

## **Analisis Pandangan Masyarakat Terhadap Adanya Asuransi Takaful Keluarga**

**Yuni<sup>1\*</sup>, Atika<sup>2</sup>**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara <sup>\*1,2</sup>

<sup>\*1</sup>e-mail: [yunijha495@gmail.com](mailto:yunijha495@gmail.com)

<sup>2</sup> email: [atika@uinsu.ac.id](mailto:atika@uinsu.ac.id)

### *Artikel Info*

<i>Received:</i>	<i>Revised:</i>	<i>Accepted:</i>	<i>Published:</i>
December 13, 2021	January 16, 2022	February 18, 2022	February 27, 2022

**Abstract:** Sharia insurance is an investment to face future risks come. The purpose of this research to see the responses or views of community to family takaful insurance. The succes of the sharia insurance company cannot escape the role of society in the importance of insurance. But on the other hand still many people do not know about the existence of family takaful insurance. As for field research, literature and interviews.

**Keywords:** *Community response, takaful*

**Abstrak:** Asuransi syariah merupakan salah satu investasi untuk menghadapi resiko di masa yang akan datang. Tujuan yang dilakukan dari penelitian ini untuk melihat seberapa besar persepsi pandangan masyarakat terhadap asuransi takaful keluarga. Keberhasilan perusahaan asuransi syariah tidak bisa luput dari peran masyarakat akan pentingnya berasuransi. Namun di sisi lain masih banyak masyarakat yang belum mengetahui keberadaan asuransi takaful keluarga. Adapun metode yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan tergolong penelitian lapangan, kepustakaan dan wawancara.

**Kata Kunci:** *Respons Masyarakat, Takaful*

### **A. Pendahuluan**

Pertumbuhan asuransi jiwa di indonesia saat ini telah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Banyaknya permintaan masyarakat terhadap kebutuhan jasa asuransi jiwa menjadi penyebab naik turunnya aset asuransi jiwa di indonesia. Meningkatnya perkembangan dan pertumbuhan asuransi di indonesia yang disisi lain memunculkan adanya fatwa dari sebagian

besar ulama yang mengharamkan asuransi konvensional. Sebagian besar ulama tersebut berpendapat bahwa praktik asuransi konvensional tidak sesuai dengan prinsip – prinsip syariah karena mengandung unsur gharar, maysir dan riba. Asuransi syariah didirikan agar masyarakat Indonesia berasuransi sesuai dengan ketentuan prinsip – prinsip Islam. Masyarakat Indonesia yang mayoritas penduduknya muslim menjadi salah satu faktor penyebab besarnya peluang bagi asuransi syariah (Sabik Khumaini, 2019).

Kehadiran asuransi syariah di Indonesia ditandai dengan berdirinya PT Syarikat Takaful Indonesia yang diresmikan pada tahun 1994 yang kemudian mendirikan 2 anak perusahaan yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1994 dan PT Asuransi Takaful Umum pada tahun 1995. Menurut Abdul Rahman Shaleh minat adalah suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Sedangkan menurut Tjandra, minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang mereka inginkan kemudian mereka bebas memilih dan apabila mereka melihat bahwa sesuatu akan mengumpulkan (Dedi, 2018). Karena itu sejak awal seluruh peserta takaful sudah memiliki niat dalam bentuk persetujuan untuk memberikan sumbangan keuangan atau donasi sebagai bentuk dana tabaru. Apabila ada salah satu peserta yang mengalami musibah maka seluruh peserta lainnya akan bersama-sama membantu melalui dana yang telah di niatkan di niatkan sejak awal.

Dari pengertian di atas menjelaskan bahwa asuransi syariah merupakan asuransi bersifat saling tolong menolong dan saling melindungi yang disebut dengan ta'awun yaitu prinsip hidup saling tolong menolong dan saling melindungi atas dasar prinsip-prinsip syariah dan hukum ukhuwah Islamiyah antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi resiko. Masyarakat beranggapan berasuransi di asuransi syariah memerlukan prosedur yang rumit sehingga menimbulkan kegelisahan publik terkait penerapan sistem pengelolaan syariah tidak sesuai dengan syariah Islam sehingga memunculkan tuduhan bahwa asuransi berbasis syariah hanya berlabel syariah saja sedangkan isinya atau kegiatan operasionalnya sama saja dengan asuransi konvensional. Minat menjadi nasabah pada sebuah

asuransi faktor–faktor masyarakat dalam menggunakan jasa asuransi adalah pendapatan, produklokasi, pelayanan, dan promosi. Faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah pada sebuah asuransi adalah reputasi yang baik dipercaya oleh nasabahnya. Sebuah lembaga itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dengan nama baiknya di mata masyarakat. Oleh karena itu seorang agen merupakan orang kepercayaan dari perusahaan, maka seorang agen asuransi syariah berperan sebagai penjaga citra perusahaan asuransi syariah di mata masyarakat (Sabik Khumaini, 2019).

Namun di sisi lain Banyak masyarakat yang beranggapan bahwa berasuransi merupakan suatu sikap yang bertentangan dengan qadla dan qadar allah padahal islam sendiri menganjurkan bahwa agar kita harus mempersiapkan diri menghadapi segala cobaan atau musibah yang akan terjadi. Secara umum respon masyarakat umat muslim terhadap asuransi syariah dapat dikatakan menggembirakan. Hal ini antara lain dapat diketahui dari pertumbuhan industri asuransi syariah sendiri yang secara perlahan namun pasti menunjukkan perkembangan di era globalisasi yang sekarang ini. dengan demikian respon masyarakat terhadap asuransi syariah di indonesia dapat dikatakan masih belum terbilang tinggi. Di antara indikatornya ialah pangsa pasar asuransi syariah sampai sekarang ini masih terbilang rendah dari target yang dikehendaki apalagi yang diinginkan para pelaku / usaha asuransi. Intinya lembaga ekonomi dan keuangan islam/syariah di seluruh dunia islam kebanyakan dan di indonesia merupakan salah satu kenyataan sejarah yang turut memberikan perkembangan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia. Termasuk yang berkenaan dengan lembaga– lembaga keuangannya. Meskipun asuransi syariah telah dipraktikan dalam kurun waktu 15 tahun lamanya (1994-2019), namun perhatian apalagi permintaan di tengah tengah masyarakat indonesia masih tetap belum maksimal dan belum merata. Meskipun dalam banyak hal telah dapat dikatakan mengalami kemajuan yang bisa dikatakan luar biasa. Pada sebagian umat dan masyarakat indonesia masih tetap ada keraguan atau kegalauan dalam menyikapai keberadaan lembaga– lembaga keuangan syariah termasuk asuransi syariah.

Melihat perkembangan saat ini Sosialisasi asuransi syariah belum terbilang masif, secara umum dan keseluruhan penyebab utama dari kekurangan atau keterbatasan

pengetahuan dan wawasan masyarakat umumnya dan para pegiat asuransi syariah khususnya adalah terbatasnya informasi dan sosialisasi langsung yang bersifat dua arah atau tiga arah terkait dengan kesatuan langkah dan perjalanan asuransi syariah sebagai suatu institusi dengan perangkat yang menjalankan tugas dan kewajiban serta wewenang. Seiring dengan masih minimnya sosialisasi asuransi syariah oleh perusahaan–perusahaan asuransi syariah itu sendiri di kalangan masyarakat luas dalam hal ini umat islam juga dapat dikatakan masih rendah. Beberapa event penting yang selayaknya bisa di manfaatkan untuk sosialisasi minimal menyisipkan informasi tentang keberadaan asuransi syariah dan sekaligus semacam ajakan kepada umat untuk berasuransi syariah. Karena itu sejak awal seluruh peserta takaful sudah memiliki niat dalam bentuk persetujuan untuk memberikan sumbangan keuangan atau donasi sebagai tabaru. Jadi apabila ada salah satu peserta takaful mengalami musibah maka seluruh peserta takaful lainnya akan bersama–sama membantu melalui dana tabaru yang telag diniatkan sejak awal. Asuransi merupakan persiapan atau perencanaan oleh sekelompok orang dalam menghadapi resiko kerugian yang kedatanganya tidak dapat diramalkan. Apabila kerugian tersebut akan ditanggung secara bersama–sama. Melihat perkembangan industri asuransi syariah tidak bisa lepas dari peran masyarakat yang memiliki pemahaman dan kesaran yang cukup tinggi akan pentingnya berasuransi, khususnya asuransi syariah. Untuk mengetahui respon masyarakat yang sebenarnya terhadap keberadaan dan eksistensi asuransi syariah dan untuk mengetahui faktor–faktor apa saja yang mendorong perkembanganya secara jelas dan detail, maka dibutuhkan penelitian yang intensif dan menadalam. Seiring dengan berkembangnya perasuransian syariah saat ini tidak dipungkiri banyak masyarakat umum yang belum tahu atau puntidak tahu memahami akan asuransi syariah yang dinilai baru. Kerena selama ini banyak sekali masyarakat umum hanya mengetahui asuransi konvensional kerena asuransi ini lebih dahulu muncul di bandingkan dengan asuransi syariah. Inilah yang menjadi tantangan bagi asuransi syariah khususnya untuk memperkenalkan diri kepada masyarakat umum dan sebagai umat muslim juga memeperkenalkan diri kepada masyarakat asuransi syariah guna untuk memberikan pemahaman baru kepada masyarakat umum sehingga studi perbedaan pendapat dikalangan masyarakat tidak terjadi.

## **B. Metode Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Tujuan penelitian ialah untuk mengetahui bagaimana pandangan masyarakat terhadap adanya asuransi takaful keluarga. Penulis memperoleh data dari hasil wawancara yang dilakukan kepada beberapa narasumber seperti masyarakat sekitar, mahasiswa dan pihak dari asuransi. Metode penelitian ini menghasilkan data secara deskriptif yang berupa tertulis, lisan dari narasumber yang diamati oleh penulis secara langsung. Penelitian ini dilakukan di Kantor PT Asuransi Takaful Keluarga (RO Al- Fatih Agency) Jl. Setia Budi (Komplek Setia Budi Center I Blok C No. 1 Kota Medan.

Subjek penelitian ini adalah peserta didik baik itu mahasiswa, masyarakat lingkungan, dan pihak dari asuransi yang menjadi sasaran dalam sebuah penelitian yang dapat memberikan informasi terkait pandangan masyarakat terhadap adanya asuransi takaful keluarga. Penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data agar tersusun secara sistematis. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut:

1. Penelitian Kepustakaan

Maksud dari penelitian kepustakaan ialah penulis melakukan penelusuran penelitian menggunakan buku dan jurnal ilmiah.

2. Penelitian Lapangan

Penelitian ini penulis melakukan hasil penelitian dengan wawancara kepada masyarakat baik itu mahasiswa, pihak asuransi dan masyarakat setempat. Wawancara yang dilakukan ini bertujuan untuk menggali segala hasil informasi yang terkait tentang persepsi pandangan masyarakat terhadap adanya asuransi takaful keluarga.

## **C. Kajian Teori**

Secara umum pengertian masyarakat adalah sekumpulan individu-individu yang hidup bersama atau yang di sebut dengan *Society* yang berarti interaksi sosial, perubahan sosial, dan rasa kebersamaan (Donny P,2020). Dalam arti luas yang dimaksud dengan masyarakat adalah

keseluruhan hubungan – hubungan dalam hidup bersama yang tidak dibatasi oleh lingkungan bangsa dan lain–lain. Namun dalam kenyataannya ada perbedaan antara kelompok masyarakat yang satu dengan yang lainnya. Perbedaan itu terjadi karena masyarakat mengalami evolusi. Berdasarkan tahap yang dicapai dalam proses evolusi, terdapat tipe kelompok masyarakat, adapun tipe masyarakat tersebut adalah kesediaan saling membantu antar warga masyarakat ketika menghadapi kesulitan yang di hadapi. Umumnya warga masyarakat akan enggan memberikan bantuan kepada anggota yang hidup tidak sesuai dengan budaya dan norma yang berlaku di dalam masyarakat tersebut (Dedeh,2019).

Persepsi adalah sebuah pengamalan terhadap suatu objek peristiwa atau hubungan yang dilalui dan di simpulkan menjadi informasi dan ditafsirkan dengan melibatkan sensasi, ekspektasi, motivasi dan juga memori. Persepsi juga di artikan sebagai proses dimana sebuah pesan atau informasi masuk dan menyangkut di dalam otak manusia melalui persepsi manusia yang secara terus menerus berhubungan dengan lingkungan. Pengembangan masyarakat adalah komitmen dalam memberdayakan masyarakat sehingga mereka memiliki berbagai pilihan yang nyata dalam menyangkut masa depannya. Adapun kegiatan pengembangan masyarakat dilakukan untuk upaya menolong orang–orang lemah yang memiliki minat untuk bekerja sama dalam mengidentifikasi terhadap kebutuhan mereka. Pengembangan masyarakat sering kali diimplementasikan dalam beberapa bentuk kegiatan. Semua kegiatan masyarakat diarahkan untuk membentuk sebuah struktur masyarakat yang mencerminkan tumbuhnya semangat dan partisipasi. Adapun pengembangan masyarakat yang hendak dicapai meliputi usaha memperkuat interaksi sosial dalam masyarakat, menciptakan semangat kebersamaan, solidaritas diantara anggota masyarakat dan membantu mereka untuk berkomunikasi dengan pihak lain dengan cara berdialog secara alamiah atau tanpa intervensi yang didasari dengan penuh pemahaman dan ditindak lanjuti dengan aksi sosial yang nyata. Para aktivis dalam mengembangkan masyarakat menolak ide pembangunan yang berpusat pada pertumbuhan ekonomi dan sebaliknya ia memunculkan ide pembangunan yang berpusat pada pertumbuhan hubungan kemanusiaan.

PT Takaful Keluarga merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa dan pelopor dari asuransi syariah di Indonesia. Takaful adalah kata benda yang berasal dari kata kerja bahasa Arab “*Kafal*” yang berarti memperhatikan kebutuhan seseorang. Jadi takaful adalah pertanggungjawaban yang berbentuk tolong menolong atau disebut juga dengan perbuatan *Kafal* yaitu perbuatan saling tolong menolong dalam menghadapi sesuatu resiko yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya. Di Asia sendiri asuransi syariah pertama kali diperkenalkan oleh Malaysia pada tahun 1985 melalui sebuah perusahaan asuransi jiwa bernama Takaful Malaysia. Sedangkan di Indonesia perusahaan asuransi yang memelopori bisnis asuransi syariah adalah PT Asuransi Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa) dan Asuransi Takaful Umum yang didirikan pada tahun 1994. Istilah lain asuransi syariah juga dikenal dengan nama takaful. Kata takaful berasal dari takafala –yatakafalu yang secara etimologis berarti menjamin atau saling menanggung. Takaful dalam pengertian muamalah ialah saling memikul resiko di antara sesama sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atau resiko yang lainnya. Saling memikul resiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing – masing mengeluarkan dana tabaru, dana ibadah, sumbangan yang ditujukan untuk menanggung resiko. Pada hakikatnya sebuah konsep takaful didasarkan pada solidaritas, tanggung jawab, dan persaudaraan di antara anggota, dimana para partisipan sepakat untuk sama – sama menanggung kerugian tertentu dan dibayar dari aset – aset yang telah ditetapkan. Dengan demikian praktik tersebut sesuai dengan apa yang disebut dalam konteks yang berbeda sebagai asuransi bersama (Mutual Insurance).

Islam telah meletakkan dasar – dasar persaudaraan ini lebih tinggi sebagai implisit atau eksplisit dalam Al-Quran dan Hadit. Untuk melindungi properti dan kehidupan karena bencana yang di jalankan sesuai dengan prinsip – prinsip Islam landasan lembaga syariah yang menjadi perumusan hukum secara umum diantaranya terdapat dalam Surah Al-Maidah ayat:2 (Dodih:2018).

Menurut Majelis Ulama Indonesia (MUI) melalui fatwa nomor 21/DSN-MUI/X/2001 mengenai asuransi syariah (takaful) didefinisikan bahwa asuransi syariah merupakan usaha yang melindungi dan saling tolong menolong serta melindungi di antara sejumlah orang dan

pihak melalui investasi baik berbentuk aset maupun tabarru yang melalui sebuah akad yang telah terikat antara keduanya sesuai ketentuan hukum syariah (sula, 2004:67). Poesprodjo (1987:52-53) mengemukakan bahwa pemahaman bukan hanya kegiatan pemikiran semata melainkan pemindahan letak dari dalam diri sendiri atau dunia orang lain. Mengalami kembali situasi yang di jumpai dari pribadi lain (sumber pengetahuan tentang hidup dan kegiatan melakukan pengalaman pemikiran). Pemahaman merupakan suatu kegiatan berpikir secara diam–diam, menemukan dirinya dalam diri orang lain. Dalam pandangan ekonomi islam ada beberapa tahapan dasar yang harus dimiliki seorang agen syariah sehingga dapat mencerminkan sikap profesionalisme dalam melaksanakan peran sebagai penjual produk syariah yaitu bertanggung jawab dapat di percaya, mandiri, kreatif, optimis dan tidak mudah menyerah. Adapun asas dalam asuransi takaful keluarga sebagai berikut:

a. Asas keimanan

Asas ini terimplementasikan dalam bentuk keimanan kepada Allah serta qadha dan qadhar nya. Keimanan akan membuat seseorang mukmin tenang dari ketakutan. Sehingga ia pun selalu berusaha untuk terus membekali diri dengan ketaqwaan dan zikir kepada Allah, sebab ini merupakan jalan solutif untuk membuang ketakutan dan kekhawatiran didalam diri.

b. Asas solidaritas kolektif sesuai dengan prinsip ukhwwah (persaudaraan)

Asas ini terimplementasikan dalam perilaku islami seorang mukmin dalam bingkai nilai dan etika islami. Diantaranya adalah sikap saling tolong menolong, setia kawan, solid dan berempati dengan orang lain. Tidak hanya ini saja tetapi mereka juga akan bersolidaritas dengan nya dalam membantu keluarganya jika ia meninggal dunia.

c. Asas bakti sosial secara institusional

Asas ini terimplementasikan dalam bentuk pembentukan organisasi amal dan yayasan sosial dan membantu orang – orang yang sedang ditimpa bencana. Institusi – institusi ini juga bergerak dalam pengumpulan zakat, infak, sedekah, denda dan sumbangan – sumbangan sosial lain yang berasal dari para dermawan untuk demikian dibelanjakan dalam proyek proyek sosial.

Takaful keluarga berkomitmen untuk terus memperkuat dan memperluas jaringan layanan di seluruh Indonesia. Peningkatan dan pembaharuan sistem teknologi informasi terus di upayakan demi memberikan pelayanan prima kepada peserta dengan pengalaman lebih dari 20 tahun, takaful keluarga menjadi pilihan terpercaya dalam menyediakan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan investasi sesuai syariah bagi masyarakat Indonesia. Takaful keluarga sendiri memiliki beberapa produk asuransi jiwa syariah yaitu :1) Takaful personal, diantaranya: takaful dana pendidikan, takafulink salam, takafulink salam cendekia, takafulink salam ziarah baitullah, takafulink salam wakaf, takafulink salam community, takaful falah saving, takaful falah proteksi, takaful al-akhirat plus, dan takaful kecelakaan diri individu; 2) Takaful korporat, diantaranya: takaful al-khairat kumpulan dan emas fulmedicare; 3) Takaful bancassurance, diantaranya takaful pembiayaan.

#### **D. Hasil dan Pembahasan**

Pada tanggal 24 Februari 1994 didirikanlah asuransi syariah pertama di Indonesia yaitu PT Syarikat Takaful Indonesia yang didirikan oleh Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI). TEPATI sendiri terdiri atas Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, bersama Bank Muamalat Indonesia, PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, para pengusaha muslim Indonesia serta Syarikat Takaful Malaysia Bhd. (STMB). Setelah itu, pada 5 Mei 1994 berdiri asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia yang diberi nama PT Asuransi Takaful Keluarga yang diresmikan oleh Menteri Keuangan saat itu yakni Bapak Dr. Mar'ie Muhammad dan mulai beroperasi 25 Agustus 1994. Setahun kemudian tepatnya 2 Juni 1994, didirikan kembali asuransi umum syariah pertama Indonesia yang diberi nama PT Asuransi Takaful Umum yang diresmikan oleh ketua ICMI saat itu yakni Bapak Prof. Dr. BJ Habibie. sejak saat itu, perkembangan asuransi syariah semakin membaik hingga saat ini. Adapun visi dan misi dari perusahaan PT Asuransi Takaful Keluarga secara keseluruhan yaitu :

##### 1. Visi

“Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat”.

## 2. Misi

- a. Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan.
- b. Menciptakan sumber daya manusia yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan
- c. Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.

Setiap perusahaan pasti memiliki visi dan misi yang harus dijalankan agar tercapai tujuan perusahaan. Begitu juga dengan PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan, memiliki visi dan misi yang harus dijalankan selain dengan visi misi yang disebutkan di atas. Dimana visi dan misi dari kantor tersebut yaitu memberikan pelayanan yang terbaik, amanah, dan profesional kepada seluruh nasabah. Serta mampu menciptakan budaya kerja yang kondusif dan relevan dan kenyamanan terhadap para karyawan dan juga para agen asuransi yang dimiliki. Serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi, demi meraih kinerja dan prestasi yang lebih untuk perusahaan.

PT Asuransi Takaful Keluarga merupakan asuransi di bidang jiwa. Maka dari itu, produk yang ditawarkan oleh perusahaan ini menyangkut akan jiwa yang dimiliki oleh seseorang. Adapun produk-produk yang terdapat pada Asuransi Takaful Keluarga yaitu Takaful Kecelakaan Diri, Takaful Al-Khairat Plus, Takaful Dana Pendidikan Fulnadi, Takaful Falah Proteksi, Takafulink Salam Wakaf, dan Takaful Falah Saving. Adapun yang menjadi produk populer yang diminati oleh nasabah di Perusahaan PT Asuransi Takaful Keluarga KC Setia Budi Kota Medan yaitu Takaful Kecelakaan Diri (Al-Khairat), Takaful Al-Khairat Plus, dan Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi). Ketiga produk tersebut paling sering ditawarkan oleh para agen asuransi perusahaan tersebut.

Masyarakat dalam kenyataannya memiliki perbedaan antara kelompok masyarakat yang satu dengan yang lainnya. Perbedaan itu terjadi karena masyarakat mengalami perkembangan secara lambat. Dengan demikian setiap kelompok masyarakat memiliki pandangan yang berbeda terhadap adanya asuransi takaful keluarga. Berdasarkan hasil wawancara ke beberapa masyarakat maka peneliti memperoleh hasil wawancara mengenai pandangan atau persepsi masyarakat terhadap adanya asuransi takaful keluarga sebagai berikut:

Bpk Ferry Syahputra ( Pihak Asuransi )	Menurut bapak ferry syahputra selaku pembimbing di perusahaan asuransi takaful keluarga sekaligus agency di perusahaan tersebut. Bahwa asuransi takaful keluarga menurut bapak ferry sangat bagus. Karna berdasarkan penjualan yang syariah dan yang sangat bagus di dalam asuransi takaful keluarga ini legalitas nya sudah ada MUI nya dan sudah ada dewan pengawas syariah nya.
Bpk Suriono	Menurut saya asuransi ini sebenarnya sangat bagus bagi masyarakat seperti kita ini, namun karena faktor pendapatan dan juga keperluan di dalam rumah tangga, saya belum masuk di bagian produk asuransi ini karena masih banyak keperluan di dalam rumah tangga saya.
Lija ( Mahasiswa )	Asuransi itu menurut saya mempunyai kendala di bagian pada saat pembayaran premi, karena tidak semua kondisi perekonomian orang tua yang besar dan premi asuransi yang tidak terjangkau oleh masyarakat seperti saya, sedangkan pada dasarnya asuransi ini yang paling rentang di butuhkan oleh masyarakat, tetapi karena kendala dari biaya premi asuransi ini makanya asuransi ini belum terlalu di minati. Bahkan saya sendiri pun sebenarnya belum menggunakan asuransi ini karena faktor dari keuangan saya.
Tia ( Mahasiswa )	Asuransi untuk memudahkan masyarakat apabila terjadi masalah di kemudian hari, kita sudah ada simpanan tabungan. Dengan adanya asuransi ini masa depan kita terjamin. Tapi menurut saya asuransi ini belum berkembang di kampung saya.

Makanya perlu adanya sosialisasi yang perlu di tingkatkan lagi di kampung – kampung, contohnya di kampung saya.

Dalam hal ini partisipasi masyarakat terhadap lembaga asuransi masih lebih sedikit di bandingkan dengan masyarakat yang menggunakan lembaga bank sebagai pilihan investasi maupun saving. ada beberapa alasan masyarakat enggan menggunakan lembaga asuransi syariah, berikut alasannya : 1) Lemahnya pengetahuan masyarakat akan manfaat dari asuransi; 2) Faktor ekonomi atau pendapatan.

Dengan demikian dapat di tarik kesimpulan dari beberapa pendapat masyarakat di atas bahwa lemahnya pengetahuan dan kurangnya sosialisasi serta faktor pendapatan masyarakat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan asuransi syariah. Faktor – faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berasuransi syariah yaitu 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 adalah reputasi. Selain reputasi faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah yaitu proteksi yaitu sebagaicover 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 perbulanya (Sabik Khumaini, 2019).

Adapun solusi yang dapat dilakukan yaitu dengan mengubah paradigma masyarakat melalui edukasi pendekatan nilai–nilai yang terkandung di dalam islam. Barulah ekonomi islam sebagaimana dalam paradigma masyarakat mudah, murah, fleksibel, berkualitas dan berkah hadir ditengah–tengah kita. Dari pemaparan di atas peran syariah marketing dalam perusahaan asuransi sangatlah penting dengan begitu perusahaan asuransi syariah akan didekatkan dengan kehalalan dan terhindar dari keharaman. PT Asuransi Takaful Keluarga sebagai salah satu perusahaan asuransi pertama di indonesia yang bergerak dalam bidang

asuransi jiwa bagi masyarakat juga harus menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan perusahaan asuransi lainnya. Karena itu sejak tahun 2011 PT Asuransi Takaful Keluarga Surabaya mendirikan agensi yang berguna untuk merekrut agen-agen baru yang akan memasarkan produk-produk yang ada di perusahaan takaful. Sejauh ini banyak masyarakat yang belum mengerti dan belum memahami produk-produk yang ada di PT Asuransi Takaful Keluarga. Maka perusahaan lebih meningkatkan lagi sosialisasi ke masyarakat-masyarakat agar masyarakat itu sendiri mengerti dan manfaat yang mereka dapat sehingga berpikir bahwa perlindungan untuk keluarga itu sangatlah penting.

Selama penulis melaksanakan kegiatan kerja praktek di bagian marketing, ditemukan ada beberapa perbedaan pendapat terkait persepsi masyarakat terhadap adanya asuransi takaful keluarga. Adapun faktor perbedaan pendapat tersebut yaitu faktor pendapatan, kurangnya pengetahuan terhadap asuransi takaful keluarga dan kurangnya sosialisasi dari pihak perusahaan ke masyarakat. Dengan peran asuransi dalam memberikan perlindungan terhadap resiko yang akan dihadapi oleh masyarakat. Masyarakat sekarang mulai berpikir akan resiko yang mereka hadapi di kemudian hari maka perlu di tingkatkan permintaan kebutuhan terhadap jaminan asuransi. Dengan adanya permintaan asuransi yang meningkat maka perusahaan asuransi akan terus meningkatkan penawaran kepada investor untuk berinvestasi di jasa asuransi syariah. Dari fenomena ini maka muncul lah harapan masyarakat. Adapun persepsi masyarakat terhadap ekonomi syariah sebagai berikut: 1) Investasi di lembaga syariah semestinya lebih menguntungkan dari investasi konvensional (untung rugi); 2) Lembaga syariah semestinya lebih bersifat permisif; 3) Ekonomi syariah hanya dipandang secara sempit yaitu sebagai ekonomi yang bebas riba (mengambil keuntungan).

Namun dalam hal ini partisipasi masyarakat terhadap lembaga asuransi syariah masih lebih sedikit di bandingkan dengan konvensional. Ada beberapa alasan masyarakat enggan menggunakan lembaga asuransi syariah, berikut alasannya: 1) Masyarakat menganggap manfaat asuransi tidak dirasakan langsung; 2) Masyarakat enggan berasuransi karena menganggap resiko tidak pasti; 3) Masyarakat menganggap asuransi syariah sama dengan asuransi konvensional.

Dari beberapa alasan tersebut kemajuan dalam perkembangan industri syariah masih kalah jauh di dibandingkan dengan industri konvensional. Hal itu di sebabkan kurangnya minat masyarakat terhadap produk – produk jasa asuransi syariah. Rendahnya pengetahuan dan minat masyarakat dalam menggunakan produk asuransi syariah yang disebabkan masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai produk asuransi syariah. Bukan hanya tingkat pemahaman namun faktor pendapatan, pelayanan dan juga promosi juga berpengaruh terhadap tingkat keminatan dalam berasuransi syariah. Adapun faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah adalah reputasi. Selain reputasi adapun faktor lain yang mendorong seorang menjadi nasabah yaitu proteksi atau pegangan apabila seseorang tidak bisa lagi menandatangani penghasilan seperti biasanya yang disebabkan karena sakit, pensiun, meninggal dunia dan cacat permanen. Adapun faktor lain selain ingin mendapatkan dana ketika sakit, nasabah juga ingin mendapatkan keuntungan lain yaitu ingin mendapatkan uang dari setiap premi yang dibayarkan pada setiap bulanya.

Dari beberapa perbedaan pendapat diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa berkembangnya asuransi syariah itu berpengaruh terhadap minatnya masyarakat. Masyarakat perlu memperkirakan atau merencanakan suatu investasi guna menghindari hal hal yang tidak di inginkan terjadi di kemudian hari.

## **E. Simpulan**

Pandangan masyarakat terhadap munculnya asuransi takaful keluarga disebabkan oleh beberapa faktor seperti faktor pendapatan, pengetahuan, kurangnya sosialisasi. Dan sebagian masyarakat belum mengetahui secara pasti perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional itu sendiri. Masyarakat beranggapan bahwa asuransi takaful keluarga dan asuransi konvensional itu sama saja. Hal ini diakibatkan kurangnya sosialisasi dan pengenalan produk–produk yang terdapat di takaful keluarga dari pihak asuransi dan prosedurnya sehingga banyak sekali masyarakat tidak bergabung menjadi nasabah pada asuransi takaful keluarga.

**F. Daftar Pustaka**

- Sabik, K., (2019). Persepsi Dan Minat Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah Di Kabupaten Tangerang. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*.
- Dedi, Y., (2018), Strategi Asuransi Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin, Jakarta: Universitas Muhammadiyah.
- Donny, P., Irwansyah. (2020). Memahami Masyarakat Dan Perspektifnya. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*.
- Dedeh, M., Ruth, R., N, (2019), Pemberdayaan Masyarakat, Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Roos, N., (2021), Perkembangan Asuransi, *Jurnal Institusi Politeknik Genesha Medan*.
- Muhammad, K., (2021), Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Jawa Barat: CV Adanu Abimata.