

Strategi Untuk Meningkatkan Niat Menggunakan Asuransi Syariah

Strategies To Increase Intention To Use Sharia Insurance

Meri Kartika¹, Herlinda², Julina³

¹²³ Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Email: meri.kartika19@gmail.com¹, herlindauin@gmail.com², julina@uin-suska.ac.id³

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi untuk meningkatkan niat menggunakan asuransi syariah. penelitian ini menggunakan metode *studi literatur* atau penelitian kepustakaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan ada beberapa cara yang bisa digunakan untuk meningkatkan niat konsumen dalam menggunakan asuransi syariah yaitu antara lain, Meningkatkan SDM agen asuransi syariah, Dukungan Regulasi Pemerintah, dan beberapa faktor yang mempengaruhi niat untuk menggunakan asuransi syariah yaitu antara lain, kepercayaan konsumen dan niat membeli.

Kata kunci: *Asuransi, Agen Asuransi, Konsumen*

Abstrak

The aim of this research is to determine strategies to increase intentions to use sharia insurance. This research uses a literature study or library research method. The results of this research show that there are several ways that can be used to increase consumers' intention to use sharia insurance, namely, increasing human resources for sharia insurance agents, government regulatory support, and several factors that influence the intention to use sharia insurance, namely, among others, consumer trust and purchase intention.

Keywords: *Insurance, Insurance Agent, Consumer.*

Article Info

Received date: 10 June 2024

Revised date: 18 June 2024

Accepted date: 23 June 2024

PENDAHULUAN

Indonesia menjadi negara dengan populasi muslim terbesar di dunia. Jumlah masyarakat muslim di Indonesia setara dengan 86,7% dari total penduduk Indonesia. Dengan mayoritas masyarakat beragama muslim, maka pasar keuangan syariah di Indonesia memiliki potensi yang begitu besar. Perkembangan keuangan syariah dimulai dengan kelahiran Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1991. Berdirinya BMI menjadi tonggak dan pembangkit semangat para cendekiawan muslim untuk terus mengembangkan berbagai lembaga keuangan syariah, baik perbankan dan non perbankan. Ditambah dengan meningkatnya kesadaran masyarakat atas pelayanan keuangan berbasis syariah, memotivasi lahirnya lembaga keuangan syariah lainnya.

Didorong oleh kebutuhan manusia akan rasa aman baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang Rasa khawatir akan keselamatan hidup, kesehatan, pendidikan anak dan masa depan keluarga membuat manusia membutuhkan jaminan akan hal tersebut. Jaminan tersebut kita kenal dengan sebutan asuransi pada kali ini penelitian ini akan membahas tentang asuransi syariah.

Minat masyarakat terhadap asuransi syariah sebenarnya bagus ditunjukkan pada data yang tercantum pada penelitian yang dibuat oleh Anggun Pratiwi dkk, Pada tahun 2022, Aset Asuransi Jiwa Syariah mempunyai porsi sebesar 5,6% dibandingkan dengan total Aset Asuransi Jiwa secara umum. Kontribusi pendapatan dan peran asuransi Jiwa Syariah di Indonesia semakin besar ditunjukkan dengan porsi kontribusi dari penjualan Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia 11,8%, lebih besar dibandingkan dengan 5 tahun yang lalu yaitu 5,8% (OJK, 2023).¹

Meskipun mengalami pertumbuhan, namun terdapat hal yang menjadi perhatian besar yaitu adanya gap antara pangsa pasar keuangan konvensional dengan keuangan syariah. Rendahnya pangsa pasar (*market share*) keuangan syariah menyatakan bahwa minat masyarakat terhadap keuangan syariah masih rendah dibandingkan konvensional. Sejalan dengan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Tahun 2022, dimana indeks keuangan syariah masih mencapai 12,12%

¹ OJK 2023.

dibandingkan dengan keuangan konvensional yaitu mencapai 85,10% (Survey OJK, 2022). Terutama pada produk asuransi syariah dimana minat masyarakat masih rendah untuk menggunakan jasa asuransi syariah di Indonesia. Selain itu, Mayoritas penduduk di Asia juga tidak memiliki asuransi karena kurangnya pemahaman tentang manfaat asuransi, kurangnya kesadaran asuransi jiwa, keragaman demografi sosial dan adanya kesalahpahaman masyarakat terkait dengan produk asuransi hal ini yang menyebabkan penurunan pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia. Oleh sebab itu jurnal ini dibuat untuk mengetahui bagaimana Strategi Untuk Meningkatkan Niat Menggunakan Asuransi Syariah.

TINJAUAN PUSTAKA

Asuransi

1. Pengertian Asuransi

Menurut UU No 40 tahun 2014 pengertian asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti atau memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.² Sedangkan Menurut Ketentuan Pasal 246 KUHD, Asuransi atau Pertanggungan adalah Perjanjian dengan mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin dideritanya akibat dari suatu evenemen (peristiwa tidak pasti).³

2. Tujuan Asuransi

a. Pengalihan Risiko

Tertanggung mengadakan asuransi dengan tujuan mengalihkan risiko yang mengancam harta kekayaan atau jiwanya. Dengan membayar sejumlah premi kepada perusahaan asuransi (penanggung), sejak itu pula risiko beralih kepada penanggung.

b. Pembayaran Ganti Kerugian

Jika suatu ketika sungguh–sungguh terjadi peristiwa yang menimbulkan kerugian (risiko berubah menjadi kerugian), maka kepada tertanggung akan dibayarkan ganti kerugian yang besarnya seimbang dengan jumlah asuransinya. Dalam prakteknya kerugian yang timbul itu dapat bersifat sebagian (*partial loss*), tidak semuanya berupa kerugian total (*total loss*).

Dengan demikian, tertanggung mengadakan asuransi bertujuan untuk memperoleh pembayaran ganti kerugian yang sungguh–sungguh diderita. Dalam pembayaran ganti kerugian oleh perusahaan asuransi berlaku prinsip subrogasi (diatur dalam pasal 1400 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) dimana penggantian hak si berpiutang (tertanggung) oleh seorang pihak ketiga (penanggung/pihak asuransi) – yang membayar kepada si berpiutang (nilai klaim asuransi) – terjadi baik karena persetujuan maupun karena undang-undang.⁴

3. Polis Ansuransi

a. Fungsi Polis

Menurut ketentuan pasal 225 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) perjanjian asuransi harus dibuat secara tertulis dalam bentuk akta yang disebut “*polis*” yang memuat kesepakatan, syarat-syarat khusus dan janji-janji khusus yang menjadi dasar pemenuhan hak dan kewajiban para pihak (penanggung dan tertanggung) dalam mencapai tujuan asuransi. Dengan demikian, polis merupakan alat bukti tertulis tentang telah terjadinya perjanjian asuransi antara tertanggung dan penanggung. Mengingat fungsinya sebagai alat bukti tertulis, maka para pihak (khususnya Tertanggung) wajib memperhatikan kejelasan isi polis dimana

² Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Peransuransian.

³ Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Pasal 246.

⁴ Deny Guntara, "Asuransi Dan Ketentuan-Ketentuan Hukum Yang Mengaturinya", Jurnal Justisi Ilmu Hukum, Vol. 1, No. 1, Mei 2016, hlm. 31.

sebaiknya tidak mengandung kata-kata atau kalimat yang memungkinkan perbedaan interpretasi sehingga dapat menimbulkan perselisihan (*dispute*).

b. Isi Poli

Menurut ketentuan pasal 256 KUHD, setiap polis kecuali mengenai asuransi jiwa harus memuat syarat-syarat khusus berikut ini:

- a) Hari dan tanggal pembuatan perjanjian asuransi;
- b) Nama tertanggung, untuk diri sendiri atau pihak ketiga;
- c) Uraian yang jelas mengenai benda yang diasuransikan;
- d) Jumlah yang diasuransikan (nilai pertanggungan);
- e) Bahaya-bahaya/evenemen yang ditanggung oleh penanggung;
- f) Saat bahaya mulai berjalan dan berakhir yang menjadi tanggungan penanggung;
- g) Premi asuransi;
- h) Umumnya semua keadaan yang perlu diketahui oleh penanggung dan segala janji-janji khusus yang diadakan antara para pihak, antara lain mencantumkan BANKER'S CLAUSE, jika terjadi peristiwa (evenemen) yang menimbulkan kerugian penanggung dapat berhadapan dengan siapa pemilik atau pemegang hak.

c. Jenis Klasa Asuransi

a) *Klausula Premier Risque*

Klausula ini menyatakan bahwa apabila pada asuransi dibawah nilai benda terjadi kerugian, penanggung akan membayar ganti kerugian seluruhnya sampai maksimum jumlah yang diasuransikan (Pasal 253 ayat 3 KUHD). Klausula ini biasa digunakan pada asuransi pembongkaran dan pencurian, asuransi tanggung jawab.

b) *Klausula All Risk*

Klausula ini menentukan bahwa penanggung memikul segala resiko atau benda yang diasuransikan. ini berarti penanggung akan mengganti semua kerugian yang timbul akibat peristiwa apapun, kecuali kerugian yang timbul karena kesalahan tertanggung sendiri (Pasal 276 KUHD) dan karena cacat sendiri bendanya (Pasal 249 KUHD).

c) *Klausula Total Loss Only (TLO)*

Klausula ini menentukan bahwa penanggung hanya menanggung kerugian yang merupakan kerugian keseluruhan/total atas benda yang diasuransikan.

d) *Klausula Sudah Diketahui (All Seen)*

Klausula ini digunakan pada asuransi kebakaran. Klausula ini menentukan bahwa penanggung sudah mengetahui keadaan, konstruksi, letak dan cara pemakaian bangunan yang diasuransikan.

e) *Klausula Renunsiasi (Renunciation)*

Menurut Klausula penanggung tidak akan menggugat tertanggung, dengan alasan pasal 251 KUHD, kecuali jika hakim menetapkan bahwa pasal tersebut harus diberlakukan secara jujur atau itikad baik dan sesuai dengan kebiasaan. berarti apabila timbul kerugian akibat evenemen tertanggung tidak memberitahukan keadaan benda objek asuransi kepada penanggung, maka penanggung tidak akan mengajukan pasal 251 KUHD dan penanggung akan membayar klaim ganti kerugian kepada tertanggung.

f) *Klausula Free Particular Average (FPA)* Bahwa penanggung dibebaskan dari kewajiban membayar ganti kerugian yang timbul akibat peristiwa khusus di laut (Particular Average) seperti ditentukan dalam pasal 709 KUHD dengan kata lain penanggung menolak pembayaran ganti kerugian yang diklaim oleh tertanggung yang sebenarnya timbul dari akibat peristiwa khusus yang sudah dibebaskan klausula FPA.

g) *Klausula Riot, Strike & Civil Commotion (RSCC) Riot* (kerusuhan)

Adalah tindakan suatu kelompok orang, minimal sebanyak 12 orang, yang dalam melaksanakan suatu tujuan bersama menimbulkan suasana gangguan ketertiban umum dengan kegaduhan dan menggunakan kekerasan serta merusakkan harta benda orang lain, yang belum dianggap sebagai huru-hara.

Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Kata "asuransi" banyak berasal dari bahasa-bahasa asing diantaranya adalah :

- a) Bahasa Belanda "assurantie", yang berarti pertanggungan;
- b) Bahasa Italia "insurenzi", yang berarti jaminan;
- c) Bahasa Inggris "assurance/insurance", yang berarti jaminan;
- d) Bahasa perancis "asurance", yang berarti meyakinkan orang;
- e) Bahasa Arab "At-ta'min", yang berarti perlindungan, ketenangan, rasa aman dan bebas dari rasa takut.⁵

Sedangkan menurut UU Nomor 40 tahun 2014, asuransi syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara :

- a) Memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti, atau ;
- b) Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.⁶

Asuransi syariah adalah pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan syariah tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator syariah berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam Al-Quran dan Assunah.⁷

2. Prinsip Asuransi Syariah

- a) Tauhid
Allah adalah pemilik mutlak atas segala sesuatu, karena itu menjadi kekuasaanNya pula untuk memberikan atau mengambil sesuatu kepada atau dari hamba-hambaNya yang Ia kehendaki. Dalam asuransi yang harus diperhatikan adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana dan kondisi bermuamalah yang tertuntun oleh nilai-nilai ketuhanan.
- b) Keadilan Prinsip kedua dalam berasuransi adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan antara pihak-pihak yang terkait dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.
- c) Tolong-menolong Dalam berasuransi harus disadari dengan semangat tolong-menolong antara anggota. Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus memiliki niat dan motivasi dalam membantu dan meringankan beban saudaranya yang ada pada suatu ketika mendapat musibah atau kerugian.
- d) Kerjasama Prinsip kerjasama merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi Islam. Pada bisnis asuransi, kerjasama dapat berbentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua belah pihak yang terlibat, yaitu antara anggota (nasabah) dan perusahaan asuransi. Dalam operasionalnya, akad dipakai dalam bisnis asuransi dapat memakai konsep mudharabah dan musyarakah. Konsep ini adalah dua buah konsep dasar dalam kajian ekonomika islami dan mempunyai nilai historis dalam perkembangan keilmuan.
- e) Amanah Prinsip amanah harus berlaku pada semua nasabah asuransi. Amanah dalam konteks ini adalah nasabah asuransi berkewajiban dalam menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya. Begitu juga dalam organisasi perusahaan saat membuat penyajian laporan keuangan tiap periode dan harus mewujudkan nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban).
- f) Kerelaan Dalam surah An-Nisa ayat menjelaskan keharusan untuk bersikap rela dan ridha dalam melakukan akad (transaksi), dan tidak ada paksaan antara pihak-pihak yang terkait oleh perjanjian akad. Sehingga kedua belah pihak bertransaksi atas dasar kerelaan bukan paksaan. Dalam asuransi syariah, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota asuransi agar mempunyai motivasi dari awal dalam merelakan sejumlah dana yang disetorkan keperusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial (tabarru').

⁵ Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, Mitra Wacana Media, Jakarta, 2015, hlm. 21.

⁶ Undang-Undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

⁷ Iqbal Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, 2005, hlm. 2.

- g) Larangan Riba⁸ Dalam setiap transaksi, seorang muslim tidak dibenarkan untuk memperkaya diri dengan cara yang tidak dibenarkan atau secara bathil.
- h) Larangan Maisir (Judi) Prinsip larangan maisir (judi) dalam sistem asuransi syariah untuk menghindari satu pihak yang untung dan pihak yang lain rugi. Asuransi syariah harus berpegang teguh menjauhkan diri dari unsur judi dalam berasuransi.
- i) Larangan Gharar (Ketidakpastian) Gharar dalam pandangan ekonomi Islam terjadi apabila dalam suatu kesepakatan/perikatan antara pihak-pihak yang terikat terjadi ketidakpastian dalam jumlah profit (keuntungan) maupun modal yang dibayarkan (premi)⁸

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *studi literatur* atau penelitian kepustakaan. Studi literatur adalah ringkasan tertulis mengenai artikel dari jurnal, buku, dan dokumen lain yang mendeskripsikan teori serta informasi baik masa lalu maupun saat ini mengorganisasikan pustaka ke dalam topik dan dokumen yang dibutuhkan dilakukan dengan cara mempelajari referensi-referensi buku, artikel, jurnal dan browsing internet. Pengumpulan data dengan memanfaatkan daftar pustaka ini adalah agar dapat lebih mendukung objek suatu penelitian⁹

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Untuk Meningkatkan Niat Menggunakan Asuransi Syariah

Asuransi syariah dalam meningkatkan niat konsumennya tidak luput dari bantuan para agen perusahaan yang membantu memasarkan produk asuransi syariah.¹⁰ Dalam melaksanakan strategi tersebut harus dilakukan sebagai berikut :

1. Meningkatkan SDM agen asuransi syariah, peran agen asuransi dapat melalui pendampingan yang memberikan informasi kepada peserta asuransinya. Dalam perspektif ekonomi islam terdapat beberapa sikap yang menjadi modal dasar seorang agen sebagai pemasar produk syariah. Beberapa modal dasar sikap tersebut adalah sebagai berikut:
 - 1) Bertanggung Jawab, seorang agen asuransi syariah bertanggung jawab bukan hanya semata-mata kepada klien atau pemegang polis namun lebih bertanggung jawab lagi kepada Allah swt.
 - 2) Mandiri, sifat tidak bergantung pada orang lain. Karena pada hakikatnya seseorang tidak selamanya bisa bantu membantu kita terkecuali dari kita yang harus berusaha sedapat mungkin untuk melakukannya.
 - 3) Kreatif, seorang penjual atau pemasar, dalam hal ini seorang agen akan sangat terbantu dalam perjalanannya memasarkan suatu produk dengan memiliki sebuah kreatifitas atau sifat kreatif.
 - 4) Selalu optimis dan tidak mudah putus asa, suatu sikap yang melekat pada jiwa seorang agen, yaitu niat yang kuat disertai dengan keyakinan akan tercapainya suatu tujuan dengan syarat adanya komitmen dan kesungguhan dalam upaya pencapaian tujuan tersebut.
 - 5) Jujur dan dapat dipercaya, seorang agen asuransi syariah harus menyampaikan, menginformasikan dan mempresentasikan keadaan produk yang di tawarkan dengan sebenar-benarnya dan atau sesuai keadaannya bukan mengada-ada atau membuat opini palsu.
 - 6) Sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan.¹¹
- Dengan sikap demikian diharapkan agen dapat meningkatkan kesadaran Masyarakat terkait asuransi syariah karena agen sudah dibekali dengan kemampuan tersebut dan memunculkan niat Masyarakat untuk menggunakan asuransi syariah.

Adapun peran agen asuransi syariah dalam menjalankan tugas dan kewajibannya, antara lain sebagai berikut :

- 1) Sebagai akses jembatan informasi masyarakat tentang asuransi syariah, kunci dari pertumbuhan asuransi di Indonesia adalah masyarakat yang belum 'tersentuh' asuransi dan juga pertumbuhan kelas menengah yang merupakan konsumen-konsumen produktif bagi produk-produk asuransi sehingga untuk mengatasi persoalan tersebut kehadiran seorang agen pemasar asuransi menjadi sangat penting. Agen pemasar asuransi sebagai akses jembatan informasi kepada masyarakat

⁸ AM. Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, Kencana, Jakarta, 2013, hlm. 57.

⁹ Fathurrahman, *Metode Penelitian*, Pustaka Setia, Bandung, 2011, hlm. 31.

¹⁰ Dinna Miftakhl Jannah, dkk, "Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah Di Indonesia", *Jurnal Maneksi*, Vol. 8, No. 1, Juni 2019, hlm. 173.

¹¹ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, PT. Grasindo, Jakarta, 2007 hlm. 114.

tentang keberadaan produk-produk asuransi tersebut. Selain itu, seorang agen juga berperan dalam menanamkan keyakinan dan sikap percaya diri pada masyarakat dalam memilih sebuah produk asuransi.¹²

- 2) Sebagai penjaga Citra Perusahaan asuransi syariah di mata Masyarakat, Agen pemasar asuransi adalah ujung tombak yang berfungsi sebagai penjaga citra perusahaan serta industri asuransi di mata masyarakat. Agen pemasar asuransi syariah tidak boleh keliru mempromosikan produk, menginformasikan produk, hingga menjual produk. Karena itu, profesionalitas agen pemasar asuransi syariah sekaligus keberimbangan pengetahuannya antara pengetahuan syariah dan pengetahuan ekonomi menjadi jawaban atas kebutuhan pasar asuransi di Indonesia.¹³
 - 3) Sebagai tenaga pemasar produk asuransi syariah, strategi dalam memasarkan produk asuransi beragam, mulai dari yang dilakukan secara berkelompok sampai kepada yang dilakukan oleh individu. Dalam pemasaran produk asuransi, strategi pemasaran dengan aspek promosi lebih mendapat prioritas dibandingkan dengan aspek pemasaran yang lainnya.¹⁴
 - 4) Memberikan solusi serta pelayanan kepada calon peserta dalam memilih produk asuransi syariah, dibantu dengan tenaga agen pemasar asuransi yang diharapkan memiliki keahlian atau merupakan agen pemasar yang ahli, perusahaan asuransi akan lebih percaya diri dalam menjalankan kegiatan usahanya. Mengenai keahlian agen pemasar, menyatakan bahwa keahlian tenaga penjual (agen) merupakan keyakinan akan adanya pengetahuan khusus yang dimiliki tenaga penjual (agen) yang dapat mendukung hubungan bisnis. Hal tersebut diperlihatkan oleh bagaimana seorang tenaga penjual (agen) dalam memberikan solusi dan pelayanan kepada calon peserta.¹⁵
 - 5) Memberikan pemahaman yang benar tentang asuransi syariah, untuk menjual produk-produk asuransi, seorang agen hendaknya memahami suatu produk yang akan ditawarkan ke calon peserta. Setiap agen memiliki tingkat kemampuan yang berbeda-beda dalam memahami suatu produk asuransi dikarenakan sifat dari setiap produk asuransi yang juga berbeda satu dengan yang lainnya.¹⁶
2. Dukungan Regulasi Pemerintah, dalam upaya peningkatan dan perkembangan asuransi syariah, ada dua pendekatan yang bisa dilakukan yaitu *button up* dan *top down*. *Button up* merupakan upaya yang dilakukan oleh pihak di luar pemerintah untuk mengembangkan ekonomi syariah. Yang dalam hal tersebut, industri asuransi syariah akan terintegrasi dengan ekosistem ekonomi dan keuangan syariah lainnya. Sedangkan *top down* adalah upaya peran dari pihak pemerintah untuk mengembangkan asuransi syariah secara langsung maupun tidak langsung. Salah satu peran penting pemerintah adalah dalam penetapan kebijakan Undang-Undang yang mengatur mengenai kegiatan dalam asuransi syariah. Pemerintah mengeluarkan UU 40/2014 (1) Pasal 57 ayat (2) yang menyebutkan bahwa Menteri menetapkan kebijakan umum dalam rangka pengembangan pemanfaatan asuransi dan reasuransi untuk mendukung perekonomian nasional. Berdasarkan pasal tersebut, kebijakan umum dalam rangka pengembangan pemanfaatan asuransi dan reasuransi untuk mendukung perekonomian nasional meliputi hal kepemilikan asing atas Perusahaan Perasuransian, peningkatan kapasitas asuransi, asuransi syariah, reasuransi, dan reasuransi syariah dalam negeri, serta pemberian fasilitas fiskal kepada perseorangan, rumah tangga, dan/atau usaha mikro, kecil, dan menengah. Berdasar UU di atas pada pasal 37, pemerintah mendorong peningkatan asuransi dan reasuransi, baik dari sektor konvensional maupun sektor syariah. Hal ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pertanggungjawaban dalam negeri, melalui Langkah-langkah seperti berikut:
- 1) Membentuk perusahaan reasuransi baru
 - 2) Menggabungkan beberapa badan usaha milik negara yang bergerak di bidang perasuransian dan menugaskan perusahaan hasil penggabungan tersebut menjadi perusahaan reasuransi
 - 3) Memberikan fasilitas untuk pembentukan pool atau konsorsium asuransi untuk risiko tertentu, misalnya risiko bencana alam

¹² Edi Hariyadi, dkk, "Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah", *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, No. 1, April 2017, hlm. 29.

¹³ Sumanto, A, *Solusi Berasuransi: Lebih Indah dengan Syariah*, Salamadani Pustaka Semesta, Jakarta, 2009, hlm. 40.

¹⁴ Abung Fayshal dan Henny Medyawati, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Pada Bumi Putera Syariah Cabang Depok", *Jurnal Asuransi dan Manajemen Risiko*, Vol. 1, No. 2, September 2013, hlm. 57.

¹⁵ Rachmansyah, Y, "Strategi Meningkatkan Kinerja Penjualan Asuransi Jiwa (Studi Di Ajb Bumiputera 1912 Kantor Cabang Semarang)", *Jurnal Prestasi*, Vol. 6, No. 01, Juli 2010, hlm. 143.

¹⁶ Abdullah Amrin, *Loc., Cit.*, hlm. 71.

4) Menghindari pengenaan pajak berganda terhadap industri perasuransian.¹⁷

Pemerintah memiliki peran yang sangat besar dalam membantu perkembangan industri asuransi syariah. Maka, para pelaku asuransi syariah berharap bahwa pemerintah bisa menerapkan aturan main yang sama, antara asuransi konvensional dengan asuransi syariah. Hal ini dilakukan oleh pemerintah melalui Amandemen PP 14/ 2018 tentang Kepemilikan Asing pada Perusahaan Perasuransian pada Januari 2020 yang memungkinkan perusahaan asuransi melakukan pemisahan antara unit syariah dengan induk yang ditetapkan maksimal pada tahun 2024. Dengan adanya pemisahan antara unit syariah dan konvensional, diharapkan sektor asuransi syariah bisa lebih leluasa dalam melakukan perkembangannya. Misalkan dengan mengizinkan underlying sukuk diasuransikan ke asuransi syariah. Sukuk memiliki bermacam underlying, seperti bangunan, tanah dan lain-lain. Dengan underlying tersebut diasuransikan ke asuransi syariah, instrumen investasi asuransi syariah bisa bertambah dan pertumbuhan asuransi syariah juga bisa meningkat. Pemerintah memberi dukungan lagi kepada sektor keuangan syariah dengan munculnya Peraturan Presiden Nomor 28 Tahun 2020 tentang Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). Lahirnya KNEKS memberikan dorongan positif terhadap perkembangan asuransi syariah di Indonesia. Tugas utama KNEKS adalah mempercepat, memperluas dan memajukan pengembangan ekonomi dan keuangan syariah dalam rangka mendukung ketahanan ekonomi nasional. Tugas tersebut dijalankan dengan melakukan pengembangan dan perluasan usaha syariah melalui pembentukan pusat-pusat inkubasi pengusaha syariah di berbagai daerah. Dengan adanya KNEKS, iklim dalam asuransi syariah akan semakin membaik dan pasarnya bisa semakin meluas karena pemerintah bersinergi untuk menciptakan program yang progresif untuk pengembangan industri keuangan syariah.¹⁸

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Menggunakan Asuransi Syariah

1. Kepercayaan Konsumen,

Kepercayaan adalah kemauan seseorang untuk bertumpu pada orang lain dimana kita memiliki keyakinan padanya. Kepercayaan merupakan kondisi mental yang didasarkan oleh situasi seseorang dan konteks sosialnya. Ketika seseorang mengambil suatu keputusan, ia akan lebih memilih keputusan berdasarkan pilihan dari orang-orang yang lebih dapat ia percaya dari pada yang kurang dipercayai kepercayaan adalah wilayah psikologis yang merupakan perhatian untuk menerima apa adanya berdasarkan harapan terhadap perilaku yang baik dari orang lain. Kepercayaan konsumen didefinisikan sebagai kesediaan satu pihak untuk menerima resiko dari tindakan pihak lain berdasarkan harapan bahwa pihak lain akan melakukan tindakan penting untuk pihak yang mempercayainya, terlepas dari kemampuan untuk mengawasi dan mengendalikan tindakan pihak yang dipercaya. Kepercayaan (*trust*) merupakan pondasi dari bisnis. Membangun kepercayaan dalam hubungan jangka panjang dengan pelanggan adalah suatu faktor yang penting untuk menciptakan loyalitas pelanggan. Kepercayaan ini tidak begitu saja dapat diakui oleh pihak lain/mitra bisnis, melainkan harus dibangun mulai dari awal dan dapat dibuktikan. ketika konsumen mempercayai sebuah perusahaan, mereka akan lebih suka melakukan pembelian ulang dan membagi informasi pribadi yang berharga kepada perusahaan tersebut. Moorman mendefinisikan kepercayaan (*trust*) sebagai kesediaan (*willingness*) individu untuk menggantungkannya pada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena individu mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain.¹⁹

2. Niat Membeli

Niat membeli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut Kinneer dan Taylor niat membeli adalah merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Niat membeli merupakan kecenderungan seorang pelanggan untuk membeli produk tertentu niat membeli sebagai kecenderungan sikap personal terhadap produk tertentu, Niat membeli atau Purchase Intention didefinisikan sebagai “*an intention to make a purchase of a specific product or service in upcoming*” yang berarti suatu keinginan untuk membuat sebuah pembelian suatu produk atau jasa tertentu pada masa yang akan datang. Engel, Blackwell dan Miniard menyajikan model mengenai pembuatan keputusan membeli seorang konsumen. Model ini membagi

¹⁷ Mifta Hanny Safira, dkk, "Potensi Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia", Jurnal Islamic Economics and Business, Vol. 1, No. 3, Juni 2021, hlm. 204.

¹⁸ *Ibid.*, hlm. 205.

¹⁹ Bahtiar Alamsyah, dkk, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Membeli Produk Asuransi Jiwa Sinarmas Di Kota Tangerang", Jurnal Media Manajemen Jasa, Vol. 4, No. 1, Januari 2017, hlm. 113.

proses keputusan membeli (*purchase intention*) konsumen ke dalam lima tahap, yakni (1) pengakuan adanya masalah (*problem recognition*), (2) pencarian informasi (*information research*), (3) evaluasi alternatif (*alternative evaluation*), (4) keputusan membeli (*purchase decision*), dan (5) perilaku setelah membeli (*post-purchase behavior*). Dengan demikian Keputusan pembeli atau dalam hal ini calon konsumen dalam niatnya untuk menggunakan asuransi syariah bisa terpengaruh atas sifat²⁰ atau keputusan seorang pembeli dalam menentukan pilihannya.²⁰

SIMPULAN

1. Strategi untuk meningkatkan niat menggunakan asuransi yaitu meningkatkan SDM agen asuransi syariah, peran agen asuransi dapat melalui pendampingan yang memberikan informasi kepada peserta asuransinya, kedua yaitu dukungan regulasi pemerintah, dalam upaya peningkatan dan perkembangan asuransi syariah, ada dua pendekatan yang bisa dilakukan yaitu *button up* dan *top down*. *Button up* merupakan upaya yang dilakukan oleh pihak di luar pemerintah untuk mengembangkan ekonomi syariah
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi niat menggunakan asuransi syariah yaitu Kepercayaan Konsumen yang kepercayaan tersebut adalah kemauan seseorang untuk bertumpu pada orang lain dimana kita memiliki keyakinan padanya yang mana yang dimaksud adalah produk dari asuransi syariah ini, kemudian niat membeli yang mana merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi atau menggunakan produk dari asuransi syariah yang dimaksud.

REFERENSI

- Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, PT. Grasindo, Jakarta, 2007.
- Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, Mitra Wacana Media, Jakarta, 2015.
- AM. Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, Kencana, Jakarta, 2013.
- Dinna Miftakhul Jannah, dkk, "Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah Di Indonesia", *Jurnal Maneksi*, Vol. 8, No. 1, Juni 2019.
- Fathurrahman, *Metode Penelitian*, Pustaka Setia, Bandung, 2011.
- Iqbal Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, 2005.
- Sumanto, A, *Solusi Berasuransi: Lebih Indah dengan Syariah*, Salamadani Pustaka Semesta, Jakarta, 2009.
- Abung Fayshal dan Henny Medyawati, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Pada Bumi Putera Syariah Cabang Depok", *Jurnal Asuransi dan Manajemen Risiko*, Vol. 1, No. 2, September 2013.
- Bahtiar Alamsyah, dkk, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Membeli Produk Asuransi Jiwa Sinarmas Di Kota Tangerang", *Jurnal Media Manajemen Jasa*, Vol. 4, No. 1, Januari 2017.
- Deny Guntara, "Asuransi Dan Ketentuan-Ketentuan Hukum Yang Mengaturnya", *Jurnal Justisi Ilmu Hukum*, Vol. 1, No. 1, Mei 2016.
- Edi Hariyadi, dkk, "Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah", *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, No. 1, April 2017.
- Mifta Hanny Safira, dkk, "Potensi Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia", *Jurnal Islamic Economics and Business*, Vol. 1, No. 3, Juni 2021.
- Rachmansyah, Y, "Strategi Meningkatkan Kinerja Penjualan Asuransi Jiwa (Studi Di Ajb Bumiputera 1912 Kantor Cabang Semarang)", *Jurnal Prestasi*, Vol. 6, No. 01, Juli 2010.
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Pasal 246.
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Peransuransian.

²⁰ *Ibid.*, hlm. 115.