

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kajian tentang asuransi atau dalam literatur ekonomi Islam (ekonomi syariah) semakin banyak ditemukan di Indonesia. Tidak dipungkiri bahwa pada tahap awal banyak penulis bidang Ekonomi Islam di Indonesia lebih fokus kajiannya terhadap masalah perbankan Islam dibanding kajian asuransi Islam. Padahal, kajian asuransi Islam terlahir satu “paket” dengan kajian perbankan Islam. Kedua bidang tersebut bersama-sama muncul ke permukaan tatkala dunia Islam tertarik untuk mengkaji secara mendalam apa dan bagaimana cara menerapkan konsep ekonomi Islam dalam tataran kelembagaan.

Pilihan utama lahir dengan mengedepankan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan nonbank sebagai model kajian ekonomi Islam secara kelembagaan. Kajian tentang asuransi sebagai salah satu lembaga keuangan nonbank yang dikemas dengan semangat nilai-nilai Islam ini selanjutnya dijadikan sebagai obyek kajian dalam penulisan skripsi ini. Meskipun bidang asuransi pernah menjadi suatu perdebatan (pro-kontra) seputar hukum yang ada, tetapi secara nyata umat Islam membutuhkan keberadaan lembaga yang berdasarkan syariah ini.

Asuransi Syariah berupaya menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dari Al-Quran dan As-Sunnah agar dapat dijabarkan dalam kehidupan

secara praktis. dalam surat Al- Hayr ayat 18 : Hal ini dilatar belakangi oleh pemahaman bahwa sistem ekonomi Islam dapat dikembangkan dan diaplikasikan di Indonesia. Selain itu, nilai-nilai dasar ekonomi Islam dijadikan pijakan bagi manajemen dan operasional lembaga keuangan syariah, termasuk asuransi syariah.

Secara sosial dan ekonomi tidak ada seorangpun yang menyangkal manfaat dan peran positif yang dilakukan oleh asuransi, terutama pada masyarakat yang maju dan permasalahan masyarakat yang hidup dikelilingi oleh berbagai resiko yang mengancam ketentraman psikologis jiwa, raga, dan harta. Asuransi dalam hal ini menawarkan jasa-jasa yang berupa proteksi terhadap penciptaan rasa aman dan rasa terlindungi. Sehingga orang dalam menjalankan kehidupannya menjadi tentram dan dengan demikian dapat meningkatkan produktivitasnya. Di samping itu asuransi menyediakan suatu kesempatan bekerja sama dan saling menolong antar anggota masyarakat dengan ikut memikul beban finansial yang diderita orang lain melalui asuransi.<sup>1</sup>

Dalam perkembangan bidang ekonomi, asuransi memberi andil yang besar, baik dalam pembangunan ekonomi keluarga, masyarakat maupun negara. Dalam pembangunan ekonomi keluarga, tercermin adanya upaya membangun kesejahteraan di hari tua dan disiplin menyalurkan dana kesejahteraan tersebut. Di negara-negara berkembang yang biasanya

---

<sup>1</sup> Syamsul Anwar "Asuransi dalam Pandangan Islam", dalam Sukriyanto, Syamsul Anwar, Supritna, et.al. *Hukum Islam tentang Waris, Asuransi dan Pengadilan*, (Yogyakarta:Lemilit UIN Sunan Kalijaga 2006), 86-87.

mempunyai dana terbatas, asuransi selalu membuktikan peranannya sebagai lembaga penyedia dana yang cukup berhasil.

Di Indonesia, pertumbuhan Asuransi Syariah cukup pesat. Pada tahun 1994, berdiri Asuransi Takaful sebagai ujung tombak asuransi syariah di Indonesia. Meskipun perkembangan UU No.2/1992 tentang Asuransi masih belum tegas mengatur bagaimana mekanisme penyelenggaraan asuransi syariah, pemerintah tetap membuka ruang kepada perusahaan asuransi konvensional untuk membuka cabang atau unit layanan kepada perusahaan asuransi konvensional untuk membuka cabang atau unit layanan syariah dengan cara *dual insurance system*. Dengan adanya kesempatan ini, berdiri lebih dari 42 asuransi syariah jiwa dan umum, baik berbentuk divisi atau sudah berbentuk perusahaan asuransi syariah<sup>2</sup>.

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau lebih dikenal sebagai AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Didirikan pada tanggal 12 Pebruari 1912 di Magelang Jawa – Tengah atas prakarsa seorang guru sederhana bernama M. Ng. Dwidjosewojo – Sekretaris Persatuan Guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus Sekretaris pengurus besar Budi Utomo.

Gagasan pendirian perusahaan asuransi jiwa ini, terdorong oleh keprihatinan mendalam terhadap nasib para guru bumiputera (pribumi). Dalam pendirian tersebut M. Ng. Dwidjosewojo dibantu oleh dua orang guru lainnya yaitu MKH. Soebroto dan M. Adimodjojo.

---

<sup>2</sup> Muslim Kelana, *Muhammad is a Great Entrepreneur*, cet1 (Bandung: Dinar Publishing 2008), 104.

Tidak seperti perusahaan berbentuk perseroan terbatas (PT) yang kepemilikannya hanya oleh pemodal tertentu, sejak awal pendiriannya Bumiputera sudah menganut sistem kepemilikan dan kekuasaan yang unik, yakni bentuk badan usaha “mutual” atau “usaha bersama”.

Semua pemegang polis adalah pemilik perusahaan- yang mempercayakan wakil-wakil mereka di Badan Perwakilan Anggota (BPA) untuk mengawasi jalannya perusahaan.

Perjalanan Bumiputera kini mencapai seabad lebih. Perjalanan panjang itu tentu saja tidak lepas dari pasang surut. Memasuki milenium ketiga, bumiputera mempunyai jaringan lebih dari 600 kantor yang tersebar diseluruh pelosok Indonesia.<sup>3</sup> Pada tanggal 7 November 2002 AJB Bumiputera konvensional memutuskan untuk membuka unit asuransi syariah. Hal ini dikarenakan tuntutan perkembangan lembaga keuangan syariah yang mulai banyak dikenal dan diminati oleh masyarakat Indonesia. Indonesia dengan mayoritas penduduk muslim terbesar di dunia merupakan suatu pangsa yang sangat prospektif bagi pengembangan Bank Syariah dan Asuransi Syariah. Hal ini itu karena dikarenakan Keuangan yang dikelola oleh asuransi syariah dikelola sendiri oleh divisi syariah (tidak dicampur dengan usaha konvensional) berupa : *Muḍārahah* bank syariah mandiri, obligasi syariah mandiri, dan *Murābahah*.

Berkaitan dengan hal ini maka upaya untuk mendorong perkembangan asuransi syariah hendaknya terus dilakukan dengan berbagai

---

<sup>3</sup> AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Syariah Jakarta 1, *Company Profile*, (Jakarta: AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Syariah 1 Jakarta, 2007) 1

langkah, baik aspek landasan hukum maupun legalitas keberadaan asuransi syariah. Selain itu juga dilakukan dengan meningkatkan pengelolaan baik dari segi kualitas pelayanan ataupun pengembangan ragam produk yang sesuai dengan permintaan masyarakat terutama terhadap daerah-daerah yang potensial untuk suatu pengembangan bank syariah dan asuransi syariah.<sup>4</sup>

Berdasarkan kenyataan ini menurut peneliti, menyimpulkan salah satu wilayah potensial terhadap pengembangan Asuransi Syariah adalah Sidoarjo. Penulis asumsikan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Bank Indonesia terhadap Bank Syariah di Jawa. Hasil penelitian BI menyatakan bahwa faktor keagamaan merupakan faktor terpenting bagi nasabah di dalam berhubungan dengan perbankan syariah. Perkembangan asuransi syariah tidak terlepas dari perkembangan perbankan syariah. Hal ini tentu akan berdampak pada perkembangan produk-produk asuransi syariah. Produk syariah akan banyak diminati oleh nasabah asuransi syariah dikarenakan pertimbangan utamanya adalah keagamaan.

Menurut penulis perlu untuk mengetahui sejauh mana faktor-faktor lain yang turut mempengaruhi keinginan nasabah tentang asuransi syariah. Hal tersebut dapat diketahui potensi dari faktor-faktor tersebut sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam pengembangan produk-produk asuransi syariah di masa mendatang. Berkaitan dengan hal itu perlu

---

<sup>4</sup> Menurut penelitian yang dilakukan BI bekerjasama dengan IPB Bogor, UNDIP Semarang dan Unibraw di pulau Jawa menunjukkan bahwa daerah-daerah tersebut adalah Bandung, Botabek(Bogor, Tangerang, Bekasi), Sukabumi, Cianjur, Cirebon, Cilacap, Kendal, Pekalongan, Jepara, Brebes, Magelang/Jogjakarta, Jombang, Gresik, Mojokerto, Surabaya, Sidoarjo, Banyuwangi, Ponorogo dan Malang

penelitian yang lebih spesifik mengenai hal tersebut. Penulis mengambil obyek penelitian AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Sidoarjo.

Pemilihan terhadap asuransi ini didasarkan pada kenyataan bahwa AJB Bumiputera 1912 merupakan asuransi pertama dan satu-satunya yang berbadan usaha Mutual di Indonesia.<sup>5</sup> Konsep mutual inilah yang kemudian oleh Muhammad Muslehuddin dijadikan alternatif dibolehkannya asuransi. AJB Bumiputera Syariah meskipun baru dalam bentuk divisi, tetapi ia salah satu lembaga yang operasionalnya berdasarkan prinsip syariah dan bebas dari praktik *ribā*, *gharār*, dan *maysīr*. Sedangkan untuk pemilihan lokasi penelitian, penulis didasarkan pada kenyataan bahwa pembukaan cabang AJB Bumiputera Syariah diprioritaskan di daerah yang sudah terdapat kantor AJB Bumiputera Konvensional dan AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo adalah salah satunya, karena dalam hal ini Sidoarjo adalah salah satu kota yang potensial untuk suatu pengembangan Asuransi Syariah dan kota Sidoarjo memiliki faktor keagamaan yang lebih kuat dibanding dengan kota-kota yang lain seperti kota Surabaya

Selain itu, sesuai dengan data portofolio pemegang polis di kantor cabang Syariah Sidoarjo yang terdiri dari sembilan unit operasional. Salah satu unit paling produktif dari unit lainnya adalah Mitra Iqra' yang bernasabah 2.633 orang, Mitra Maburur 2.867 orang, dan Mitra Sakinah 500 orang. Rata-rata per bulan mencapai 100 sampai 200 nasabah. Unit lain pencapaiannya kurang dari itu. Hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan

---

<sup>5</sup> AJB Bumiputera 1912 kantor wilayah syariah jakarta, *Panduan Materi Pendidikan dan Iq Agen Asuransi Syariah*, (Jakarta: Bumiputera 2007), 3

nasabah sampai bulan September 2013 mencapai 6.000 pemegang polis.<sup>6</sup> Sedangkan jika dilihat dari produk-produk yang ditawarkan, baik asuransi perorangan yang terdiri dari Mitra Iqra' untuk Asuransi Pendidikan, Mitra Maburr (Asuransi Haji) dan Mitra Sakinah (asuransi pensiun). Asuransi kumpulan terdiri dari Mitra Barokah, Mitra Eka Warsa Plus, Mitra Ta'Awun Pembiayaan, Mitra Maslahat Dan Mitra Kecelakaan, maka dari kedelapan produk tersebut, produk Mitra mabrurlah yang lebih banyak dibeli oleh nasabah AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo. Hal ini disebabkan karena produk ini sangat sesuai dengan kebutuhan pemegang polis. Dalam beransuransi, mereka bisa menjaminakan dana pendidikan putra-putrinya untuk kejenjang yang lebih tinggi melalui produk Mitra Iqra dan bisa diperuntukkan diri mereka sendiri untuk merencanakan atau memprogramkan dana untuk tabungan untuk menunaikan ibadah haji ke tanah suci melalui produk Mitra Maburr. Yang menjadikan pemegang polis membeli produk AJB Bumiputera Syariah yaitu mempunyai keunggulan karena pengalaman dan kepercayaan yang mengcover asuransi perjalanan haji tahun 2004/2005 mencapai 15 milyar, kepatuhan terhadap syariah, kedisiplinan dalam membayar atau memberikan premi kepada pemegang polis, dan memberikan prosentase mudharabah cukup besar yakni 70% untuk pemegang polis dan 30 % untuk AJB bumiputera syariah.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Sumber : Daftar Portofolio BIL Syariah Ver 2.0 Sort dengan Semua Status Polis, Portofolio Kantor Cabang Syariah Sidoarjo 2013.

<sup>7</sup> AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Syariah jakarta 1, *Brosur-brosur produk Asuransi syariah*, (jakarta AJB Bumiputera 1912 kantor wilayah Syariah Jakarta 1, 2007) ,1

## B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Dalam penelitian ini didapatkan aspek yang menjadi tolak ukur dalam menganalisis produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Maburr, antara lain:

1. Praktik produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
2. Pengaruh produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo pada pemegang polis.
3. Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ sebagai produk unggulan di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
4. Keunggulan dan kelemahan produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan produk Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
5. Prospek kedepan produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan produk Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ untuk tetap menjadi produk unggulan di AJB bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
6. Produk Asuransi Pendidikan ‘mitra iqra’ dan produk Asuransi Haji ‘mitra maburr’ sebagai penentu maju mundurnya perusahaan AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
7. Landasan kepatuhan terhadap Syariah yang menjadi kekuatan hukum di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.



Adapun agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan pokok dalam penelitian, maka penulis dengan ini memfokuskan pada masalah sebagai berikut :

1. Praktik produk unggulan
2. Pengaruh produk unggulan
3. Penyebab produk yang diunggulkan.

### **C. Rumusan masalah**

Sesuai dengan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi rumusan masalah meliputi hal-hal tersebut di bawah ini :

1. Bagaimanakah praktik produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Mabror’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo?
2. Faktor apakah yang mendorong nasabah membeli Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Mabror’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo?
3. Mengapa produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan asuransi haji ‘Mitra Mabror’ lebih menjadi unggulan di AJB Bumiputera cabang Sidoarjo?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan bagaimana praktik produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
2. Untuk menjelaskan faktor yang mendorong pemegang polis membeli produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ dan menjelaskan tentang kepatuhan terhadap syariah yang menjadi landasan hukum syariah di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.
3. Untuk menjelaskan sebab-sebab produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ menjadi produk unggulan di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.

#### **E. Kegunaan Hasil Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat ditemukan bagaimana strategi pengembangan AJB Bumiputera Syariah cabang Syariah pada umumnya, karena bagaimanapun juga bahwa untuk mewujudkan suatu sistem asuransi syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang tidak hanya cukup dari aspek perundang-undangan dan teknologi saja tetapi bagaimana masyarakat menerima kehadiran asuransi syariah. Hal ini dikarenakan berkembang atau tidaknya asuransi syariah terutama AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo terletak pada masyarakat itu sendiri sebagai pemegang polis. Untuk meningkatkan jumlah nasabah asuransi syariah dapat dilihat dari sejauh mana asuransi tersebut dapat

menarik minat dan kecenderungan pemegang polisnya.

## F. Definisi Operasional

Untuk mempermudah pemahaman terhadap istilah dalam penelitian ini, maka penulis akan menjelaskan tentang hal-hal sebagai berikut :

1. Analisis: menurut Muhammad Dahlan dalam *Kamus Ilmiah Populer* memberikan definisi mengenai analisis adalah sifat uraian; penguraian, kupasan.<sup>8</sup> Dalam hal ini analisis digunakan untuk menguraikan tentang keunggulan produk Mitra Iqra dan Mitra Maburr.
2. Produk asuransi : Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.<sup>9</sup> Sehingga dalam produk asuransi ini adalah sebagai produk yang ditawarkan kepada pemegang polis untuk dibeli sesuai kebutuhan atau keinginan calon pemegang polis tersebut.
3. Produk Pendidikan Mitra Iqra : Asuransi jiwa syariah yang benefitnya dirancang untuk membantu menyediakan dana kelangsungan belajar pada setiap tahapan jenjang pendidikan anak, dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, baik peserta masih hidup maupun meninggal dunia.

---

<sup>8</sup> Muhammad Dahlan Al Barry, *kamus ilmiah populer*(Surabaya: Arkola.2001), 29

<sup>9</sup> [http://www.smakristencilacap.com/id/arti-pemasaran-dan-manajemen\\_pemasaran/pengertian-produk/](http://www.smakristencilacap.com/id/arti-pemasaran-dan-manajemen_pemasaran/pengertian-produk/) (25 november 2013)

4. Produk Asuransi Haji Mitra Maburr : Asuransi Jiwa Syariah yang dirancang untuk membantu pengelola dana guna membiayai perjalanan ibadah haji. Produk ini merupakan gabungan antara unsur tabungan dan unsur *muḍārabah* (tolong menolong dalam menanggulangi musibah) jika peserta ditakdirkan meninggal dunia.<sup>10</sup>
5. Produk Unggulan : Pengertian unggulan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Departemen pendidikan nasional adalah yang di unggulan, yang di utamakan. Sedangkan kata dasarnya yaitu unggul adalah lebih tinggi.<sup>11</sup> Jadi Produk Unggulan bisa di katakan sebagai produk yang paling di utamakan di AJB (Asuransi Jiwa Bersama) Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo, sehingga produk Mitra Iqra Dan Mitra Maburr adalah produk yang paling diutamakan atau yang paling di unggulan

## G. Kajian Pustaka

Penelusuran pustaka terdahulu (*prior research*) dimaksudkan untuk mengetahui letak perbedaan dan posisi penelitian yang dilakukan sehingga dapat diketahui orisinalitas dan signifikansi dari penelitian yang akan penulis lakukan. Berkaitan dengan hal ini, maka penelusuran data telah penulis lakukan terhadap buku-buku tentang asuransi syariah dan karya ilmiah lain yang telah dilakukan. Secara spesifik belum menemukan yang membahas tentang keunggulan produk Mitra Iqra' dan Asuransi Haji di AJB

---

<sup>10</sup> AJB Bumiputera 1912 Kantor wilayah Syariah Jakarta 1, *Brosur-Brosur Produk Asuransi Syariah*, (jakarta: AJB Bumiputera 1912 kantor Wilayah Syariah Jakarta 1, 2001) , 1

<sup>11</sup> Eko Endarmoko, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*

Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo. Namun untuk mendukung analisis yang lebih komprehensif seperti yang telah dikemukakan dalam latar belakang masalah, maka penulis berusaha untuk melakukan kajian awal terhadap pustaka atau karya-karya yang mempunyai relevansi terhadap topik yang diteliti, antara lain:

Muhammad Syakir Sula, dalam buku yang berjudul *Asuransi Syariah; Konsep dan Sistem Operasional*<sup>12</sup>. Buku ini menguraikan beberapa hal sebagai berikut; Sistem operasional asuransi jiwa (*life insurance*) dalam mengeliminasi aspek judi dan riba dalam sistem berasuransi. Sistem operasional asuransi syariah dalam mengeliminasi riba terkonsep dan terimplementasi dalam sistem *muḍārabah* dan akad *ijārah* pada asuransi syariah.

Konsep pemasaran Asuransi Syariah antara lain membahas tentang profil dan etika marketer syariah. Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Memenangkan Persaingan Usaha Bisnis Asuransi dan Bank Syariah secara Syariah*.<sup>13</sup> Buku ini memaparkan bagaimana sistem pemasaran asuransi syariah meliputi metode pemasaran asuransi jiwa, sistem penjualan asuransi, kerugian asuransi jiwa dan kemampuan yang harus dimiliki agen. Sistem pemasaran asuransi syariah tersebut terjadi bauran pemasaran (*marketing mix*) dan strategi pemasaran.

---

<sup>12</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah; Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta ; Gema Insani Press, 2004)

<sup>13</sup> Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah, Memenangkan Persaingan Usaha Bisnis Asuransi dan Bank Syariah Secara Syariah* (Jakarta: PT. Grasindo, 2007)

Sedangkan skripsi yang membahas tentang asuransi syariah antara lain skripsi yang ditulis oleh Ahmad Bunya Wahid yang berjudul *Asuransi dalam Pandangan Muhammadiyah dan Nahdhatul Ulama*.<sup>14</sup> Skripsi ini mengkaji bagaimana Fatwa Majelis *Tarjih* dan *Latjnah Bahsul Masa'il* memformalkan hukum asuransi di Indonesia. Selain itu dikemukakan pula konsistensi metode istimbat hukum dua lembaga organisasi tersebut yang telah ditetapkan.

Tesis yang ditulis Kwat Ismanto berjudul, *Studi Asas Hukum Islam Tentang Asuransi*, menguraikan secara esensial bahwa prinsip-prinsip hukum asuransi tidak bertentangan dengan syariah Islam.<sup>15</sup> Prinsip-prinsip itu ditempatkan sebagai syarat sahnya akad dan termasuk syarat yang diakui, bukan syarat yang bertentangan dengan akad (*mulghah*). Justru keberadaannya memperkuat keberadaan tujuan akad yang telah terbentuk. Di sisi lain keberadaannya sebagai alat untuk mengeliminasi praktik-praktik yang dilarang dalam Islam, seperti *Gharār*, penipuan, riba, dan sebagainya.

Skripsi yang membahas tentang AJB Bumiputera Syariah oleh Muhammad Baiquni Syihab, *Analisis Sistem Pembayaran Klaim Produk Tabungan (Muḍārabah) Mitra Mabur di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah Cabang Yogyakarta*.<sup>16</sup> Dalam skripsi tersebut diuraikan tentang

---

<sup>14</sup> Ahmad Bunya Wahid, "Asuransi dalam Pandangan Muhammadiyah dan Nahdhatul Ulama (Skripsi Program sarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2001),

<sup>15</sup> Kwat Ismanto, *Studi Asas Hukum Islam tentang Asuransi*, Thesis Program Pasca sarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2005

<sup>16</sup> Muhammad Baiquni Syihab, *Analisis Sistem Pembayaran Klaim Produk Tabungan (mudharabah) Mitra Mabur AJB Bumiputera Syariah Cabang Yogyakarta*, Skripsi STAIN Surakarta, Surakarta, 2007.

produk Mitra Maburr dan mekanisme sistem pembayaran klaim produk Mitra Maburr AJB Bumiputera Syariah, kemudian dianalisis secara syariah dan dibandingkan dengan fatwa DSN dan ketentuan fiqih. Hasil analisis disimpulkan bahwa komponen-komponen syariah dalam sistem pembayaran klaimnya belum sesuai dengan ketentuan fiqih. Selain itu juga terdapat hasil Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) pada AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Sidoarjo oleh Bherti Isa Henindita.<sup>17</sup> Dalam laporan KKL tersebut Bherti melakukan analisis SWOT terhadap data-data yang didapat di lapangan dengan merangkum keseluruhan hasil yang timbul dalam pelaksanaan penelitian. Dari analisis ini kemudian disimpulkan bahwa sebagai lembaga keuangan nonbank yang bergerak di bidang ekonomi berbasis syariah, AJB Bumiputera Syariah telah memiliki pasar yang luas dan memberikan pelayanan yang baik kepada pemegang polis.

Hasil kajian pustaka di atas menunjukkan bahwa masih kurangnya penelitian tentang minat yang akan penulis teliti yang berjudul *Produk Mitra Maburr Dan Produk Mitra Mitra Iqra Sebagai Produk Unggulan Di Asuransi Syariah*, hal itu menunjukkan bahwa belum ada karya ilmiah yang secara spesifik melakukan penelitian yang akan penulis teliti saat ini.

## H. Metode Penelitian

### 1. Jenis penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian

---

<sup>17</sup> Bherti Isa Henindita, *Laporan Kuliah Kerja Lapangan pada AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Sidoarjo*, LKKL UNAIR Surabaya, 2010.

kualitatif, dimana dari penelitian tersebut diperoleh data-data dalam bentuk kata ataupun kalimat-kalimat.

Penelitian kualitatif sifatnya deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus pada perusahaan, karena data-data yang dianalisis tidak untuk menerima atau menolak hipotesis (jika ada), melainkan hasil analisis itu berupa deskripsi dari gejala-gejala yang diamati, yang selalu harus berbentuk angka-angka atau koefisien antar variabel. Pada penelitian kualitatif pun bukan tidak mungkin ada data yang kuantitatif.<sup>18</sup> Penulis memaparkan secara lengkap bagaimana gambaran tentang hal-hal yang mendorong kecenderungan pemegang polis untuk bergabung dengan AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo dan menganalisis berbagai faktor-faktor yang mempengaruhi pemegang polis untuk membeli Produk Asuransi Pendidikan 'Mitra Iqra' dan Asuransi Haji 'Mitra Mabru' di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

## 2. Lokasi Penelitian.

Lokasi penelitian ini adalah di kantor AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo yang beralamat di Jl. Jenggolo no:72-74 Sidoarjo

## 3. Jenis data dan Sumber Data Penelitian

Data yang dikumpulkan yaitu data yang perlu dihimpun untuk menjawab pertanyaan dalam rumusan masalah. Adapun data yang dikumpulkan antara lain :

- a. Produk asuransi jiwa pendidikan mita iqra

---

<sup>18</sup>M.subana, dan Sudrajat. *Dasar-dasar penelitian ilmiah*. (bandung: pustaka setia.2001)cet.1.h.17



- b. Produk asuransi jiwa haji mitra mabrur
- c. Mekanisme praktik produk mitra iqra dan mitra mabrur di AJB Bumiputera Syariah cabang sidoarjo
- d. Data terkait Pemegang Polis

Yang dimaksud dengan sumber data adalah subyek dari mana data yang diperoleh.<sup>19</sup> Adapun data yang dipakai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Sumber Data Primer, yaitu subjek penelitian yang dijadikan sebagai sumber informasi penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data secara langsung<sup>20</sup> yang diperoleh dengan wawancara langsung dari :
  - 1) Pimpinan cabang bumiputera syariah
  - 2) 3 karyawan Bumiputera Syariah
  - 3) 10 Pemegang Polis Bumiputera Syariah
- b. Sumber Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari kajian keputustakaan sebagai pendukung data primer. Dalam penelitian ini diperoleh melalui:
  - 1) *Company Profile*
  - 2) Majalah proteksi
  - 3) Brosur-brosur AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo
  - 4) Buku-buku yang memuat tentang Asuransi antara lain:

---

<sup>19</sup>Suharsimi Arikuinto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (jakarta:Rineka Cipta, 2002), 107

<sup>20</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2007), 91.

- a) *Buku Asuransi Dalam Pandangan Islam* dikarang oleh Syamsul Anwar.
- b) *Muhammad Is A Great Entrepreneur*, cetakan ke-4, dikarang oleh Muslim Kelana
- c) *Asuransi Syariah* dikarang oleh Yadi Jawari
- d) *Buku Asuransi Syariah (LIFE AND GENERAL): Konsep dan Sistem Operasional*, dikarang oleh Muhammad Syakir Sula.
- e) *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah, Memenangkan Persaingan Usaha Bisnis Asuransi Dan Bank Syariah Secara Syariah* Dikarang oleh Abdul Amrin
- f) *Asuransi Syariah di Indonesia: Regulasi dan Operasionalnya di Dalam Rangka Hukum Positif di Indonesia*, dikarang oleh Abdul Ghofur Anshori

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan ini diperoleh dari:

##### a. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap obyek yang diteliti.<sup>21</sup> Dalam penelitian ini mengamati secara langsung terkait proses transaksi calon pemegang polis dengan karyawan untuk mengetahui secara

---

<sup>21</sup> Husen Umar, *Riset Pemasaran & Prilaku Konsumen* ( Jakarta: PT. Gramedia, 2002), 114

langsung tentang praktik yang mengenai produk mitra iqra dan produk mitra mabrur unutup memperoleh data dan informasi di kantor AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.

b. Wawancara

Wawancara menurut Moleong (2005) adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai atau yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>22</sup> Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode wawancara untuk mendapatkan keterangan dari kepala kantor AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo dan untuk mengetahui keunggulan Produk Asuransi Mitra Iqra dan Produk Asuransi Haji Mitra Mabrur. Wawancara juga dilakukan pada pemegang polis untuk mengetahui informasi mengapa mereka lebih memilih produk tersebut dibanding produk yang lainya.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu metode penyelidikan yang ditunjukkan kepada penguraian dan penjelasan terhadap apa yang telah lalu melalui sumber-sumber dokumen.<sup>23</sup> Metode ini digunakan untuk mengetahui berbagai data pemegang polis dari

---

<sup>22</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 158

<sup>23</sup> Winarno Surakhmat, *Dasar dan Teknik Research*(Bandung: Tarsito, 1982), 133.

AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo yang telah terdokumentasikan. Selain itu, data dokumentasi juga didapat dari literatur yang berkaitan dengan obyek penelitian yang dimaksudkan agar bisa memberikan bahan-bahan teori yang diperlukan. Literatur tersebut bisa berupa jurnal, majalah, buku dan lain sebagainya yang berbentuk data tertulis.

#### 5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul maka selanjutnya dilakukan pengolahan data dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

Data yang telah dikumpulkan dalam penelitian ini dikelola menggunakan penelitian deskriptif analisis. Jenis penelitian ini, dalam deskripsinya juga mengandung uraian-uraian, tetapi fokusnya terletak pada analisis hubungan antara variabel.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik-teknik pengolahan data sebagai berikut:

- a. *Editing*, yaitu pemeriksaan kembali dari semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada dan relevansi dengan penelitian.<sup>24</sup>Dalam hal ini penulis akan mengambil data yang akan dianalisis dengan rumusan masalah saja.

---

<sup>24</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfa Beta, 2008),243.

- b. *Organizing*, yaitu menyusun kembali data yang telah didapat dalam penelitian yang diperlukan dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis.<sup>25</sup> Penulis melakukan pengelompokan data yang dibutuhkan untuk dianalisis dan menyusun data tersebut dengan sistematis untuk memudahkan penulis dalam menganalisa data.
- c. Penemuan Hasil, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta yang ditemukan, yang akhirnya merupakan sebuah jawaban dari rumusan masalah.<sup>26</sup>

## 6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan usaha untuk mengolah data yang telah terkumpul sehingga data tersebut menjadi terarah. Adapun metode yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data tersebut adalah Analisis Kualitatif.<sup>27</sup> Dalam penelitian ini, penulis terlebih dahulu menganalisis produk Asuransi Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Maburr dan juga sebagian pemegang polis kemudian penulis melakukan pengelompokan data yang dibutuhkan untuk dianalisis dan menyusun data tersebut dengan sistematis untuk memudahkan penulis dalam menganalisis data dan kemudian langkah selanjutnya menyimpulkan semua hasil analisis yang menjadikan produk tersebut

---

<sup>25</sup> Ibid.,245.

<sup>26</sup> Ibid.,246.

<sup>27</sup> Burhan Bungin, *Metedcologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana,2005), 165

sebagai produk yang menjadi unggulan di AJB Bumiputera Syariah di Cabang Sidoarjo.

## **I. Sistematika Pembahasan**

Penelitian ini disusun dalam lima bab, dan masing-masing bab terdiri dari sub bab:

Bab pertama sebagai pendahuluan yang terdiri dari sembilan subbab dengan subbab pertama latar belakang masalah, subbab kedua identifikasi masalah dan batasan masalah, subbab ketiga rumusan masalah, subbab keempat tujuan penelitian, subbab kegunaan hasil penelitian, subbab keenam definisi operasional, subbab ketujuh kajian pustaka, subbab kedelapan metode penelitian, dan sub bab ke sembilan yaitu sistematika pembahasan.

Bab kedua memaparkan tentang tinjauan umum Asuransi Syariah yang terdiri dari enam subbab yaitu subbab pertama menjelaskan tentang pengertian Asuransi Syariah, subbab kedua memuat tentang landasan hukum Asuransi Syariah yaitu kepatuhan hukum syariahnya, subbab ketiga memuat mekanisme pengelolaan dana dan investasi dalam Asuransi Syariah, subbab keempat memuat tentang prinsip dasar Asuransi Jiwa Syariah, subbab kelima memuat tentang perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional, subbab keenam memuat tentang Pengertian Minat Nasabah, subbab ketujuh memuat tentang Faktor-Faktor Minat Nasabah. Ketujuh subbab ini penting untuk dipaparkan dalam bab ini karena merupakan substansi dasar dalam memahami konsep Asuransi Syariah sehingga dapat diketahui tentang

perbedaan mendasar dari operasional Asuransi Syariah dengan Asuransi Konvensional.

Bab ketiga menguraikan Deskripsi Umum AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo meliputi enam subbab yaitu subbab pertama memaparkan sejarah singkat dan perkembangan AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo, subbab kedua menguraikan Falsafah, subbab ketiga visi dan misi, subbab keempat menjelaskan tentang Produk-Produk AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo, subbab kelima Struktur Organisasi dan Strategi Pemasaran AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo, subbab keenam menampilkan data-data produk-produk AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.

Bab keempat berisi pemaparan hasil penelitian produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Mabror’ sebagai produk unggulan yang terbagi ke dalam empat subbab yaitu: subbab pertama menguraikan praktik dari produk Mitra Iqra dan Mitra Mabror di AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo, subbab kedua memaparkan tentang faktor yang mendorong pemegang polis membeli produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Mabror’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo, subbab ketiga tentang produk pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabror lebih menjadi unggulan di AJB Bumiputera cabang Sidoarjo

Bab kelima merupakan bab penutup yang memuat dua subbab, yaitu subbab pertama berisi tentang kesimpulan dari pembahasan yang telah dipaparkan dalam bab-bab sebelumnya, subbab kedua berisi saran-saran yang

ditawarkan berkaitan dengan hasil penyusunan skripsi ini.