

Minat Nasabah Non Muslim Dalam Membeli Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Cabang Medan)

¹Ayu Damayanti, ²Atika

¹Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, ayudamayanti754@gmail.com dan

²Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, atika@uinsu.ac.id

Abstract

Sharia life insurance is risk management based on the correct principles of assisting and protecting one another by making payments based on the death or life of the spouse or other payments stipulated in the contract at a fixed time to the spouse or other entitled party. Determined based on the results of fund management. Insurance two types of traditional life insurance and Sharia life insurance were introduced, where a fixed rate system traditionally upsets the conscience of all Muslims except in Indonesia. Interest in fiqh is classified as interest, which is prohibited by Sharia (Haram by law). Therefore, interest-free financial institutions, one of which is Sharia Life Insurance.

Keywords: Non-Muslim Customer Interest.

Pendahuluan

Kata asuransi berasal dari bahasa Belanda, *assurantie*, yang dalam hukum Belanda disebut *verzeking*, yang berarti pertanggungan. Dari terminologi asuransi, berikut *assurdeur* untuk penanggung dan *greassureerde* untuk tertanggung, dalam bahasa Arab asuransi dikatakan *at-ta'min*, penanggung dikatakan *mu'ammi*, sedangkan tertanggung dikatakan *mu'amman lahu* atau *musta' min*. Mengurus sesuatu berarti seseorang membayar dan menyerahkan angsuran agar ia atau ahli warisnya menerima sejumlah uang tertentu yang disepakati untuk memperoleh ganti rugi atas harta benda yang hilang.

Dewan Syariah Nasional MUI menyatakan bahwa pengertian (*ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*) adalah upaya saling melindungi dan membantu antara sejumlah pihak yang memulai investasi dalam bentuk aset atau *tabarru* yang memberikan pola pengembalian kepada memenuhi risiko tertentu melalui suatu akad (akad yang sesuai dengan syariah) (fatwa DSN MUI no. Perdagangan konvensional melibatkan jual beli antara peserta dan perusahaan. Hal ini dapat dipahami dalam pengertian umum *assurance* yang berarti "jaminan".

Dalam Undang-Undang Asuransi. Dalam Bisnis Perasuransian 1992, Asuransi adalah suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih, dan tertanggung bertanggung jawab untuk mengganti klaim tertanggung dalam hal terjadi kehilangan, kerusakan atau kehilangan harta benda dengan menerima premi asuransi. Manfaat atau kewajiban yang diharapkan yang mungkin dialami tertanggung sebagai akibat dari peristiwa atau pembayaran yang tidak pasti berdasarkan kematian atau kehidupan tertanggung.

Asuransi Jiwa Syariah didirikan pada tahun 1979 sebagai Asuransi Islam Sudan. Pada tahun yang sama, Uni Emirat Arab berganti nama menjadi Sudan Islamic Insurance. Pada tahun yang sama, Emirates memperkenalkan Asuransi Jiwa Islami. Pada tahun 1981, Swiss mendirikan perusahaan asuransi jiwa Syariah bernama Dar al-Mal al-Islami, dan pada tahun 1983 di Luksemburg dikenal sebagai Perusahaan *Takaful Islami*. Pada saat yang sama, Bahrain

mendirikan perusahaan asuransi jiwa Syariah di Asia bernama Al-Takaful Al-Islamia, dan Asuransi Jiwa Syariah pertama kali diperkenalkan di Malaysia pada 24 Agustus 1994 dengan nama Takaful Malaysia. Satu set asuransi syariah. Pengelolaan dana premi yang dikumpulkan oleh nasabah akan diatur oleh perjanjian antara Perusahaan Asuransi Syariah dan pemegang polis, dan kemudian akan diatur sesuai dengan prinsip Syariah untuk saling membantu atau melindungi diri dengan memberikan kompensasi kepada nasabah dan mitra. Atau bertanggung karena kecelakaan yang tidak terduga.

Asuransi syariah meliputi asuransi jiwa dan asuransi umum. Perbedaan keduanya terletak pada objek tanggung jawabnya. Bertanggung dalam Asuransi Jiwa Syariah adalah manusia, sedangkan dalam Syariah umumnya sasaran pertanggung adalah harta benda seperti rumah, mobil, kapal dan aset lainnya. Selain perbedaan tujuan, sistem operasi Asuransi Jiwa Syariah dan Asuransi Umum juga berbeda. Meski begitu, memilikinya masih di luar jangkauan rata-rata orang.

Bumiputra 1912 Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah telah beroperasi di Indonesia sejak lama dan telah memberikan pelayanan kepada masyarakat Indonesia khususnya para nasabahnya. Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah adalah perusahaan asuransi yang fokus pada pengembangan asuransi dan kebutuhan masyarakat yang dapat mewujudkan mu'ammalah berdasarkan syariat Islam. Sebagai perusahaan yang mengendalikan risiko ribuan dan puluhan ribu mitra yang diasuransikan menggunakan sistem mahar (risk sharing) yang memberikan kontribusi dalam jumlah tertentu (Tabarru) untuk membantu sesama di antara mitra co-asuransi. Mitra bertanggung yang terkena bencana. . Dana ditangani secara terpisah, kontribusi dari mitra bertanggung termasuk dalam Dana Tabru, dan perusahaan tidak berhak mengambil atau menggunakan dana tersebut, sehingga tidak akan ada gharar (ketidakpastian) atau mysir (perjudian/peluang) dalam sistem ini.

Penelitian ini dilakukan di Cabang Medan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra pada tahun 1912 dan merupakan topik penelitian pada klien non muslim yang telah bergabung dengan perusahaan tersebut. Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin menganalisis risiko yang ditimbulkan oleh minat konsumen terhadap produk yang digunakan oleh konsumen non muslim. Oleh Karen itu peneliti ingin menleiti pengambilan judul “MINAT NASABAH NON MUSLIM MEMBELI PRODUK ASURANSI SYARIAH (STUDI KASUSUS NASABAH PT.ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA 1912)”

Landasan Teori

Pengertian asuransi jiwa syariah

Asuransi Jiwa Syariah adalah manajemen risiko berdasarkan prinsip yang benar untuk membantu dan melindungi satu sama lain dengan melakukan pembayaran berdasarkan kematian atau nyawa pasangan atau pembayaran lain yang diatur dalam kontrak pada waktu yang tetap kepada pasangan atau pihak lain yang berhak. Ditetapkan berdasarkan hasil pengelolaan dana.

Asuransi Dua jenis asuransi jiwa tradisional dan asuransi jiwa Syariah diperkenalkan, di mana sistem suku bunga tetap secara tradisional mengganggu hati nurani semua umat Islam kecuali di Indonesia. Bunga dalam fiqh tergolong bunga, yang dilarang oleh Syariah (Haram oleh hukum). Oleh karena itu, lembaga keuangan bebas bunga, salah satunya adalah Asuransi Jiwa Syariah.

Pasal 1 (1) Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 meliputi dua jenis pertanggung, yaitu:

1. Asuransi kerugian, kerugian, kerusakan, atau kerugian yang diharapkan dari keuntungan atau tanggung jawab hukum yang diderita oleh tertanggung oleh pihak ketiga dapat dilihat dari formula kompensasi tertanggung.
2. Asuransi jiwa dapat dilihat dari formula pembayaran yang didasarkan pada meninggal atau hidup tertanggung.

Berkaitan dengan asuransi jiwa, fokus pembahasan adalah pada jenis asuransinya. Jadi, memperpendek ketentuan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992, hanya mencakup jenis asuransi jiwa. Asuransi atau asuransi jiwa adalah suatu kontrak antara dua pihak atau lebih yang melalui penanggung menghubungkan dirinya dengan tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk melakukan pembayaran berdasarkan kematian atau hidup tertanggung.

Asuransi jiwa dan jaminan hari tua, sekaligus peserta akan memperoleh pemasukan bulanan dari nilai-nilai asuransinya jika pihak pesiun semesta sisa diberik kopa ahli wari sepavagan. Anda sedang merambah arsip untuk kategori Tips Pemasaran.

Pengertian minat

Minat adalah keinginan dan kebutuhan manusia yang berupa kepribadian seseorang, berupa kecenderungan untuk peduli terhadap orang lain dan bekerja sama dengan orang lain. Atau minat adalah sumber inspirasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan atau orang itu bebas memilih apa yang mereka sukai

Menurut Oliver's Moven, minat beli berasal dari proses belajar dan proses berpikir yang membentuk suatu pemahaman. Keinginan untuk membeli kemudian menciptakan suatu dorongan yang terekam dalam benak pelanggan dan menjadi keinginan yang sangat kuat, yang pada akhirnya akan membuat apa yang ada di benaknya menjadi kenyataan ketika kebutuhannya terpenuhi.

Motivasi menunjukkan suatu motivasi yang berasal dari keinginan seseorang agar orang tersebut mau bekerja melakukan sesuatu. Motivasi adalah suatu usaha untuk mempengaruhi perilaku seseorang agar hatinya bergerak dalam bertindak untuk melakukan apa yang ingin dicapainya.

Menurut HC Witherington, yang dikutip oleh Zuhairini Arikunto, minat seseorang adalah kesadaran akan suatu objek, masalah, atau situasi yang berkaitan dengan dirinya. Hal ini menjelaskan arti dari minat dalam perhatian seseorang. Oleh karena itu, seseorang harus memilih jumlah rangsangan. Stimulan ini dipilih karena berhubungan dengan seseorang. Kesadaran yang menimbulkan perhatian, yang bisa disebut minat. Berdasarkan penjelasan di atas, minat memiliki kegembiraan, harapan, perhatian, dan pengalaman

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat meliputi faktor kepribadian dan faktor psikologis, dan faktor psikologis ini dibagi menjadi beberapa bagian: promosi, produk, harga, dan faktor sosial. Untuk memilih asuransi yang tepat. Faktor lain yang memotivasi seseorang yang ingin menjadi nasabah, yaitu perlindungan sebagai penutup atau pegangan jika orang yang terkena musibah tidak mau datang sewaktu-waktu karena sakit, pensiun atau cacat tetap. Faktor penutup adalah investasi, yang ingin menerima manfaat lain, yaitu menarik uang dari semua premi yang dibayarkan setiap bulan.

Metode Penelitian

Jenis dan pendekatan

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metodologi penelitian kualitatif. Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau perilaku yang dapat diamati yang ditulis atau diucapkan oleh orang. Penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang menggambarkan semua data atau pokok bahasan dan bahan penelitian yang dianalisis dan dibandingkan. Berdasarkan fakta. Saat ini sedang berlangsung, kemudian berupaya memberikan solusi atas masalah tersebut dan memberikan informasi yang jelas sehingga dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat lebih diterapkan pada kegiatan masalah, penelitian, dan deskripsi. Peristiwa atau gejala yang sistematis dan faktual dengan persiapan yang tepat.

Penerapan pendekatan kualitatif ini memperhitungkan potensi data yang diperoleh di lapangan berupa data berupa fakta-fakta yang memerlukan analisis mendalam. Oleh karena itu, pendekatan kualitatif akan mendorong perolehan data yang lebih mendalam, terutama dengan partisipasi peneliti di lapangan, karena peneliti menjadi alat penting untuk mengumpulkan data yang berkaitan langsung dengan instrumen atau objek. Dari penelitian.

Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan. Penelitian ini bertepatan mendapatkan sebuah fenomena atau kejadian yang mana non muslim mau memakai produk asuransi syariah

Subjek dan objek penelitian

a. Subjek penelitian

Menurut Amir, subjek penelitian adalah seseorang yang ingin mendapatkan informasi atau sesuatu tentangnya atau seseorang dalam setting penelitian yang terbiasa memberikan informasi tentang konteks dan keadaan setting penelitian. Oleh karena itu, subjek penelitian ini adalah nasabah Non-Muslim Asuransi Jiwa Bumiputera Syria

b. Objek penelitian

Menurut Sporadly, objek penelitian disebut konteks sosial, yang terdiri dari tiga unsur, yaitu pesawat (place), pelaku (penjahat), dan tindakan (action). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat konsumen non muslim terhadap produk asuransi syariah.

Data dan Jenis data

Metode pengumpulan data adalah teknik atau metode yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data, dan alat pengumpulan data adalah alat yang peneliti pilih dan gunakan dalam kegiatan pengumpulan data agar operasi tersebut sistematis dan mudah.

Dalam penelitian ini, penelitian sebagai alat bantu dan prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam pengumpulan data adalah:

a. Observasi

Observasi adalah suatu teknologi pengumpulan informasi yang dilaksanakan melalui pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang diselidiki. Observasi ini membantu untuk menambah data yang tidak didapatkan melalui wawancara informan. Pemantauan (monitoring) atau pemantauan adalah teknik atau metode pengumpulan data dengan mengamati kegiatan yang sedang berlangsung. Pengawasan

juga mencakup kegiatan pemantauan terkait minat konsumen non-Muslim dalam membeli produk asuransi Jiwa Bumiputra Syariah

b. Wawancara

Wawancara adalah proses pengumpulan data dengan cara bertanya (berkomunikasi secara langsung) dengan responden. Ada proses interaktif antara pewawancara dan responden dalam wawancara. Wawancara secara umum dibagi menjadi dua kategori, yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur juga disebut wawancara mendalam, wawancara interaktif, wawancara kualitatif, wawancara terbuka, dan wawancara etnografi, sedangkan wawancara tidak terstruktur sering disebut sebagai wawancara standar, di mana pertanyaan diberikan dengan opsi jawaban yang telah ditentukan (biasanya tertulis).

Melalui wawancara, peneliti berharap dapat mempelajari lebih jauh tentang panti jompo dengan menginterpretasikan situasi dan fenomena yang tidak dapat dideteksi. Wawancara adalah cara mengumpulkan informasi dengan mengajukan banyak pertanyaan secara lisan.

c. Dekumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk melengkapi, sekaligus meningkatkan keakuratan, ketepatan atau informasi yang dikumpulkan dari bahan dokumentasi di lapangan dan dapat digunakan sebagai bahan untuk memverifikasi keabsahan data.

Analisis dokumentasi adalah pengumpulan data dari arsip dokumen yang berada di lokasi peneliti atau di luar wilayah penelitian yang berkaitan dengan penelitian. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data dari catatan dokumen yang sudah tersedia. Fungsinya untuk memantau dan melengkapi data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara.

Teknik analisis data

Proses analisis data dalam penelitian ini berjalan seiring dengan tiga tahapan model, yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi. Analisis kualitatif adalah upaya untuk bekerja dengan data, mengatur data, mengkategorikannya ke dalam unit-unit yang dapat dikelola, menyinkronkannya, mencari pola, menemukan apa yang penting dan dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat dibagikan dengan orang lain.

Analisis adalah proses membagi data yang diperoleh dari suatu bidang menjadi bagian-bagian, satuan-satuan, dan kesimpulan-kesimpulan pembelajaran yang penting dan dipelajari dengan cara yang mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain. Prosedur untuk mengembangkan data kualitatif adalah:

1. Pengumpulan data adalah pengumpulan informasi
2. Editing data, yaitu proses pembersihan data, yaitu mengecek kembali jawaban untuk melihat apakah jawaban sudah benar.
3. Reduksi data, yaitu data yang disederhanakan, diperkecil, disesuaikan, disesuaikan dan dibuang.
4. Penyajian data dalam format deskriptif kebugaran Tampilan data
5. Verifikasi data, yaitu revisi frekuensi data
6. Data Kesimpulan, yaitu data pembentukan kesimpulan dari hasil data penelitian yang disajikan dalam rumusan umum dan khusus.

Hasil Penelitian

Minat nasabah non muslim dan produk

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra (AJS) Bumiputra didirikan di Indonesia pada tahun 1912 sejak lama dan telah memberikan pelayanan kepada masyarakat Indonesia, khususnya para nasabahnya. Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah adalah perusahaan asuransi yang fokus pada pengembangan asuransi dan kebutuhan masyarakat yang dapat mewujudkan mu'ammalah berdasarkan syariat Islam. Sebagai perusahaan yang mengendalikan risiko ribuan dan puluhan ribu mitra yang diasuransikan menggunakan sistem mahar (risk sharing) yang memberikan kontribusi dalam jumlah tertentu (Tabarru) untuk membantu sesama di antara mitra co-asuransi. Mitra bertanggung yang terkena bencana. . Dana ditangani secara terpisah, kontribusi dari mitra bertanggung termasuk dalam Dana Tabru, dan perusahaan tidak berhak mengambil atau menggunakan dana tersebut, sehingga tidak akan ada gharr (ketidakpastian) atau mysir (perjudian/peleung) dalam sistem ini. Nasabah pertama bintanga melvayani turnip seorang wanita karir yang kini tengah sibuk mengurus bisnis online shop. Bintang melvayani turnip ini telah menjadi salah satu nasabah yang beragama non muslim telah bergabung dengan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912, telah mengambil produk asuransi mitra iqra yang mana dirancang untuk buah hatinya yang menerima dana pendidikan untuk anaknya sesuai dengan jenjang pendidikannya. Bahwanya ini sangat penting untuk menyiapkan masa depan anaknya dari sekarang. Anak beliau memiliki cita-cita yang cukup luar biasa yang mana bintang melvayani turnip ini masih mempunyai anak berjumlah dua orang yang mana anak pertamanya mempunyai cita-cita menjadi polisi yang kedua mempunyai cita-cita menjadi dokter. Bintang melvayani ini tau betul dengan biaya anaknya untuk segi pendidikan ini sangat lah mahal. Maka dari itu bintang telah mendapatkan sejumlah informasi dengan keluarga nya telah meamaki produk asuransi syariah ini yang sudah sangat lama dan terpercaya. Maka dari itu timbul lah suatu minat bintang melvayani tunip sebagai nasabah asuransi jiwa syariah bumiputera.

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra 1912 memiliki total 6.383 nasabah, yang merupakan jumlah nasabah yang besar. Pelanggan ini memiliki kebijakan yang berbeda dimana semua sistem dalam bentuk Syariah. Produk yang digunakan pelanggan atau produk yang ditawarkan oleh mitra iqra plus, mitra mabroor, mitra bp-link, keluarga ajsb assalam dan mitra satu tahun. Semua pelanggan ini memiliki itikad baik di perusahaan ini. Pelanggan atau calon pelanggan dapat mempercayai pelanggan dengan bergabung dalam suatu perusahaan dengan pelayanan dan fasilitas yang baik. Beberapa pelanggan sendiri adalah Muslim dan non-Muslim, di mana kredibilitas ini diterima secara universal.

Salah satu tujuan dari konsumen non muslim ini adalah untuk mengetahui apa yang membuat nasabah non muslim tertarik untuk bergabung dengan Asuransi Syariah dan produk apa saja yang sering ditanyakan oleh konsumen non muslim di Asuransi Jiwa Bumiputra Syariah. Dari sejumlah orang yang tertarik untuk diamati atau diwawancarai untuk mengumpulkan data yang diinginkan peneliti. Peneliti banyak mendapatkan informasi dari teman-teman atau agen yang memberikan informasi tentang penjelasan asuransi syariah ini, serta segala informasi terkait Asuransi Jiwa Bumi Syariah ini dalam observasi atau wawancara. Dimana terdapat dana simpanan nasabah di Asuransi Syariah, simpanan nasabah tersebut kemudian dibagi menjadi Reksa Dana Tabrru, Ujrah dan Investasi. Jika demikian, konsumen non-Muslim telah mendapatkan manfaat dari penggunaan asuransi syariah ini untuk membantu konsumen lainnya. Siapa di antara dua informan yang telah memberikan atas jawaban-jawaban pertanyaan dari rumusan di atas:

1. Nasabah pertama maria rs.manurung seorang wanita yang bekerja sebagai dosen yang mana nasabah ini memiliki polis asuransi jiwa syariah bumiputera yang mana nasabah yang beragama non muslim yang telah bergabung dengan perusahaan asuransi jiwa syariah sejak 2 tahun yang terakhir ini. Pada tahun 2018 telah bergabung dengan asuransi jiwa syariah telah mengambil produk asuransi mitra mabur yang mana sifatnya tolong melonong yang membuat maria tertarik dalam mengambil produk ini. Maria mengenal produk asuransi jiwa syariah ini dari suatu agen yang mana agen tersebut datang lalu menjelaskan bahwa asuransi syariah ini berbeda dengan konvensional ada suatu uang yang mana uang tersebut masuk ke dana tabrru atau ujah. Maria dulunya pernah masuk ke asuransi konvensional atau prudensial yang mana maria telah merasa dirinya telah di bohongin diman maria telah bergabung dengan prudensial tetapi maria telah habis kontrak tetapi tidak menemukan kejadian yang telah di sepakati oleh pihak perusahaan maka dari itu maria bertanya kepada agen apakah maria habis kontrak tetapi tidak kejadian apa- apa mendapatkan hak nya. Agen telah menjelaskan bahwa sistem syariah walaupun habis kontrak uang tersebut tidak penuh kembali tetapi ada ssebgain persen kembali
2. Nasabah kedua yang mana dahlia tince br purba telah menasuransikan anaknya untuk dana pendidikan yang mana ia mengetahui bahwasanya biaya seseorang anak untuk pendidikan itu sangat mahal. Kebetulan dahlia memang mencari-cari asuransi yang bisa di percaya agar apa yang hak bisa keluar dahlia telah mendapatkan suatu pengalaman yang mungkin tidak ia pikirkan bahwa dulunya telah masuk asuransi di jiwasyaria yang mana dulu ia telah terjadi uang yang ia klaim tidak kunjung keluar. Awalnya dahlia tidak percaya dengan sistem syariah tetapi teman telah menyakinkan dan telah bergabung dengan asuransi jiwasyaria bumiputera bahwa sistem syariah ini berbeda dengan konvensional dengan adanya penjelasan uang itu larinya kemana saja baru lah dahlia paham dengan asuransi syariah.

Hal ini dari beberapa nasabah non muslim adanya suatu kepuasan sendiri yang membuat nasabah non muslim telah diberikan perusahaan terhadap nasabah nya yang mana dalam segi pelayanan yang cukup baik maka dengan ini segi pelayanan yang cukup baik maka nasabah non muslim bisa menjadikan komponen dalam segi pembelian ulang terhadap asuransi jiwa syariah bumiputera ini. Dalam seiringnya berjalanya waktu bahwa tingkat kepercayaan diri asuransi jiwa syariah bumiputera dengan calon nasabah dan nasabah non muslim ini ini dari tiga orang ini telah menyampaikan bahwa alasan mereka memilih asuransi syariah adalah karena adanya transparansi pada pengelolaan dana sistem nasabah/premi. Perusahaan menjelaskan kemana uang yang alurnya itu masuk kemana saja dimana untuk dana *tabrru, dan investasi* dan masing-masing sisanya beralasan karena pihak perusahaan memberikan pelayanan yang baik saat pertama informan mendaftarkan diri menjadi suatu nasabah dan terakhir beralasan Karen uang setoran setiap bulannya lebih murah dengan *benefit* jika dibandingkan perusahaan lainnya.

Oleh Karena itu lah, dapat dilihat dari lamanya penggunaan asuransi syariah para informan sebagai salah satu perlindungan mereka. Dari tiga orang telah memberikan informasi bahwa salah satu nya telah lama masuk ke dunia asuransi jiwa syariah bumiputera. Hal ini telah menunjukkan bahwa dari mereka kalangan non muslim untuk pihak perusahaan yang sejatinya adalah semua pegawai adalah seseorang muslim untuk mengelolah dana mereka, perusahaan juga memberikan pelayanan yang terbaik tidak hanya untuk nasabah non muslim tetapi juga kalangan nasabah muslim.

Pak Robby Irawan selaku bagian Admintrasi di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera ini telah memberikan kepercayaan terhadap nasabah-nasabah non muslim bahwa asuransi jiwa syariah ini berbeda dari yang lainnya yang mana tidak akan terjadi kegagalan klaim asuransi.yang mana dari tiga orang nasabah ini di jelaskan sebelum bergabung dengan asuransi jiwa syariah bumiputera ini dari nasabah-nasabah yang memberikan informasi ada dari beberpa orang telah bergabung dengan asuransi konvesional mereka telah klaim tetapi hak yang mereka dapatkan tidak ada kunjung d terima mereka atau tidak diberikan kepastian terhadap hak mereka. Yang mana hal ini membuat nasabah egan atau takut dalam mengikuti asuransi syariah awalnya. Tetapi dengan adanya penjelasan dari selaku bagian adamitrasi membuat para nasabah yakin akan kliam meereka tidak seperti asuransi konvesional. Dari data yang di dapatkan dari jumlah nasabah non muslim terdapat 25 % yang telah begabung dengan perusahaan asuransi syariah ini dapat disimpulkan bahwa adanya suatu hal yang baik untuk perusahaan bahwa bisa memberikan kepercayaan walapun nasabah tersebut non muslim artinya nasabah non muslim tidak memnting bren nya tetapi tingkat kepercayaan mereka terhadap perusahaan tersebut. dari nasabah muslim sendiri terdapat 75% yang telah bergabung dengan perusahaan asuransi syariah.

Informasi ini juga tidak hanya pak rorbby saja yang di wawancarain tetapi agen yang sering di Bumiputera syariah buk ida telah memberikan sejumlah informasi tentang adanya suatu non muslim memakai asuransi syariah. buk ida selaku agen juga sulit mendapatkan suatu kepercayaan yang mana sering kali non muslim mengngagap bahwa asuransi syariah ini sama aja dengan konvesional. Padahal dari sistem keuanganya yang mana tidak akan terjadi kegagalan yang mana nasabah mendapat haknya. Uang premi yang telah dikumpulkan dengan nasabah lainnya masuk kedana tabrru yang mana dana tersebut sifat tolong menolong yang mana apabila nasabah mendapatkan musibah artinya perusahaan akan memberikan dana tersebut melalui dana tabrru dana yang telah dikumpulkan dari nasabah lainnya. Bahwa nasabah non muslim juga terdapat minat berasuransi karena adanya suatu faktor- faktor penyebab yang membuat nasabah mau bergabung dengan asuransi syariah.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah diuraikan di atas serta berdasarkan data yang penulis peroleh dari penelitian sebagaimana yang telah dibahas dalam skripsi ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Nasabah non muslim di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dinyatakan berminat dalam membeli produk asuransi syariah sesuai dengan indikator minat beli yang dikemukakan oleh Suwandari yaitu *Attention* dilihat dari penjelasan berbagai pihak mengenai produk, kemudian *interest* yang mana mereka tertarik terhadap penjelasan produk, lalu *desire* nasabah non muslim berkeinginan untuk memiliki produk dan yang terakhir *action* dimana keputusan akhir dari tiga informan adalah membeli produk yang telah di tawarkan oleh berbagai pihak.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran sebagai berikut:

Banyak yang belum mengenal bahwa asuransi syariah ini bukan untuk agama muslim saja tetapi untuk kalangan agama lainnya yang mana yang nantinya bisa menambahkan lagi jumlah nasabah non muslim di PT. Asuransi Jiwa syariah Bumiputera nantinya agar non muslim

bisa menerima sejumlah manfaat yang mana berbeda dengan perusahaan konvensional yang mana adanya suatu keuangan yang dinamakan dana *tabrru* atau *dana hujrah*

Daftar Pustaka

- Ajib Muhammad.(2019). *asuransi syariah*.(Jakarta:Rumah fiqih publishing)
- Andespa Roni.(2017). *Pengaruh Budaya dan Keluarga Terhadap Mina Menabung Nasabah Di Bank Syariah*.(Vol.2.No.1)
- Alifianigrum Rosda,(2018). *faktor-faktor mempengaruhi surplus underwring dana tabrru pada perusahaan asuransi syariah jurnal ekonomi bisnis islam* (vol.2.No.2)
- Effendi, Arif. (2016). “Asuransi Syariah di Indonesia (Studi Tentang Peluang ke Depan Industri Asuransi Syariah”. *Wahana Akademika* Vol.3/No.2/2016. STAIMUS Surakarta.
- Muslehuddin Muhammad.(1997). *Asuransi Dalam islam*.(Jakarta:Bumi Aksara)
- Manullang Sendjun.(1987).*hukum ketenaga kerjaan Indonesia bidang jaminan sosial tenaga kerja*. (Jakarta:Pustaka Aksara)
- Purwosutjipto.(1999).*Pengertian Pajak Hukum agang Indonesia*. (Jakarta:Dajambutan)
- Silalahi, P. R., Tambunan, K., & Kurnyasih, A. (n.d.). *Eektivitas Penerapan Islamic Microfinance melalui Pembiayaan Mikro dalam Pengembangan Usaha dan Peningkatan Pendapatan Nasabah UMKM Studi Kasus Pada Bank Syariah di Kota Medan*.FEBI
- Sari Linda Raina dan Evi yupitri.(2012). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah bank syariah mandiri*.(Vo.1.No.1)
- Handayani, Tati. Anwar Fathoni, Muhammad. (2019). “Persepsi Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah”. *Conference On Islamic Management Accounting and Economiscs* Vol.2/2019. Department of Islamic Economics, Faculty of Economics and Business Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
- Handayani, T., Yetty, F., & Priyatno, P. D. (2020). Apa Pertimbangan Masyarakat Berasuransi Syariah di Jabodetabek? *JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN ISLAM*, 8(1), 39–54. <https://doi.org/10.35836/jakis.v8i1.104>
- Yakin Ainul Ikin.(2017). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Muslim Dan Non Muslim Terhadap Pembiayaan Pada Perbankan Syariah*.(Vol.1.No.2)