

## MINAT MASYARAKAT BERASURANSI SYARIAH DI ASURANSI PRUDENTIAL

Oleh: Leliya dan Maya Kurniasari

Dosen Fakultas Syaria'ah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon

### Abstrak

Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Di Indonesia lembaga syariah sekarang berkembang dengan sangat pesat baik itu asuransi ataupun perbankan dan usaha lainnya yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut. Diminati atau tidaknya suatu lembaga dapat diketahui dengan faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Bukan hanya faktor psikologis saja, ada banyak faktor yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi syariah.

Kata kunci: *Asuransi Syariah, Minat, Masyarakat.*

### Abstract

*Takaful is a mutual effort to protect and help one among a number of people or party through investments in assets that provide the pattern returns to face certain risks through contract (engagement) which in accordance with syariah. In Indonesia Sharia institutes are now growing very rapidly either insurance or banking and other businesses are based on Islamic principles. Factors that affect the public interest in sharia insurance very important to note for the sake of continuity and keep eksisnya the institution. Observed whether or not an institution may be determined by factors that are related to psychological aspects of behavior, attitudes and tastes. Not just a psychological factor, there are many factors that encourage people to choose Islamic insurance.*

*keywords: Islamic Insurance, Interest, Public.*

### Pendahuluan

Perusahaan asuransi merupakan perusahaan nonbank yang mempunyai peranan yang tidak jauh berbeda dari bank yaitu bergerak dalam bidang layanan jasa yang diberikan kepada masyarakat dalam mengatasi resiko yang akan terjadi di masa yang akan datang. Di Indonesia telah banyak lembaga-lembaga nonbank khususnya syariah yang ada, akan tetapi meskipun lembaga-lembaga keuangan

syariah mulai menyebar diberbagai pelosok tanah air banyak masyarakat yang belum mengenal produk-produk asuransi syariah.<sup>1</sup>

Kajian tentang asuransi sangat menarik sekali diantara prinsip ekonomi syariah lainnya. Kajian mengenai asuransi syariah terlahir satu paket dengan kajian

<sup>1</sup> Gemala Dewi. *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media, 2004).

perbankan syariah, yaitu sama-sama muncul kepermukaan tatkala dunia Islam tertarik untuk mengkaji secara mendalam apa dan bagaimana cara mengaktualisasikan konsep ekonomi syariah. Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Di Indonesia lembaga syariah sekarang berkembang dengan sangat pesat baik itu asuransi ataupun perbankan dan usaha lainnya yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sebagai seorang mahasiswa kita harus bisa mengetahui lebih jauh tentang asuransi syariah, baik perkembangan, pengertian, manfaat, resikonya dan lain lain.<sup>2</sup>

Pada hakikatnya, secara teoritis semangat yang terkandung dalam sebuah lembaga asuransi tidak bisa dilepaskan dari semangat sosial dan saling tolong menolong.<sup>3</sup> Sebagai manusia biasa tak seorang pun yang mengetahui resiko apa yang akan terjadi di masa datang, bahkan di esok haripun tidak mengetahui apa yang akan terjadi. Resiko dimasa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, sakit atau dipecat pekerjaan.

Dalam bisnis yang dihadapi pun tidak menutup kemungkinan akan terjadi resiko seperti kebakaran, kehilangan atau kerusakan. Setiap resiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar lagi, maka diperlukan perusahaan yang dapat menanggung resiko tersebut yaitu perusahaan asuransi. Usaha dan upaya menghindari resikonya dilakukan dengan cara melimpahkannya kepada

pihak lain, maka pilihan yang paling tepat pada institusi yang bernama asuransi.<sup>4</sup>

Pada dasarnya perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka mengadakan penawaran atau menawarkan sesuatu perlindungan atau proteksi serta harapan pada masa yang akan datang kepada individu atau kelompok kelompok dalam masyarakat atau institusi institusi lain, atau kemungkinan menderita kerugian lebih lanjut karena terjadinya peristiwa yang tidak tertentu atau belum pasti. Disamping itu, perusahaan asuransi juga memberikan jaminan atas terpenuhinya pendapatan seseorang, karena tepat dimana yang bersangkutan bekerja tetap terjamin kelangsungan kehidupannya. Dengan demikian, dapat dikatakan kehadiran perusahaan asuransi dalam masyarakat itu jauh lebih bermanfaat semua pihak dibandingkan dengan tidak hadirannya.<sup>5</sup>

Tingkat kesadaran masyarakat Indonesia dalam berasuransi masih tergolong sangat rendah jika dibandingkan dengan kesadaran berasuransi di negara lain. Penilaian ini terutama jika dilihat dari sudut pandang tingkat penetrasi industri untuk pasar nasional nasabah individual. Hal ini menyebabkan perkembangan industri asuransi di Indonesia, khususnya asuransi syariah belum begitu signifikan. Padahal potensi pasar industri asuransi syariah untuk berkembang di Indonesia sangat besar, mengingat mayoritas (80%) penduduk Indonesia beragama Islam. Hal yang perlu di ketahui yaitu Faktor kepercayaan terhadap asuransi, faktor syariah, faktor ekonomis dan faktor produk. Dalam pelaksanaannya asuransi Prudential terus melakukan survei untuk memahami kebutuhan-kebutuhan nasabah, Prudential selalu menciptakan inovasi baru dan menawarkan produk-produk yang sesuai

<sup>2</sup> Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syari'ah Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta : GIP, 2004)

<sup>3</sup> AM. Hasan Ali. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. (Jakarta: Kencana, 2004)

<sup>4</sup> Husain Syahatah. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2006)

<sup>5</sup> ri rejeki Hartono. *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2008)

untuk minat nasabah. prudential menawarkan produk-produk asuransi jiwa (proteksi) dan investasi yang lengkap guna memenuhi kebutuhan para nasabah, Prudential juga akan terus mengembangkan produk-produk yang sesuai dengan perubahan gaya hidup dan tujuan finansial para nasabah.<sup>6</sup>

Asuransi syariah menurut Dewan Syariah Nasional No.21/DSN MUI/X/2001 adalah usaha untuk saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang yang melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi resiko ataubahaya tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah.<sup>7</sup> Asuransi syariah di Indonesia telah ditetapkan dalam Undang-Undang nomor 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau memberikan suatu pembiayaan yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang di pertanggungkan.<sup>8</sup>

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), tentang asuransi atau pertanggungan Bab 9, Pasal 246: "Asuransi atau Pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang

mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu." Asuransi syariah kini mulai berkembang, sejak diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1994, asuransi syariah berkembang pesat pada tahun 2008 yang ditandai dengan banyaknya pemilik modal yang berani berinvestasi. Hingga saat ini jumlah asuransi syariah di Indonesia mencapai 39 perusahaan dengan ratusan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Salah satunya adalah Asuransi Prudential Ayat Al-Quran yang berkaitan dengan Asuransi Syariah, diantaranya ayat-ayat Al-Quran yang mempunyai muatan nilai yang ada dalam praktik asuransi adalah:

Al-Maidah Ayat 2.<sup>9</sup>

*"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa Nya.*

Q.S. Al-Baqarah Ayat: 182<sup>10</sup>

*"(Akan tetapi) barangsiapa khawatir terhadap orang yang berwasiat itu, berlaku berat sebelah atau berbuat dosa, lalu ia mendamaikan antara mereka, maka tidaklah ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang."*

Q.S. Al-Baqarah Ayat: 261

*"Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui."*

QS. Surat Yusuf Ayat: 46-49<sup>11</sup>

*"(setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf Dia berseru): "Yusuf, Hai orang*

<sup>6</sup> File Modul Asuransi Prudential 2012

<sup>7</sup> Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI revisi 2006

<sup>8</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992.

<sup>9</sup> Q.S. Al Maidah Ayat 2

<sup>10</sup> Q.S. Al-Baqarah Ayat: 182

<sup>11</sup> QS. Surat Yusuf Ayat: 46-49

yang Amat dipercaya, Terangkanlah kepada Kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya.”(46) Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan.(47) Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.(48) Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur.”(49)

QS. An-Nisa' Ayat: 9<sup>12</sup>

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar.”

QS. Al-A'raf Ayat:34<sup>13</sup>

“Tiap-tiap umat mempunyai batas waktu Maka apabila telah datang waktunya mereka tidak dapat mengundurkannya barang sesaatpun dan tidak dapat (pula) memajukannya.”

Ayat-ayat ini memuat perintah (amr) tolong-menolong antara sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru'*). Dana sosial ini berbentuk rekening *tabarru'* pada perusahaan asuransi dan difungsikan untuk menolong salah satu anggota

(nasabah) yang sedang mengalami musibah.

### Perkembangan Asuransi Jiwa Prudential Syariah 2012

Hasil Perolehan	2012	2011	Pertumbuhan
Total Pendapatan Premi	Rp 19,3 triliun	Rp 14,8 triliun	30%
Pendapatan Premi Bisnis Baru	Rp 9,9 triliun	Rp 7,9 triliun	24%
Total Pendapatan Premi Syariah	Rp 2,1 triliun	Rp 1,7 triliun	21,1%
Total Dana Kelolaan	Rp 34,5 triliun	Rp 27,4 triliun	25,6%
Total Aset	Rp 38,9 triliun	Rp 30,9 triliun	25,6%
Total Pembayaran Klaim dan Manfaat	Rp 5,8 triliun	Rp 3,9 triliun	47%
Jumlah Pemegang Polis	Lebih dari 1,7 juta	Lebih dari 1,4 juta	25,2%

Berdasar data tersebut premi dan kepercayaan masyarakat meningkat dari tahun setahun. Pembayaran klaim terbayar, sebagai bukti bahwa asuransi Prudential mengutamakan kewajibannya serta tinggi dalam memenuhi kewajibannya. Dilihat dari segi jumlah pemegang polis yang meningkat dari tahun ketahun adalah bukti bahwa kepercayaan masyarakat yang tinggi pada perusahaan serta perusahaan terbukti sangat mengutamakan pelayanan.<sup>14</sup>

Perkembangan asuransi Prudential tidak hanya dilihat dari itu saja, namun juga dari sistem layanan. Keberhasilan sistem dalam asuransi syariah hingga sekarang ini karena dukungan oleh kualitas dan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut. Oleh sebab itu, faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut. Diminati atau tidaknya suatu lembaga dapat diketahui dengan faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang

<sup>12</sup> QS. An-Nisa' Ayat: 9

<sup>13</sup> QS. Al-A'raf Ayat:34

<sup>14</sup> File Modul Asuransi Prudential 2012.

menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Bukan hanya faktor psikologis saja, ada banyak faktor yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi syariah.

Faktor-faktor masyarakat dalam menggunakan jasa layanan asuransi adalah pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, dan promosi. Termasuk juga didalamnya *religius stimuli* yang merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk memilih asuransi syariah. Faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah pada Prudential adalah reputasi. Suatu lembaga yang memiliki reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya. Mekanisme dalam sebuah lembaga syariah menggunakan *profit sharing* (bagi hasil). Jika dalam mekanisme konvensional menggunakan *transferring risk* (bunga). *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan sebagai pembagian laba. Secara definisi *profit sharing* diartikan: “Distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”.<sup>15</sup>

Selain reputasi, faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah yaitu proteksi yaitu sebagai *cover* atau pegangan apabila dia tidak bisa menghasilkan lagi penghasilan yang seperti biasanya karena sakit, pensiun, meninggal dunia dan cacat permanen. Faktor yang terakhir yaitu investasi, dalam konsep asuransi Prudential sama dengan menabung. Dengan nasabah membayar premi, sebagian dana nasabah akan disisihkan oleh Prudential untuk dibelikan unit link. Selain ingin mendapatkan dana ketika sakit nasabah juga ingin mendapatkan keuntungan lain yaitu mendapatkan uang dari setiap premi yang dibayarkan perbulannya.

### Identifikasi Masalah

1. Bagaimana minat masyarakat berasuransi syariah?
2. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat berasuransi syariah di Asuransi Prudential?

### Kerangka Pemikiran

Perusahaan Asuransi di Indonesia untuk saat ini tercatat terdapat 45 perusahaan Asuransi. pembelajaran kepada masyarakat akan pentingnya berasuransi sangat diperlukan, hal ini karena minat berasuransi hanya sekitar beberapa persen dari penduduk Indonesia, ditambah petugas Asuransi tidak memadai jumlahnya, maka banyak orang yang baru mau menjadi nasabah ketika ditawarkan, ataupun ketika mengetahui informasi terutama manfaat tentang Asuransi.

Memang tidak bisa dipungkiri bahwa Asuransi tidak bisa lepas dari pro kontra, terlepas itu Asuransi Syariah maupun Konvensional. Namun masyarakat Indonesia terutama orang awam, tidak akan paham mana yang termasuk syariah mana yang termasuk konvensional. Sebenarnya, persoalannya bukan lagi terletak pada syariah atau konvensional. Namun dari segi prinsip operasionalnya; seperti produknya, marketing plan, strategi pemasaran, strategi pengembangan jaringan dan poin-poin penting lainnya yang berpihak kepada kemaslahatan anggotanya.

Beberapa dampak positif dari perkembangan berasuransi yang diantaranya adalah **Pertama** Proteksi Risiko. Asuransi adalah alat perlindungan dan penyelamatan dari berbagai kemungkinan risiko dalam kehidupan yang memang penuh dengan risiko. Sebagian risiko itu bahkan bersifat pasti, dalam arti akan terjadi juga meski manusia berusaha menghindari atau menundanya dengan berbagai cara. Kematian, sakit, penuaan dan pensiun adalah contoh dari risiko yang pasti terjadi. Di samping itu, masih banyak

<sup>15</sup> Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. (Yogyakarta: AMPYKPN, 2002), 101

risiko lain yang belum tentu terjadi namun bisa terjadi sewaktu-waktu terhadap diri atau suatu keluarga seperti kehilangan barang berharga. Penyebabnya bisa bermacam-macam, misalnya perampokan, pencurian, kebakaran dan kecelakaan. Semua kejadian itu akan berdampak pada dirikita atau suatu keluarga, suka atau tidak, siap atau tidak, mau atau tidak. Salah satu konsekuensi dari risiko tersebut adalah timbulnya masalah keuangan keluarga.

**Kedua**, Antisipasi. Dampak positif berikutnya yang lebih penting lagi adalah mengantisipasi berbagai jenis risiko itu agar diri atau suatu keluarga relatif siap secara keuangan bila musibah terjadi. Asuransi tidak bisa mengobati rasa sedih kehilangan orang yang dicinintai. Kedati begitu, Asuransi dapat menolong sekurang-kurangnya dari aspek finansial, untuk menghadapi dampak dari musibah.

## **Pembahasan**

### **A. Minat Masyarakat Berasuransi Syariah**

Kemajuan dalam perkembangan industri syariah masih kalah jauh dibandingkan dengan industri konvensional, itu dikarenakan kurang minat masyarakat terhadap produk-produk jasa asuransi syariah. Rendahnya minat masyarakat dalam menggunakan produk asuransi syariah disebabkan masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai hal tersebut. Fhizy Arbiono selaku nasabah asuransi konvensional Prudential: “Karena agen menawarkan awal ke saya itu produk konvensional bukan syariah jadi saya tidak mengetahui kalau ada produk syariah.”<sup>16</sup>

Dari keterangan Fhizy dapat diketahui bahwa masyarakat tidak mengetahui asuransi syariah karena tidak diberitahu sejak awal oleh para agen tentang asuransi syariah sehingga kurangnya peminat di asuransi syariah tersebut. Menurut hasil survei OJK,

Rendahnya minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah bukan temuan yang mengejutkan mengingat masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap manfaat asuransi syariah. Dengan tingkat kesejahteraan penduduk yang kurang merata, dan penduduk Indonesia yang tidak terlalu memeluk *religius* yg berlebihan terasa sangat wajar bila asuransi syariah tidak menjadi prioritas dalam pengambilan keputusan berasuransi.

Ketua Umum Asuransi Syariah Indonesia Muhammad Shaifie Zein mengatakan, dari hasil survei Synovate, sebagian respondent tidak tertarik pada asuransi syariah dikarenakan keraguan untuk bergabung di asuransi syariah dan sebagian besar masyarakat tidak mengenal adanya produk syariah dan mekanismenya. Beberapa hal yang menjadi penyebab relatif rendahnya penetrasi pasar asuransi syariah dalam sepuluh tahun terakhir adalah rendahnya dana yang membecekup perusahaan asuransi syariah, promosi dan edukasi yang belum dilakukan secara efektif, belum timbulnya industri penunjang asuransi syariah seperti *broker-broker* asuransi syariah, agen, *adjuster* dan lain sebagainya. Adapun yang membuat nasabah berminat berasuransi syariah karena faktor *religius stimuli* (keagamaan). Faisal selaku nasabah asuransi Syariah di Prudential: “Saya daftar ke produk syariah karena tidak mau memakan sesuatu yang bersifat haram atau bersifat subhat, syariah juga lebih untung karena sistem bagi hasilnya bisa lebih besar dari konvensional karena tidak ditentukan angkanya, sedangkan konvensional ditentukan angkanya dan di syariah lebih aman”.<sup>17</sup>

Dalam asuransi konvensional terdapat Unsur *gharar* terletak pada ketidakpastian tentang hak pemegang polis dan sumber dana yang dipakai untuk

<sup>16</sup> Fhizy Arbiono selaku nasabah Asuransi Prudential

<sup>17</sup> Faisal selaku nasabah asuransi syariah di Prudential

menutup klaim. Unsur *maysir* terletak pada kemungkinan adanya pihak yang diuntungkan di atas kerugian orang lain. Sedangkan usur *riba* terletak pada perolehan pendapatan dari membungakan uang. Maka dari itu para ulama mengutarakan bahwa asuransi konvensional yang selama ini dikenal belum sesuai dengan transaksi yang dikenal dalam fiqh Islam. Asuransi syariah dengan perjanjian diawal yang jelas dan transparan serta akad yang sesuai dengan syariah, dimana dana premi asuransi yang terkumpul (*tabarru'*) akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syar'i dengan berlandaskan prinsip syariah.

Akhirnya semua dana yang dikelola tersebut nantinya akan dipergunakan untuk menghadapi dan mengantisipasi terjadinya musibah atau bencana atau klaim yang terjadi diantara peserta asuransi syariah. Mengelola dana melalui asuransi syariah diyakini dapat terhindar dari unsur yang diharamkan Islam yaitu *riba*, *gharar* (ketidak jelasan dana) dan *maysir* (judi). Untuk itu perusahaan asuransi syariah memegang amanah dalam menginvestasikan dana nasabah sesuai dengan prinsip syariah. Sesuai akadnya, mudharabah yaitu akad kerja sama dimana peserta menyedakan dana 100% modal, dan dikelola oleh perusahaan asuransi dengan menentukan kontrak dan bagi hasil.

Kelebihan lain yang membuat nasabah berminat berasuransi syariah karena di asuransi syariah tidak mengenal istilah dana hangus layaknya asuransi konvensional. Nasabah asuransi syariah bisa mendapatkan uangnya kembali meskipun belum datang jatuh tempo karena konsep asuransi syariah adalah *wadi'ah* (titipan).

### **B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Berasuransi di Prudential**

Asuransi merupakan persiapan yang dibuat oleh sekelompok orang yang masing masing menghadapi kerugian kecil sebagai sesuatu yang tidak dapat diduga. Apabila kerugian itu salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu, maka kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka. Asuransi syariah menurut Dewan Syariah Nasional No.21/DSNMUI/X/2001 adalah usaha untuk saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang yang melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi resiko atau bahaya tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), tentang asuransi atau pertanggungan Bab 9, Pasal 246:"Asuransi atau Pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu."

Seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang. Begitu juga dengan minat masyarakat dalam berasuransi, seseorang yang telah berminat berasuransi akan memperhatikan setiap tahap yang ada dalam prosedur Prudential seperti membayar premi perbulannya. Dalam pelaksanaannya asuransi Prudential terus melakukan survei untuk memahami kebutuhan-kebutuhan nasabah, Prudential selalu menciptakan inovasi baru dan menawarkan produk-produk yang sesuai untuk minat nasabah. prudential menawarkan produk-produk asuransi jiwa (proteksi) dan investasi yang lengkap guna memenuhi kebutuhan para nasabah, Prudential juga akan terus mengembangkan produk-produk yang

sesuai dengan perubahan gaya hidup dan tujuan finansial para nasabah.

Dalam konsep asuransi Prudential sama dengan menabung. Dengan nasabah membayar premi, sebagian dana nasabah akan disisihkan oleh Prudential untuk dibelikan unit link. Sehingga begitu jatuh tempo, uang atau premi yang dibayarkan akan kembali, tetapi nasabah masih memperoleh manfaat pertanggungan sampai usia 99 tahun. Dan juga apabila sebelum jatuh tempo terjadi resiko dengan nasabah, maka nasabah atau keluarga nasabah (ahli waris) bisa memperoleh proteksi pertanggungan yang diberikan Prudential. Bahkan Prudential yang akan terus membayari dalam membayarkan premi (nasabah bebas bayar premi). Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksistensinya lembaga tersebut.

Diminati atau tidaknya suatu lembaga dapat diketahui dengan faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Ulfah selaku pemegang polis asuransi: “Saya selain asuransi prudential juga masuk di asuransi lain. Perbedaannya itu hanya di penanganan agen. Agen prudential tidak hanya menawarkan produk saja tapi agen prudential juga sangat menggandeng nasabahnya. Saya sayangat nyaman sama perilaku agen prudential karena agen menangani saya dengan sabar saat klaim di asuransi lain pada saat nasabahnya mengalami sakit dan ingin klaim menghubungi agennya susah jadi yang ada saya males menggunakan klaim di asuransi tersebut.”<sup>18</sup>

Berdasar keterangan Ulfah, bahwa seorang agen dapat menimbulkan dampak yang sangat besar kepada nasabah dan perusahaan, baik itu dampak positif ataupun dampak negatif. Dampak

positifnya seperti yang telah dijelaskan di atas jika agen memperhatikan nasabahnya dengan baik maka nasabah itu tidak akan pergi meninggalkan perusahaan asuransi tersebut karena sudah nyaman dengan kinerja agen perusahaan tersebut. Sedangkan, dampak negatifnya perusahaan asuransi tersebut akan terus menerus kehilangan nasabahnya karena nasabah akan beralih ke perusahaan yang lebih baik yang di pandangnya lebih bertanggung jawab. Secara psikologis seorang mudah sekali dipengaruhi dengan adanya berita negatif. Jika dalam lingkungan kita terdapat orang atau tokoh yang memang dipercaya orang sekitar dan kemudian berpendapat tentang asuransi maka pendapatnya itu akan dapat mempengaruhi keputusan nasabah.

Pakar psikologi menyimpulkan bahwa psikologi adalah ilmu pengetahuan yang mempelajari atau menyelidiki serta membahas secara ilmiah dengan berbagai metode tentang hidup kejiwaan manusia dan binatang serta tingkah laku yang ditimbulkannya dalam hubungannya dengan keadaan sekitar serta proses adaptasi terhadapnya. Bukan hanya faktor psikologis saja, ada banyak faktor yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi syariah. Faktor-faktor masyarakat dalam menggunakan jasa layanan asuransi adalah pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, dan promosi. Termasuk juga didalamnya *religius stimuli* yang merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk memilih asuransi syariah.

Faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah pada Prudential adalah reputasi. Mengenai hal tersebut, telah disampaikan oleh Aeni selaku nasabah Prudential: “minat saya ke prudential karena asuransi Prudential itu perusahaan asuransi yang bagus karena terbesar di Indonesia, asuransi Prudential juga sudah terkenal sejak lama dan

<sup>18</sup> Ulfah selaku nasabah Asuransi Prudential.

terbukti kebenarannya.”<sup>19</sup> Dari keterangan yang diberikan oleh Aeni, suatu lembaga yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya.

Sebuah lembaga dipandang mempunyai reputasi apabila lembaga itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dengan nama baiknya di mata masyarakat. Seperti kualitas jasa hal-hal tersebut benar-benar penting, apabila kualitas jasa yang dihasilkan tidak cukup baik maka tidak ada satupun aktivitas yang dapat memperoleh reputasi nasabah. Hubungan dengan nasabah dan mendengarkan pendapat nasabah pun harus diperhatikan karena apabila perusahaan tidak memperhatikan para nasabah dengan baik maka dengan segera para nasabah akan meninggalkan perusahaan. Kepemimpinan perusahaan yang kuat pun harus di perhatikan, serta struktur dan kultur perusahaan.

Menurut Basya reputasi adalah suatu nilai yang diberikan kepada individu, institusi atau negara. Reputasi tidak bisa diperoleh dalam waktu singkat karena harus dibangun bertahun-tahun untuk menghasilkan suatu yang bisa dinilai oleh publik. Reputasi juga baru bertaan apabila konsistennya perkataan dan perbuatan. Selain reputasi, faktor lain yang mendorong seseorang merminat menjadi nasabah yaitu proteksi yaitu sebagai *cover* atau pegangan apabila dia tidak bisa menghasilkan lagi penghasilan yang seperti biasanya karena sakit, pensiun, meninggal dunia dan cacat permanen. Mengenai hal tersebut, telah disampaikan oleh Bapak Farhan selaku nasabah asuransi Prudential: “minat saya ke asuransi Prudential itu karena untuk jaga-jaga karena setiap orang itu pasti akan mangalami sakit. Soalnya saya ga mau saat saya sakit dan harus masuk ke rumah sakit sehari-hari akan menghabiskan aset yang saya punya dan jangan sampe saya pinjam-pinjaman, terus juga saya bisa menabung, terus juga

kalo kita meninggal nanti keluarga yang saya tinggalkan ga begitu kesusahan mencari uang untuk biaya hidup sehari-harinya karena keluarga saya akan mendapatkan dana warisan kematian dari prudential.”

*Cover* adalah sebagai jaga-jaga karena setiap orang itu pasti akan mangalami sakit, setiap orang itu mengalami kondisi yang tidak enak. Kebanyakan dari mereka yang sakit dan harus masuk ke rumah sakit sehari-hari akan menghabiskan aset yang mereka punya dan bahkan jika masih kurang harus meminjam uang ke bank. Jadi dengan berasuransi mereka akan merasa tenang karena sudah memiliki tameng saat dia sakit atau masuk rumah sakit dan tidak akan kehilangan aset yang dia punya. Selain *cover* yaitu sebagai mendapatkan jaminan warisan untuk orang yang dicintai. Asuransi ini akan memberikan keuntungan berupa jaminan uang pertanggungan yang akan diwariskan kepada keluarganya apabila nasabah meninggal dunia.

Nilai proteksi akan berlainan pada masing-masing orang, didasarkan ke jenis kelamin, umur, pekerjaan, merokok atau tidak dan riwayat kesehatan. Pada Asuransi Prudential pada saat nasabah meninggal sampai usia 99 tahun maka dana santunan yang diberikan kepada ahli warisnya senilai Rp. 150 juta, pada saat nasabah meninggal sampai usia 60 karena kecelakaan dana yang diberikan kepada ahli warisnya yaitu Rp. 100 juta, nasabah terkena kondisi kritis sampai usia 85 tahun sebesar Rp. 86 juta. Apabila nasabah belum berusia 85 tahun belum pernah klaim sakit kritis tanpa kecelakaan maka ahli waris mendapat santunan senilai Rp. 150 juta + 86 juta = 236 juta. Apabila pernah klaim sakit kritis 86 juta maka ahli waris mendapatkan Rp. 150 juta. Apabila meninggal sebelum berusia 60 tahun karena kecelakaan maka ahli waris akan mendapatkan santunan Rp. 150 juta + Rp. 86 juta + Rp. 100 = Rp. 236 juta.

<sup>19</sup> Aeni selaku nasabah Asuransi Prudential.

Faktor yang terakhir yaitu investasi, selain ingin mendapatkan dana ketika sakit nasabah juga ingin mendapatkan keuntungan lain yaitu mendapatkan uang dari setiap premi yang dibayarkan perbulannya. Ibu Aeni selaku nasabah Prudential: “Di keluarga saya dua duanya diambil, karena tidak mau pada saat mengambil hanya kesehatan atau proteksi tabungan tidak sesuai dengan target yang diinginkan, karena di prudential premi minimal 10 tahun nabung uang akan kembali utuh saat membayar premi selama 10 tahun. Maunya sebagai nasabahkan uang balik tapi saat masuk rumah sakit biayanya gratis”<sup>20</sup>

Dalam hal ini maka para nasabah diajarkan untuk menjadi nasabah yang pintar berinvestasi yaitu cara berinvestasi dengan modal yang kecil namun memiliki keuntungan yang sangat menguntungkan karena asuransi Prudential menginvestasikan premi nasabah yang dibayarkan perbulannya dengan berinvestasi dalam bentuk saham-saham yang berkualitas, obligasi dan pasar uang yang disatukan menjadi satuan-satuan unit link. Apabila mengikuti program asuransi unit link (investasi), maka setiap premi bulanan yang dibayarkan, sebagian akan disisihkan ke dalam saldo investasinya.

Hal ini dilakukan hingga tahun ke dua karena di tahun pertama premi nasabah akan di Rp. 0 kan sebagai alasan pembiayaan administrasi dan sebagainya. Ditahun ke tiga, maka premi yang dibayarkan sebagian besarnya akan disisihkan kedalam saldo investasinya. Dan di tahun ke sepuluh dan seterusnya atau hingga masa kontrak pembayaran premi berakhir, maka premi yang dibayarkan semuanya dialokasikan ke saldo investasinya. Maka perlu diketahui bahwa investasi di Prudential bukanlah investasi jangka pendek, melainkan investasi jangka panjang. Dan keuntungan pertama yang didapatkan adalah apabila

menyimpan investasi tersebut dalam jangka waktu yang lama, maka nilai tunainya akan semakin besar.

Prosedur dan syarat menjadi nasabah asuransi Prudential tidaklah sulit. Untuk mendapatkan bantuan dalam prosesnya bisa menunjuk salah seorang agen asuransi Prudential yang dipercaya. Prosedur dan syarat menjadi nasabah asuransi Prudential telah disampaikan oleh Andi selaku Operasional Manager:

- 1) Harus Melalui Agen Asuransi yang Berlisensi Sebelum memutuskan untuk mempercayai program asuransi, pastikan bahwa agen yang dipercayai memiliki kode agen dan lisensi khusus dari AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia). Dengan tersebut, maka pilihan agen yang dipilih sudah tepat.
- 2) Menentukan Produk Asuransi yang Tepat Dalam tahap ini, sebaiknya mengutarakan secara jelas tentang kebutuhan, keinginan, serta maksud yang ingin dicapai dengan program asuransi yang akan diikuti. Dengan begitu agen asuransi Prudential bisa memberikan saran produk asuransi yang sebaiknya dipilih. Saran yang dibrikan agen pasti akan sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan tujuan agar keikutsertaan asuransi bisa terus berlangsung dan tidak putus ditengah jalan. Upaya yang diambil agen adalah memilihkan produk yang paling cocok dengan kebutuhan, karena pada saat nasabah merasa puas dan produk asuransi yang diambil tepat maka keikutsertaannya akan berlangsung sampai waktu yang disepakati.
- 3) Isi dan Tanda Tangan SPAJ (Surat Pengajuan Asuransi Jiwa) adalah berkas atau dokumen yang harus diisi serta ditandatangani oleh calon nasabah. SPAJ tersebut adalah bukti resmi yang menyatakan bahwa calon nasabah sudah memahami segala ketentuan, syarat, keuntungan, dan hal lain seputar produk asuransi yang diambilnya. Persiapkan segala

<sup>20</sup>Aeni selaku nasabah di Asuransi Prudential.

dokumen yang diminta seperti KTP, foto copy halaman depan buku rekening tabungan atau foto copy kartu kredit, akte lahir, dan sebagainya. Pengisian dan penandatanganan SPAJ ini harus dilakukan di depan agen asuransi Prudential dengan alasan agar tidak ada kekeliruan dalam proses pengisian, serta agar nasabah bisa bertanya lebih lanjut apabila ada hal yang jurang jelas yang ingin ditanyakan. Penandatanganan SPAJ harus dilakukan oleh diri sendiri, apabila

ada agen asuransi yang menawarkan diri untuk membantu menandatangani SPAJ, maka jangan pernah menerima bantuan tersebut karena hal itu tidak sesuai dengan prosedur. Karena bagaimanapun tandatangan tersebut adalah bukti sah bahwa nasabah telah setuju dengan isi dari SPAJ tersebut. Dalam tahap ini, agen hanya sebagai pengawas, memberi informasi, serta pembimbing bagi nasabah dalam melakukan penandatanganan SPAJ.

- 4) Membayarkan Premi Awal Secara Tunai Langkah selanjutnya untuk menjadi nasabah asuransi Prudential adalah dengan membayar premi awal secara tunai melalui agen asuransi untuk disetorkan beserta SPAJ yang diisi kepada pihak administrasi asuransi. Kalau merasa ragu untuk menitipkannya kepada agen, maka pilihan lain yang bisa dilakukan adalah dengan membayar melalui ATM. Mintalah bantuan kepada agen untuk mengantar ke ATM dan membimbing dalam proses pembayaran premi awal. Untuk membayar premi selanjutnya, bisa mengambil banyak pilihan, dimulai dengan cara menyeter secara langsung dikasir, dititipkan kepada agen asuransi yang anda percayai, atau melalui sistem auto-debit.
- 5) Menunggu Berita dari Prudential Tahap ini, agen sudah memberikan semua berkas dan dokumen yang diperlukan

ke kantor Prudential. Calon nasabah menunggu berita dari Prudential, diterima atau ditunda atau ditolak. Ditunda bisa jadi karena kurang lengkap dokumen, penulisan tidak jelas atau tidak lengkap pada form SPAJ, atau perlu pemeriksaan medis. Dalam hal pendaftaran, Andi memberikan persyaratan dari berbagai aspek ketentuan seperti yang telah disebutkan di atas. Hal ini menurut penulis, Asuransi Prudential cukup selektif dalam menerima nasabah karena data nasabah yang lengkap sangat membantu kelancaran berjalannya asuransi dan akan melancarkan dana saat mengajukan *claim* nanti. Pada persyaratan calon nasabah, Asuransi Prudential memberikan beberapa pertimbangan yang matang dengan mengecek kesehatan terlebih dahulu untuk pendaftar yang berusia 60 ke atas karena persyaratan yang paling utama menjadi nasabah asuransi Prudential yaitu 'Sehat', namun yang belum berumur 60 tahun tidak usah di cek kesehatan akan tetapi apabila nama calon nasabah sudah pernah terdaftar didalam pasien rumah sakit akan ada pengecualian maksudnya dia tidak boleh mendaftarkan sakit yang sudah tercantum di daftar pasien rumah sakit.

Asuransi syariah secara teoritis masih menginduk kepada kajian ekonomi islam secara umum. Oleh karena itu, asuransi syariah harus tunduk pada aturan-aturan syariah. Inilah yang kemudian membentuk karakteristik asuransi syariah yang membedakan dengan asuransi konvensional. Perbedaan asuransi syariah dengan konvensional menurut Bapak Sajidah selaku Agen Prudential:

- 1) "Pada Asuransi Syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah sedangkan pada asuransi Konvensional tidak memiliki dewan pengawasan tetapi memiliki PAM (Prudential Asset Management)" Asuransi syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah

- sehingga setiap kebijakan dan hukum yang berlaku harus berdasarkan hukum syariat Islam. Dewan Pengawas Syariah ini berpusat di Malaysia karena Malaysia lebih dahulu dan berpengalaman dalam mengelola dana syariah. Sedangkan pada asuransi konvensional tidak memiliki Dewan Pengawas dan dana asset atau investasi dikelola oleh badan PAM (*Prudential Asset Management*) yang berpusat di Hongkong.
- 2) “Pembayaran klaim pada asuransi syariah diambil dari dana *tabarru* (dana kebajikan) seluruh nasabah syariah sejak awal telah dijelaskan bahwa ada penyisihan dana yang akan dipakai sebagai dana tolong menolong diantara nasabah apabila terkena musibah. Sedangkan pada asuransi konvensional pembayaran klaim diambilkan dari rekening dana perusahaan.” Dalam pembayaran klaim, Bapak Sajidan memberikan penjelasan perbedaan Asuransi syariah dengan konvensional dengan jelas seperti yang tertera di atas. Asuransi syariah dengan perjanjian di awal yang jelas dan transparan serta akad yang sesuai dengan syariah yaitu *tabarru* dan *tijarah*, dimana dana-dana dan premi asuransi yang terkumpul akan dikelola secara profesional oleh Asuransi Syariah Prudential melalui investasi syar’i dengan berlandaskan prinsip syariah. Dan pada akhirnya semua dana yang dikelola tersebut (dana *tabarru*) nantinya akan dipergunakan untuk menghadapi dan mengantisipasi terjadinya musibah atau klaim yang terjadi diantara peserta asuransi. Sedangkan pada konvensional tidak seperti asuransi syariah yang saling tolong menolong tetapi nasabah asuransi konvensional saat klaim dana yang diperoleh dari dana yang kita bayar setiap bulannya.
- 3) “Kepemilikan dana pada asuransi syariah merupakan hak peserta, perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya. Pada asuransi konvensional dana yang terkumpul dari nasabah (premi) menjadi milik perusahaan, sehingga perusahaan bebas menentukan alokasi investasinya.” Pada kepemilikan dana, pada Prudential syariah, dana akan diinvestasikan pada instrumen keuangan berbasis syariah (misalnya deposito syariah, sukuk, dll) dan saham-saham utama yang tergabung dalam Jakarta Islamic Index (JII) sesuai ketentuan undang-undang & tidak bertentangan dengan kaidah syariat (bebas riba, judi, spekulasi, dll). Saham-saham tersebut sudah lulus penyaringan & sesuai dengan ketentuan syariah yang dilakukan oleh Dewan Pengawas Syariah. Pada Prudential konvensional, saat melakukan investasi, dana peserta akan ditempatkan pada instrumen keuangan & saham yang tidak bertentangan dengan undang-undang. Instrumen keuangan tersebut misalnya deposito syariah, surat utang, obligasi, dll yang bisa memberikan bunga menarik atau biasa kita sebut dengan riba. Sedangkan saham yang dimaksud yaitu saham-saham perusahaan yang tergabung dalam Index Harga Saham Gabungan (IHSG) atau kumpulan saham-saham unggulan di Bursa Efek Indonesia (Indonesia Stocks Exchange) dan di bursa efek yang lain.
- 4) “Investasi dana pada asuransi syariah berdasarkan wakallah bil ujah dan terbebas dari riba. Sedangkan pada asuransi konvensional memakai bunga (riba) sebagai bagian penempatan investasinya.” Nilai investasi di asuransi syariah Prudential cukup menguntungkan hal itu sesuai dengan data yang didapat dari perusahaan Prudential, tetapi nilainya bisa lebih besar di asuransi konvensional hal ini

disebabkan karena di asuransi prudential instrumen investasinya lebih luas dibandingkan dengan asuransi syariah. Pada asuransi konvensional penempatan investasinya dimana saja yang sekiranya menguntungkan seperti perusahaan rokok atau minuman keras dan pada asuransi konvensional menggunakan bunga sehingga nilai investasinya lebih besar.

### Kesimpulan

1. Kelebihan lain yang membuat nasabah berminat berasuransi syariah karena di asuransi syariah tidak mengenal istilah dana hangus layaknya asuransi konvensional, nasabah asuransi syariah bisa mendapatkan uangnya kembali meskipun belum datang jatuh tempo karena konsep asuransi syariah adalah *wadiah* (titipan). Mengelola dana melalui asuransi syariah diyakini dapat terhindar dari unsur yang diharamkan Islam yaitu *riba*, *gharar* (ketidakjelasan dana) dan *maysir* (judi). Asuransi syariah dengan perjanjian diawal yang jelas dan transparan serta akad yang sesuai dengan syariah, dimana dana-dana premi asuransi yang terkumpul (*tabarru'*) akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syariah dengan berlandaskan prinsip syariah.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut. Diminati atau tidaknya suatu lembaga dapat diketahui dengan faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Bukan hanya faktor psikologis saja, ada banyak faktor yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi syariah. Faktor-faktor masyarakat dalam menggunakan jasa layanan asuransi adalah pendapatan, produk,

lokasi, pelayanan, dan promosi. Termasuk juga didalamnya *religius stimuli* yang merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk memilih asuransi syariah. Faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah pada Prudential adalah reputasi. Selain reputasi, faktor lain yang mendorong seseorang merminat menjadi nasabah yaitu proteksi yaitu sebagai *cover* atau pegangan apabila dia tidak bisa menghasilkan lagi penghasilan yang seperti biasanya karena sakit, pensiun, meninggal dunia dan cacat permanen. Faktor yang terakhir yaitu investasi, selain ingin mendapatkan dana ketika sakit nasabah juga ingin mendapatkan keuntungan lain yaitu mendapatkan uang dari setiap premi yang dibayarkan perbulannya.

### DAFTAR PUTAKA

- Abbas Salim. *Asuransi & Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Abdul Aziz Dahlan. *Ensiklopedi Hukum Islam*. Jakarta: Ichtisar Baru Van Hoeve, 2000.
- Abdulkabir Muhammad. *Hukum Asuransi Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2011.
- Ali. Abdullah. *Metodolgi Penelitian dan penulisan Karya Ilmiah*. Cirebon: STAIN Cirebon Press, 2007.
- AM. Hasan Ali. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana, 2004.

- Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI revisi 2006.
- Fuad mohd. Fachruddin. *Raba dalam Bank, Kopersi, Perseroan, dan Asuransi*. Bandung: Al-Ma'arif, 1985.
- H.M.N Purwosutjipto. *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia. Jilid 6*. Jakarta: Djambatan, 2003.
- Hamzah Ya'qub. *Kode Etik Dagang Dalam Islam*. (Bandung: Diponegoro, 1984).
- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia, 2007.
- Husain Syahatah. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2006.
- Ismail Nawawi. *Ekonomi Kelembagaan Syariah Dalam Pulasaran Perekonomian Global Sebuah Tuntutan dan Realistis*. Surabaya: ITS Press, 2009.
- Karnaen A. Perwataatmadja. *Membumikan Ekonomi Islam di Indonesia*. Depok: Usaha Kami, 1996.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Cetakan IV. Bandung: Citra Umbara, 2010.
- Lexy Meleong. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006.
- M. Ali Hasan. *Zakat, Pajak, Asuransi dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: Raja Gravindo Persada, 1996.
- M. Zaidi Abdab. *Lembaga Perekonomian Ummat di Dunia Islam*. Bandung: Angkasa, 2003.
- Man Suparman Sastrawidjadja dan Endang. *Hukum Asuransi, Perlindungan Tertanggung Asuransi Deposito*. Bandung: PT Alumni, 1993.
- Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syariah Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insan, 2004.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: AMPYKPN, 2002.
- Pudail M. *Respon Masyarakat Terhadap Asuransi Takaful Studi Kasus pada Bekas Nasabah Askes Fulmedicare PNS Pemkot Yogyakarta*. Thesis: UII.
- Q.S. Al Maidah Ayat 2
- Q.S. Al-Baqarah Ayat: 261
- QS. Al-A'raf Ayat:34

- QS. An-Nisa' Ayat: 9 *R&D.* Bandung: Alfabeta, 2012.
- QS. Surat Yusuf Ayat: 46-49
- Rahman Hasanuddin. *Aspek-aspek Hukum Pemberian Asuransi di Indonesia.* Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1998.
- Riduan. *Belajar Mudah Penelitian.* Bandung: Alfabeta, 2004.
- Saifudin Azwar. *Metode Penelitian.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Saifur Bahri Djamarah. *Psikologi Belajar.* Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008.
- Slameto. *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya.* Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010.
- Sri rejeki Hartono. *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi.* Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Sudarwan Damim. *Menjadi Peneliti Kualitatif.* Bandung: CV Pustaka Setia, 2002.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R &D.* Bandung: Alfabeta, 2008.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D.* Bandung: Alfabeta, 2009.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan*
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992.
- Vicorius. Aries Sisanto. *Strategi dan Langkah-Langkah Penelitin.* Pekalongan: Graha Ilmu, 2011.
- Yadi Januari. *Asuransi Syariah.* Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2005.
- <http://digilib.uin-suka.ac.id/6874/1/BAB%20I%20DAN%20BAB%20VI.pdf>  
Di unduh pada tanggal 11 November 2014 pukul 19.10
- [http://digilib.uns.ac.id/abstrak\\_503\\_analisis-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-pilihan-masyarakat-berasuransi-di-asuransi-syariah.html](http://digilib.uns.ac.id/abstrak_503_analisis-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-pilihan-masyarakat-berasuransi-di-asuransi-syariah.html)  
Di unduh pada tanggal 11 November 2014 pukul 19.51
- [http://eprints.walisongo.ac.id/460/2/072411080\\_Bab1.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/460/2/072411080_Bab1.pdf)  
Di unduh pada tanggal 12 November 2014 pukul 15.05
- <http://lib.ui.ac.id/opac/themes/libri2/detail.jsp?id=109896&lokasi=lokal>  
Di unduh pada tanggal 12 November 2014 pukul 15.30
- [http://web.iaincirebon.ac.id/ebook/repository/DEWI%20RIYANTI\\_58320173\\_\\_ok.pdf](http://web.iaincirebon.ac.id/ebook/repository/DEWI%20RIYANTI_58320173__ok.pdf)  
Di unduh pada tanggal 12 November 2014 pukul 16.00
- <http://prudential.co.id>  
Di unduh pada tanggal 23 juni 2015 pukul 21.00

[http://prudentialbandung.club/prosedur  
-dan-syarat-menjadi-nasabah-  
asuransiprudential/](http://prudentialbandung.club/prosedur-dan-syarat-menjadi-nasabah-asuransiprudential/)  
Di unduh pada tanggal 23 juni  
2015 pukul 21.15