. Perusahaan asuransi syariah memanfaatkan kelebihan ini untuk menarik minat masyarakat yang selama ini mulai berkurang ketertarikannya pada asuransi tradisional (baca: asuransi yang hanya memberikan proteksi saja), sehingga banyak perusahaan asuransi yang berhasil meningkatkan penjualannya dan pendapatan asset nya berkat produk yang relatif baru ini.

Pada dasarnya, unit link merupakan produk asuransi yang mengandung unsur tabungan (*saving*) sehingga dalam pengelolaannya, berdasarkan mekanisme pengelolaan dana berbasis tabungan. Dalam investasi produk asuransi syariah yang mengandung unsur tabungan, ada dua akad

yang digunakan yaitu akad *mudharabah* untuk transaksi investasi modal perusahaan, dana peserta dan dana *tabarru'* yang biasa diinvestasikan pada Obligasi dan Pasar modal yang sesuai syariah.

Untuk investasi yang menggunakan *fund manager* digunakan akad *wakalah* dengan mengeluarkan iuran (*fee*) untuk pengelolaan perusahaan (Amrin, 2006:172). Perusahaan Asuransi syariah juga wajib mengeluarkan zakat dari keuntungannya. Juga dianjurkan untuk mengeluarkan infaq dan shadaqah. Dengan hal ini dapat dikatakan bahwa dengan pertumbuhan asuransi syariah akan berdampak baik pada pertumbuhan lembaga keuangan syariah lainnya, terlebih akan berdampak baik bagi perbankan syariah. Selain itu, Perbankan syariah dan asuransi syariah serta lembaga keuangan syariah lainnya bisa berkontribusi nyata dan optimal dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian nasional yang berkesinambungan.

Asuransi syariah hadir sebagai lembaga keuangan yang diminati oleh masyarakat, dikarenakan prinsip operasionalnya tidak mengandung unsur *riba* (bunga). Asuransi syariah mempunyai tujuan untuk menjadi mitra yang baik melalui akad *tabarru'* yang dapat diartikan sebagai derma atau sumbangan. Tujuannya adalah memberikan dana kebajikan dengan niat ikhlas untuk tujuan saling membantu satu dengan yang lain sesama peserta asuransi syariah apabila ada yang terkena musibah.

Asuransi syariah berusaha untuk melayani kebutuhan masyarakat secara luas dan menyeluruh. Kebutuhan masyarakat dapat dilihat dari perilakunya yang mencerminkan mengapa seseorang pribadi melakukan

pembelian jasa dan bagaimana pribadi tersebut memilih dan membeli produk unit link syariah sehingga dapat meningkatkan efektifitas kinerja asuransi syariah secara umum. Calon nasabah yang akan menggunakan produk unit link tentu akan memilih produk unit link konvensional atau produk unit link syariah yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan terbaik dalam memutuskan sesuatu agar tidak menimbulkan penyesalan di kemudian hari.

Setiap nasabah akan memperhatikan faktor-faktor tertentu sebelum memutuskan untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan jasa asuransi syariah adalah persepsi. Persepsi nasabah terhadap asuransi syariah sangat penting karena persepsi konsumen akan mempengaruhi perilaku aktual konsumen. Perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka (Kotler, 2009: 166).

Persepsi masyarakat tentang asuransi syariah belum tentu sama dengan yang lain, contohnya salah satu dari masyarakat tersebut tertarik dan mengambil keputusan menjadi nasabah dari asuransi syariah karena asuransi tersebut menggunakan sistem bagi hasil (bukan bunga) dan masyarakat yang lain menjadi nasabah karena faktor syariah yaitu, tidak mengandung unsur riba dan tidak mengandung materi yang diharamkan. Tapi ada pula masyarakat yang memutuskan untuk menjadi nasabah asuransi konvensional karena hasil investasinya lebih besar dibanding dengan asuransi syariah.

Namun adanya persepsi lain di masyarakat yang menganggap bahwa asuransi itu tidak penting karena dinilai membebani keuangan keluarga juga *mindset* yang salah kaprah terhadap arti dari syariah itu sendiri pada asuransi, menyebabkan masih banyak yang tidak mau tahu tentang pentingnya asuransi syariah dalam kehidupan. Pemahaman masyarakat yang belum secara menyeluruh '*kaffah*' adalah penyebab utama kenapa ada sebagian dari masyarakat termasuk di Indonesia belum bisa menerima asuransi syariah dalam kehidupan.

Oleh sebab itu dibutuhkan sosialisasi untuk mengubah *mindset* dan memperbaiki paradigma berpikir yang selama ini salah terhadap asuransi syariah. Selain itu, pemahaman masyarakat yang kurang terhadap dasar dari asuransi syariah itu membuat sebagian orang merasa asing dengan istilah syariah. Asuransi syariah itu berasal dari konsep *Al-aqilah* yang bermakna saling memikul atau bertanggung jawab untuk keluarganya, di mana kisah tersebut menunjukkan betapa besarnya rasa tolong-menolong antara satu dengan yang lainnya ketika sebuah musibah terjadi termasuk kematian. Prinsip syariah tidak boleh dipandang dalam arti sempit, sebaliknya syariah itu luas dan sifatnya untuk semua orang karena memang makna saling memikul dan tolong-menolong sangat kental di dalamnya.

Banyak tantangan dan permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan asuransi syariah terutama di kota Yogyakarta. Permasalahan yang muncul antara lain adalah rendahnya pengetahuan masyarakat terhadap asuransi syariah terutama yang disebabkan dominasi asuransi konvensional.

Selain itu Sumber Daya Manusia (SDM) dalam bidang asuransi syariah masih sangat rendah. Masih sedikitnya minat masyarakat untuk mengkaji masalah-masalah yang berkaitan dengan asuransi syariah, dibandingkan dengan peminat kajian bank syariah.

Kenyataan ini harus diakui merupakan ironi, mengingat masyarakat kota Yogyakarta mayoritas beragama Islam sebanyak (91,38%), tetapi belum menunjukkan persepsi yang baik terhadap asuransi syariah. Kehadiran asuransi syariah, ternyata belum mampu mengalihkan secara signifikan persepsi masyarakat dari asuransi konvensional ke asuransi syariah.

Keistimewaan kota Yogyakarta sebagai kota budaya serta wilayah yang strategis untuk mengembangkan asuransi syariah pun belum dilakukan secara maksimal. Kota Yogyakarta sendiri merupakan pusat pemerintahan, pusat pendidikan, pusat perekonomian perdagangan barang dan jasa yang ada di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Namun perusahaan-perusahaan asuransi syariah belum mampu mengoptimalkan edukasi mengenai asuransi syariah terhadap masyarakat.

Alasan yang memotivasi penulis memilih masyarakat Muslim yang berdomisili di Kota Yogyakarta untuk dijadikan sebagai sumber yang akan diteliti adalah karena penulis ingin memaparkan dengan jelas mengenai persepsi mereka akan pentingnya asuransi syariah di dalam kehidupan. Serta secara langsung membantu mensosialisasikan produk asuransi unit link syariah kepada masyarakat yang lainnya khususnya masyarakat Muslim untuk tidak menutup diri dari lembaga keuangan syariah non bank tersebut.

Prospek asuransi syariah di kota Yogyakarta dengan mayoritas umat Muslim yang besar ini akan cerah dan semakin prospektif jika umat Islam itu sendiri dapat membaca dan memberdayakan peluang dan kekuatan yang dimiliki. Ketidaktahuan masyarakat terhadap produk asuransi unit link syariah dan mekanisme kerja merupakan kendala terbesar dalam pertumbuhan asuransi syariah dimana terdapat proteksi yang dikombinasikan dengan investasi ini. Akibatnya, masyarakat tidak tertarik menggunakan asuransi syariah, dan lebih memilih jasa asuransi konvensional. Itulah hasil riset Synovate mengenai alasan pemilihan asuransi syariah. Ketua Umum Asuransi Syariah Indonesia Mohammad Shaifie Zein mengatakan, dari hasil survei Synovate, sebagian besar responden tidak tertarik dengan asuransi jiwa syariah.

Salah satu tantangan besar bisnis asuransi syariah di Indonesia dan negara lainnya, menurut Zein, adalah meyakinkan masyarakat akan keuntungan menggunakan asuransi syariah.

“Perlu sekali mensosialisasikan asuransi syariah bukan saja berasal dari agama, tetapi memperlihatkan keuntungan”. (Hasan, 2014: 234)

Penelitian ini dikhususkan pada masyarakat Muslim mengenai bagaimana persepsi mereka terhadap asuransi syariah di kota Yogyakarta. Karena mengingat maraknya perkembangan dan pertumbuhan asuransi syariah dipandang sinis oleh beberapa kalangan, bahkan kalangan umat Islam itu sendiri. Sinisme terhadap asuransi syariah itu dapat dilihat dari kepercavaan masyarakat Islam terhadap asuransi syariah yang masih rendah.

Untuk mengembangkan produk asuransi unit link syariah sangat dibutuhkan persepsi yang baik dari masyarakat. Jika persepsi masyarakat itu positif terhadap produk asuransi unit link syariah, maka masyarakat Muslim yang sudah menggunakan produk unit link syariah dengan sukarela akan merekomendasikan kepada orang lain. Dengan begitu, perusahaan asuransi syariah akan semakin meningkatkan kualitas pelayanan terutama sumber daya manusia yang lebih profesional. Karena bertambahnya peserta asuransi syariah yang menggunakan produk unit link syariah menjadikan semangat baru bagi perusahaan asuransi syariah dan berpengaruh pada perkembangan perusahaan asuransi syariah di Kota Yogyakarta itu sendiri dalam waktu jangka panjang.

Dalam rangka mengembangkan jaringan asuransi syariah diperlukan upaya-upaya peningkatan dalam pemahaman masyarakat mengenai produk, mekanisme, sistem dan seluk beluk asuransi syariah karena perkembangan jaringan akan tergantung pada besarnya *demand* masyarakat terhadap sistem asuransi. Oleh karena itu agar kegiatan sosialisasi dalam rangka peningkatan pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah efektif diperlukan informasi mengenai persepsi dari nasabah, motivasi dari nasabah, dan keputusan nasabah asuransi. Karena alasan itulah, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dalam bentuk karya ilmiah berupa skripsi tentang "Persepsi Masyarakat Muslim Kota Yogyakarta Terhadap Produk Asuransi

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat diajukan rumusan pokok masalah yang dijadikan sebagai fokus pembahasan dalam penelitian ini agar masalah yang dibahas menjadi jelas, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana persepsi masyarakat muslim di Kota Yogyakarta terhadap produk asuransi unit link syariah?
2. Bagaimana pengetahuan masyarakat muslim di Kota Yogyakarta tentang asuransi syariah?
3. Apa pendapat masyarakat muslim di Kota Yogyakarta terhadap perbedaan yang ada di asuransi konvensional dan asuransi syariah?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berangkat dari latar belakang dan pokok permasalahan tersebut, penelitian yang dilakukan ini mempunyai tujuan yang ingin dicapai antara lain:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisa persepsi masyarakat kota Yogyakarta terhadap produk asuransi unit link syariah.
- b. Untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan responden yaitu masyarakat muslim kota Yogyakarta terhadap eksistensinya asuransi syariah.
- c. Untuk mengetahui pendapat masyarakat muslim kota Yogyakarta terhadap perbedaan yang ada di asuransi konvensional dan asuransi syariah.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

##### 1. Kegunaan Teoritis:

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai :

- a. Menambah ilmu pengetahuan, memberikan masukan kepada masyarakat dan sebagai bahan evaluasi dalam memilih produk asuransi unit link syariah.
- b. Sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya, terutama yang berminat untuk mengkaji tentang persepsi masyarakat kota Yogyakarta terhadap asuransi syariah di kota Yogyakarta dalam ruang lingkup yang berbeda.
- c. Memberikan masukan kepada para akademisi untuk melakukan kontribusi terhadap pengembangan dan inovasi pada lembaga keuangan non bank, khususnya produk asuransi unit link syariah berdasarkan persepsi masyarakat.

##### 2. Kegunaan Praktis:

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan:

- a. Memberikan kontribusi khususnya umat Islam yang berdomisili di kota Yogyakarta guna mendukung sosialisasi tegaknya hukum muamalah Islam bagi segenap elemen masyarakat.
- b. Penelitian ini bisa dijadikan gambaran bagi perusahaan asuransi syariah yang ada di kota Yogyakarta untuk melihat karakteristik dan pandangan masyarakat muslim kota Yogyakarta dalam rangka pengembangan