

RESPONS MASYARAKAT KUDUS TERHADAP ASURANSI SYARIAH

M. Arif Hakim

Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus

E-mail : arif_stainkds@yahoo.com

Abstract

The purpose of this research is: (1) How is the response of Kudus society to Syariah insurance; (2) What are the main factors which influence the response of Kudus society to Syariah insurance. This research including field research with approach qualitative. Data analysis using descriptive analysis. Result of this research indicate that response of Kudus society to Syariah insurance is very good. The main factors which influence the response is factor endogenous and exogenous. Factor endogenous is including prosperity, mount the earnings, life style and custom. Exogenous factor is products of Syariah insurance, start form and closing limit, mount the premium rate, specific things and draw other, governmental regulation, and other rule or taxation.

Keywords: *response, society, Syariah insurance.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melihat (1) bagaimana respon masyarakat Kudus terhadap asuransi Syariah; (2) Faktor utama apa yang mempengaruhi respon masyarakat Kudus pada asuransi Syariah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menerapkan pendekatan kualitatif dengan melakukan analisa deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa respon masyarakat Kudus terhadap asuransi Syariah sangatlah baik. Faktor utama yang mempengaruhi respon adalah faktor endogenous dan exogenous. Faktor endogeneous meliputi keamanan, jumlah penghasilan, gaya hidup dan kebiasaan. Faktor exogenous adalah produk dari asuransi Syariah dalam hal batas penarikan, tingkat suku bunga premium, daya tarik, aturan pemerintah dan hal lain termasuk pajak.

Kata kunci: *respon, masyarakat, Asuransi Syariah*

Latar Belakang Masalah

Dalam *Encyclopedia Britannica* (dalam Heri Sudarsono, 2004: 112) disebutkan bahwa asuransi pada awalnya adalah suatu kelompok yang bertujuan membentuk arisan untuk meringankan beban keuangan individu dan menghindari kesulitan pembiayaan. Secara umum konsep asuransi merupakan persiapan yang dibuat oleh sekelompok orang yang masing-masing menghadapi kerugian kecil sebagai sesuatu yang tidak dapat diduga. Apabila kerugian itu menimpa salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu, maka kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka.

Kebutuhan akan jasa perasuransian semakin dirasakan, baik oleh individu maupun dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi resiko yang mendasar atau dalam menghadapi resiko atas harta benda yang dimiliki. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya menghadapi berbagai resiko yang mungkin dapat mengganggu kesinambungan usahanya.

Definisi asuransi dapat dilihat dari lima sudut pandang, yaitu dari sudut pandang ekonomi, hukum, bisnis, sosial maupun matematika (Herman Darmawi, 2004: 2-3). Tidak ada satu definisi yang bisa memenuhi masing-masing sudut pandang tersebut. Asuransi merupakan bisnis yang unik, yang di dalamnya terdapat lima aspek tersebut.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 menyebutkan bahwa asuransi atau pertanggungan 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 kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

Dari pengertian asuransi tersebut diketahui adanya tiga unsur pokok dalam asuransi yang dipandang bertentangan dengan nilai-

nilai syariah yaitu bahaya yang dipertanggungkan, premi pertanggungangan dan sejumlah uang ganti rugi pertanggungangan.

Bisnis asuransi adalah sesuatu yang baru dalam literatur fiqh Islam dan termasuk dalam kategori masalah kontemporer yang baru terangkat ke permukaan pada paruh akhir abad 18 M (Mohd. Ma'shum Billah, 2001: 3), yaitu tepatnya setelah Ibnu Abidin (1784-1836 M), seorang ahli hukum Islam (*lawyer*) yang menganut mazhab Hanafi, mengomentari tentang praktek asuransi dalam sebuah kitabnya *Radd al-Mukhtar*.

Para ulama berbeda pendapat dalam menentukan keabsahan praktik hukum asuransi (Nandi Rahman, 2002: 4; Warkum Sumitro, 2002: 176-178). Secara garis besar, kontroversial terhadap masalah ini dapat dipilah menjadi dua kelompok, yaitu pertama ulama yang mengharamkan asuransi, dan kedua ulama yang membolehkan asuransi. Kedua kelompok ini mempunyai *hujjah* (dasar hukum) masing-masing dan memberikan alasan-alasan hukum sebagai penguat terhadap pendapat yang disampaikannya. Di antara pendapat para ulama dalam masalah asuransi ini ada yang mengharamkan asuransi dalam bentuk apapun dan ada yang membolehkan semua bentuk asuransi. Di samping itu, ada yang berpendapat membolehkan asuransi yang bersifat sosial (*ijtima'i*) dan mengharamkan asuransi yang bersifat komersial (*tijary*) serta ada pula yang meragukannya (*syubhat*).

Untuk mencari jalan keluar dari berbagai macam unsur yang dipandang tidak sejalan dengan syariah, menurut A. Azhar Basyir (dalam Heri Sudarsono, 2004: 113-114), telah diusahakan adanya perusahaan asuransi yang menekankan sifat saling menanggung, saling menolong di antara para tertanggung yang bernilai kebajikan menurut ajaran Islam.

Perkembangan asuransi Islam di Indonesia cukup menggembarakan. Kalau pada tahun 1994 Asuransi Takaful sebagai pemain tunggal dalam bisnis asuransi Islam, maka tahun 2001 mulai muncul pesaing baru yaitu Asuransi Syariah Mubarakah. Setelah itu banyak perusahaan asuransi konvensional yang kepincut membuka divisi/cabang syariah dengan mengelola usahanya sesuai dengan syariah, misalnya MAA Life Assurance, Asuransi Jiwa Great Eastern, Asuransi

Bumiputera dan lain sebagainya.

Sebagai salah satu kabupaten di Propinsi Jawa Tengah, Kudus merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi, keunggulan, dan daya saing cukup apabila dapat dikelola secara baik, terencana, dan konsisten serta berkelanjutan. Apalagi didukung dengan letaknya yang cukup strategis, sebab berada di jalur pantai utara (pantura) persimpangan antara Semarang-Kudus-Pati dan Jepara-Kudus-Grobogan. Posisi Kudus terletak pada jalur transportasi regional.

Dalam sektor perekonomian, mulai tahun 2003 Kudus menjalankan sembilan program yang patut dibanggakan (Tavif Rudiyanto dkk., t.t.: 65-67) yaitu, *pertama*, peningkatan modal dan investasi daerah. Hasil yang diperoleh adalah meningkatnya devisa dan pendapatan daerah serta terpenuhinya sarana investasi. *Kedua*, peningkatan informasi pasar bagi dunia usaha, yang menghasilkan perluasan informasi pasar dan produk unggulan. *Ketiga*, pengembangan pusat informasi terpadu, sehingga mampu meningkatkan informasi pasar bagi dunia usaha. *Keempat*, pengembangan dan pemanfaatan kelembagaan. Hasilnya, mampu mengurangi tunggakan KUT petani dan tertatanya PKL. *Kelima*, peningkatan kinerja BUMD. Membuahkan tersedianya kinerja perusda yang profesional. *Keenam*, penanggulangan kemiskinan. Hasilnya, mampu membuat pendistribusian beras raskin tepat waktu. *Ketujuh*, peningkatan kualitas dan kuantitas promosi. Hasilnya mampu meningkatkan keterampilan desain bordir dan perancang busana. *Kedelapan*, penguatan struktur usaha industri kecil. Hasilnya, mampu menjadikan kegiatan penyertaan modal dana bergulir lancar dan meningkatnya modal bagi UKM. Dan *kesembilan*, peningkatan ekonomi kerakyatan, yang menghasilkan tercapainya pemerataan persediaan pangan.

Dalam penelitian ini akan dibahas dan dikaji tentang respons masyarakat Kudus terhadap asuransi Islam. Sampai penelitian ini dilakukan (tahun 2006), di Kudus belum ada asuransi Islam atau asuransi konvensional yang membuka cabang/divisi syariah. Yang sudah ada adalah bank syariah yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM) dan Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRI Syariah), serta Baitul Mal wat Tamwil (BMT) yang jumlahnya lumayan banyak.

Permasalahan

Pokok masalah yang akan diteliti dalam dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana respons masyarakat Kudus terhadap asuransi Islam?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi respons masyarakat Kudus terhadap Asuransi Islam?

Tinjauan Pustaka

Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Freddy Pasaribu (2004) meneliti tentang “Perbandingan Perhitungan Premi Asuransi Beasiswa Berencana AJB Bumiputera 1912 Kantor Operasional Gambir dan AIA Education PT. Asuransi AIA Indonesia”. Pasaribu menyimpulkan bahwa premi yang ditetapkan oleh AJB Bumiputera 1912 lebih ringan karena masa pembayaran preminya lebih lama. Sedangkan dari pihak PT. Asuransi AIA Indonesia pembayaran preminya sedikit lebih besar dikarenakan masa pembayaran premi lebih singkat.

Penelitian yang dilakukan oleh Ikrom bin Abdul Rahman (2005), yang meneliti tentang “Asas-Asas Perlindungan Nasabah Tertanggung menurut Asuransi Takaful Syariah dan Pelaksanaannya pada PT. Asuransi Takaful Syariah Medan”. Hasilnya menunjukkan bahwa asas-asas perlindungan terhadap nasabah tertanggung dalam Asuransi Takaful yaitu asas saling bertanggung jawab, saling membantu dan saling melindungi antar sesama nasabah. Pihak Asuransi Takaful menjamin pelaksanaan asas-asas tersebut dijalankan secara baik sesuai dengan konsep syariah Islam. Para nasabah juga merespons positif dengan berpendapat bahwa pelaksanaan asas-asas perlindungan nasabah tertanggung pada Asuransi Takaful berjalan dengan baik sesuai dengan konsep dasar yang saling menguntungkan.

Penelitian tentang “Asas Perlindungan Hukum terhadap Nasabah dalam Asuransi Syariah (Studi Kasus Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan)” yang dilakukan oleh Zulfajri (2006), menyimpulkan bahwa bentuk penerapan asas-asas syariah berhubungan dengan asas perlindungan hukum terhadap nasabah

dalam asuransi syariah pada umumnya dan Asuransi Takaful pada khususnya adalah dari perjanjian atau polis asuransi dan syarat umum polis yang dikeluarkan oleh Asuransi Takaful Keluarga sendiri, karena menuangkannya dalam perjanjian atau polis, sehingga aturan syariah tersebut dapat mengikat kepada pihak dan nasabah mendapat perlindungan hukum, karena “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya” (KUHPerduta Pasal 1338).

Nurwati Indah Murni melakukan penelitian dengan judul “Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Asuransi Takaful Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah”. Dengan memakai pendekatan yuridis normatif, dia menyimpulkan bahwa keabsahan akad yang mendasari kontrak asuransi syariah didasarkan pada al-Qur’an, Sunnah, Qiyas dan Ijma’. Sehingga dalam hal ini umat Islam tidak perlu ragu terhadap produk asuransi syariah, karena akad yang diterapkan dalam

asuransi syariah merupakan akad yang memang bertujuan untuk menghindari hal-hal yang dilarang oleh agama Islam seperti *ghbarar*, *maisir*, dan *riba*. Untuk dapat menciptakan produk asuransi yang terhindar dari unsur *ghbarar*, *maisir* dan *riba*, maka perusahaan asuransi syariah hendaknya benar-benar menerapkan akad dan prinsip yang dibenarkan secara syar’i, serta Dewan Pengawas Syariah selaku lembaga independen yang bertugas mengawasi kegiatan operasional perusahaan asuransi syariah hendaknya benar-benar memberikan sanksi manakala terdapat penyelewengan terhadap penerapan akad maupun prinsip asuransi.

Penelitian tentang “Prediksi Tingkat Kesehatan Perusahaan Asuransi Jiwa Termasuk Kemungkinan Kebangkrutannya dengan Rasio-Rasio Keuangan” telah dilakukan oleh Peni Sawitri. Data sekunder berupa hasil peringkat Asuransi Jiwa yang telah dilakukan Biro Riset Infobank per Desember 2000 terhadap 60 perusahaan asuransi jiwa digunakan dalam analisa. Analisa dilakukan menggunakan metode *multiple discriminant analysis* (MDA) yaitu model dari fungsi diskriminan atau disebut dengan *linear discriminant function* terhadap rasio-rasio versi Biro Riset Infobank tersebut. Semua kriteria rasio yang dipilih oleh Biro Riset InfoBank masih

belum dapat dijadikan estimator atau penentu ukuran kesehatan perusahaan asuransi jiwa karena hanya 44,9 % saja ketepatannya, jadi masih banyak variabel lain yang sebenarnya menjadi ukuran kesehatan perusahaan asuransi jiwa.

Landasan Teori

1. Definisi Asuransi Islam

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 21/ DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah dinyatakan bahwa asuransi syariah (*ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah (tidak mengandung unsur *ghbarar*/penipuan, *maysir*/perjudian, *riba*, *zulm*/penganiayaan, *risywah*/suap, barang haram dan maksiat).

Sedangkan Praja (dalam Muhammad, 2002: 101) mengatakan bahwa takaful adalah saling memikul resiko di antara sesama orang sehingga antara satu dengan lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lainnya. Saling pikul resiko itu dilakukan atas dasar saling tolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana ibadah (*tabarru'*) yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.

2. Prinsip Dasar Asuransi Islam

Prinsip-prinsip dasar dalam asuransi Islam adalah (Hasan Ali, 2004: 125-136; Heri Sudarsono, 2004: 115-116):

- a. Tauhid (*unity*);
- b. Keadilan (*justice*);
- c. Tolong-menolong (*ta'awun*);
- d. Kerja sama (*cooperation*);
- e. Amanah (*trustworthy* atau *al-amanah*);
- f. Kerelaan (*ar-ridha*);
- g. Larangan riba;
- h. Larangan *maysir* (judi);

- i. Larangan ketidakpastian (*ghabar*);
- j. Larangan haram dan maksiat;
- k. Saling bertanggung jawab;
- l. Saling melindungi penderitaan satu sama lain.

3. Landasan Asuransi Islam

Landasan dari asuransi Islam adalah (Hasan Ali, 2004: 104-124):

a. Al-Qur'an

Di antara ayat-ayat al-Qur'an yang mempunyai muatan nilai-nilai yang ada dalam praktik asuransi adalah :

- 1) Surat al-Maidah ayat 2
- 2) Surat al-Baqarah ayat 185 dan 261
- 3) Surat Yusuf ayat 46-49
- 4) Surat at-Taghabun ayat 11
- 5) Surat an-Nisa' ayat 7.

b. Sunnah Nabi

Misalnya hadits tentang *aqilah* yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah. Hadits itu menjelaskan tentang praktik *aqilah* yang telah menjadi tradisi di masyarakat Arab. *Aqilah* dalam hadits itu dimaknai dengan *ashabah* (kerabat dari orang tua laki-laki) yang mempunyai kewajiban menanggung *diyath* atau denda jika ada salah satu anggota sukunya melakukan pembunuhan terhadap anggota suku yang lain.

c. Piagam Madinah

Di dalam piagam Madinah disebutkan bahwa seseorang yang menjadi tawanan perang musuh, maka *aqilah* dari tawanan tersebut akan menyumbangkan tebusan dalam bentuk pembayaran atau *diyath* kepada musuh, sebagai pesanan yang memungkinkan terbebaskan tawanan tersebut. Sebagaimana kontribusi tersebut akan dipertimbangkan sebagai bentuk lain dari pertanggungans sosial (*social insurance*).

d. Praktik Sahabat

Praktik sahabat berkenaan dengan pembayaran hukuman

atau ganti rugi pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Beliau memerintahkan agar daftar atau *diwan* saudara-saudara muslim disusun perdistrik. Orang-orang yang tercantum dalam *diwan* tersebut berhak menerima bantuan dari satu sama lain dan harus menyumbang untuk pembayaran hukuman atas pembunuhan (tidak disengaja) yang dilakukan oleh salah seorang anggota masyarakat mereka.

e. Ijma'

Para sahabat telah melaksanakan *ittifaq* atau kesepakatan tentang *aqilah*. Terbukti dengan tidak adanya pertentangan oleh sahabat lain terhadap apa yang telah dilakukan oleh Khalifah Umar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mereka sepakat mengenai persoalan ini.

f. Syar'u Man Qablana

Contoh dari metode *syar'u man qablana* adalah kewajiban menjalankan puasa. Ini ditegaskan dalam QS. al-Baqarah ayat 183. Dalam masalah ini, praktik yang mempunyai nilai sama dengan asuransi, yang pernah dikerjakan oleh suku kuno Arab pra-Islam adalah praktek *aqilah*. *Aqilah* adalah iuran darah yang dilakukan oleh keluarga dari pihak laki-laki si pembunuh. Sebenarnya si pembunuhlah yang harus membayar ganti rugi tersebut. Namun kelompok menanggung pembayarannya karena si pembunuh kebetulan adalah anggotanya.

g. Istihsan

Kebaikan dari kebiasaan *aqilah* di kalangan suku Arab kuno terletak pada kenyataan bahwa ia dapat menggantikan balas dendam berdarah.

4. Konfigurasi Akad dalam Asuransi Islam

Menurut Muslehuddin (1997: 151), praktik asuransi merupakan akad yang *ghairu musamma* (akad yang belum ada penamaannya) dan termasuk akad yang baru dalam literatur fiqih. Dalam beberapa hal, terjadi proses analogi hukum (*qiyas*) terhadap praktik operasional asuransi dengan beberapa akad yang telah dikenal (*musamma*). Salah satunya adalah akad *muwalat*, yaitu akad antara

dua orang yang tidak terikat hubungan nasab (keturunan), yang salah satunya meng-cover musibah pertanggung jawaban *diyath* terhadap peristiwa pembunuhan. Bahkan menurut Muslehuddin, bahwa akad *muwalat* dalam pandangan ulama yang membolehkan asuransi, serupa dengan asuransi kewajiban (*liability insurance*).

Di sisi lain, asuransi didasarkan pada akad *tabarru'* yaitu akad yang didasarkan atas pemberian dan pertolongan dari satu pihak kepada pihak lain. Akad *tabarru'* merupakan bagian dari *tabaddul haq* (pemindahan hak). Walaupun pada dasarnya akad *tabarru'* hanya searah dan tidak disertai dengan imbalan, tetapi ada persamaan prinsip dasar di dalamnya, yaitu adanya nilai pemberian yang didasarkan atas prinsip tolong-menolong dengan melibatkan perusahaan asuransi sebagai lembaga pengelola dana.

Dengan akad *tabarru'* berarti peserta asuransi telah melakukan persetujuan dan perjanjian dengan perusahaan asuransi (sebagai lembaga pengelola) untuk menyerahkan pembayaran sejumlah dana (premi) ke perusahaan agar dikelola dan dimanfaatkan untuk membantu peserta lain yang kebetulan mengalami kerugian. Akad *tabarru'* ini mempunyai tujuan utama yaitu terwujudnya kondisi saling tolong-menolong (*ta'awun*) antara peserta asuransi untuk saling menanggung (*takaful*) bersama.

Akad lain yang dapat diterapkan dalam bisnis asuransi adalah akad *mudharabah*, yaitu satu bentuk akad yang didasarkan pada prinsip *profit and loss sharing* (berbagi atas untung dan rugi), di mana dana yang terkumpul dalam total rekening tabungan (*saving*) dapat diinvestasikan oleh perusahaan asuransi yang resiko investasi ditanggung bersama antara perusahaan dan nasabah. Maka jika dalam investasinya mendapat keuntungan, maka keuntungan tersebut dibagi bersama sesuai dengan porsi (*nisbah*) yang disepakati. Sebaliknya jika dalam investasinya mengalami kerugian (*loss* atau *negative return*), maka kerugian tersebut juga dipikul bersama antar peserta asuransi dan perusahaan.

5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi

Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan terhadap asuransi (Islam) adalah faktor *endogenous* dan *exogenous* (Muhammad, 2002: 110). Faktor *endogenous* diantaranya adalah

termasuk kemakmuran, tingkat pendapatan, gaya hidup, adat dan tradisi bahkan tingkat keberagamaan. Masing-masing faktor ini akan menentukan tingkat keputusan seseorang untuk membeli suatu jasa asuransi tertentu, walaupun keberadaannya masih sangat relatif dan tergantung pada lokalitas dan lingkungan di sekitarnya. Namun demikian, tingkat pendidikan, pengetahuan dan kesadaran akan kebutuhan jasmani dan rohani masyarakat kita yang pada umumnya sudah berkembang, diharapkan dapat memicu meningkatnya permintaan terhadap jasa-jasa asuransi yang lebih sesuai dengan kondisi sosio ekonomi dan religi masyarakat.

Faktor *exogenous* adalah faktor dari luar diri manusia, tetapi dapat mendorong seseorang menentukan keputusan untuk membeli suatu jasa. Dengan kata lain, faktor *exogenous* merupakan faktor dari luar tetapi dapat mendorong terjadinya permintaan, barangkali cukup relevan untuk diuraikan dalam konteks ini. Faktor-faktor tersebut antara lain, produk asuransi Islam itu sendiri, mulai dari bentuk dan batas penutupan, tingkat suku premi, dan hal-hal yang spesifik dan menarik lainnya. Faktor lain misalnya peraturan pemerintah, perpajakan atau ketentuan lain yang dapat mendorong seseorang membeli asuransi Islam. Contoh para nasabah Bank Muamalat mengutamakan mengasuransikan dirinya dengan membeli asuransi jiwa Takaful, dan lain-lain.

Metode Penelitian

1. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder (Winarno Surakhmad, 1994: 134). Data primer atau utama dalam penelitian ini akan diperoleh dengan *field research*. Penelitian lapangan digunakan untuk memperoleh data-data seputar respons masyarakat Kudus terhadap asuransi Islam dan faktor-faktor yang mempengaruhi respons tersebut. Data primer diperoleh langsung dari para nasabah/peserta asuransi konvensional dan masyarakat umum (calon nasabah) dengan menggunakan kuesioner.

Sedangkan data sekunder diperoleh dari penelitian pustaka (*library research*), merupakan data yang berkaitan dengan

pertumbuhan dan perkembangan asuransi Islam dan sekaligus pengaruhnya terhadap perekonomian baik secara regional maupun nasional. Penggunaan data ini lebih diarahkan pada upaya untuk mendukung masalah dan membangun landasan teori sebagai wujud justifikasi fenomena lapangan. Adapun data sekunder dapat diperoleh dari jurnal, buku, buletin, massmedia, dan lain sebagainya.

2. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian berupa seluruh masyarakat (nasabah) asuransi konvensional yang ada di kabupaten Kudus dan masyarakat potensial (calon nasabah). Teknik yang digunakan dalam penentuan sampel yaitu metode *insidental random sampling*, dengan maksud untuk untuk mengeliminasi subyektifitas peneliti dan memberikan potensi yang sama bagi setiap nasabah untuk dimasukkan ke dalam sampel.

3. Teknik Pengambilan Data

Untuk memperoleh data penelitian, maka digunakan instrumen penelitian berupa kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengambilan atau pengumpulan data dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2004: 135).

Kuesioner dalam penelitian ini terdiri dari 15 item pertanyaan yang termasuk pertanyaan tertutup, maksudnya pertanyaan yang mengharapkan jawaban singkat atau mengharapkan responden untuk memilih salah satu alternatif jawaban dari setiap pertanyaan yang telah tersedia. Pertanyaan tertutup akan membantu responden untuk menjawab dengan cepat dan juga memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data terhadap seluruh angket yang telah terkumpul. Kuesioner dalam penelitian ini disebar kepada nasabah dan calon nasabah yang menjadi obyek penelitian. Kuesioner dikirim secara langsung ke obyek melalui kantor asuransi yang tersebar di kabupaten Kudus.

4. Teknik Analisis Data

Oleh karena penelitian ini lebih diarahkan kepada penelitian kualitatif-empirik maka teknik analisis yang dipakai dalam penelitian ini terutama menggunakan metode analisis deskriptif.

Pembahasan

Gambaran Umum Responden

Adapun deskripsi responden sebagai berikut :

Tabel 1
Deskripsi umur responden

NO.	UMUR	JUMLAH	PROSENTASE
1.	> 50 TH	4	6 %
2.	46-50 TH	2	3 %
3.	41-45 TH	1	1 %
4.	36-40 TH	7	11 %
5.	31-35 TH	7	11 %
6.	26-30 TH	18	28 %
7.	20-25 TH	21	33 %
8.	< 20 TH	0	0 %

Sumber : data primer diolah

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang menjadi nasabah asuransi konvensional termasuk kategori usia produktif yaitu 20-25 tahun sebanyak 21 orang atau 33 %, umur 26-30 tahun sebanyak 18 orang atau 28 %, umur 31-35 tahun sebanyak 7 orang atau 11 %, serta umur 36-40 tahun sebanyak 7 orang atau 11%.

Tabel 2
Deskripsi jenis kelamin responden

NO.	JENIS KELAMIN	JUMLAH	PROSENTASE
1.	Laki-laki	29	46 %
2.	Perempuan	32	50,7 %

Sumber : data primer diolah

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang menjadi nasabah asuransi konvensional memiliki jenis kelamin perempuan yaitu 32 orang atau 50,7 %. Sedangkan yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 29 orang atau 46 %.

Tabel 3
Deskripsi pekerjaan responden

NO.	PEKERJAAN	JUMLAH	PROSENTASE
1.	Petani	0	0 %
2.	Wiraswasta	4	6 %
3.	Guru/Dosen	3	4 %
4.	PNS/ABRI	12	19 %
5.	Karyawan	27	42 %
6.	Lain-Lain	12	19 %

Sumber : data primer diolah

Dengan melihat tabel di atas tersebut, kita bisa menyimpulkan bahwa responden sebagian besar adalah karyawan perusahaan dengan jumlah responden 27 orang atau 42 %, PNS/ABRI sebanyak 12 orang atau 19 %, lain-lain sebanyak 12 orang atau 11 %. Hal ini memberikan indikasi nyata bahwa mayoritas responden bekerja sebagai karyawan perusahaan dan PNS/ABRI. Dengan melihat kondisi demikian maka pengembangan usaha di bidang asuransi Islam di kabupaten Kudus sangat potensial dikembangkan mengingat karyawan dan PNS/ABRI memiliki potensi besar untuk menjadi nasabah asuransi Islam sebab mereka mempunyai penghasilan tetap sementara biaya hidup di kabupaten Kudus relatif masih murah dan rendah.

Tabel 4
Deskripsi tingkat pendidikan responden

NO.	TK. PENDIDIKAN	JUMLAH	PROSENTASE
1.	SD	1	1 %
2.	SLTP	2	3 %
3.	SLTA	11	17 %
4.	DIPLOMA	11	17 %
5.	SARJANA	31	49 %
6.	S2/S3	1	1 %

Sumber : data primer diolah

Menurut tabel di atas, terlihat bahwa responden sebagian besar berpendidikan formal SD sebanyak 1 orang atau 1 %, tingkat

SLTP sebanyak 2 orang atau 3 %, tingkat SLTA sebanyak 11 orang atau 17 %, Diploma sebanyak 11 orang atau 17 % orang serta S2/S3 sebanyak 1 orang atau 1 %. Sedangkan mayoritas responden adalah Sarjana (S1) sebanyak 31 orang atau 49 %. Hal ini menunjukkan bahwa responden merupakan pihak yang sangat rasional dalam menentukan menjadi nasabah asuransi. Harapan besar terbuka luas dan lebar jika kelak berdiri asuransi Islam di kabupaten Kudus, maka mereka beralih atau berkonversi menjadi nasabah asuransi Islam yang lebih mengedepankan *ta'awun* dan *tabarru'*.

Tabel 5
Deskripsi pendapatan responden

NO.	PENDAPATAN	JUMLAH	PROSENTASE
1.	< 1 JUTA	21	33 %
2.	1-1,5 JUTA	5	7 %
3.	1,5-2 JUTA	1	1 %
4.	2-2,5 JUTA	1	1 %
5.	2,5-3 JUTA	0	0 %
6.	> 3 JUTA	3	4 %

Sumber : data primer diolah

Berdasarkan data dalam tabel di atas, pendapatan mayoritas responden berada dalam kategori di bawah 1 juta rupiah, sebanyak 21 orang atau 33 %. Responden yang berpendapatan 1-1,5 juta rupiah sebanyak 5 orang atau 7 %. Yang memiliki pendapatan sekitar 1,5-2 juta hanya 1 orang atau 1 %, 2-2,5 juta rupiah sebanyak 1 orang atau 1 %. Sedangkan yang mempunyai pendapatan 3 juta ke atas sebanyak 3 orang atau 4 %. Jika dikorelasikan dengan pekerjaan responden yang kebanyakan adalah karyawan perusahaan dan PNS/ABRI, maka besar kemungkinan bahwa mereka merupakan nasabah asuransi tenaga kerja (jamsostek) dan askes, meskipun penghasilan mereka dibawah 1 juta ke bawah.

Berdasarkan rekapitulasi terhadap keseluruhan jawaban yang diberikan responden, maka penelitian ini menunjukkan hasil bahwa sebanyak 29 orang responden atau 46% merupakan nasabah atau peserta asuransi konvensional. Sedangkan yang 32 atau 50% orang, tidak atau belum menjadi nasabah atau peserta asuransi konven-

sional. Yang lebih menarik lagi bahwa sebanyak 33 orang responden atau 52 % tidak merasa puas dengan pelayanan (*service*) yang diberikan oleh perusahaan asuransi konvensional. Hanya 23 orang responden atau 36 % yang menyatakan puas dengan pelayanan asuransi konvensional.

Dari jumlah responden, terdapat 27 orang atau 42 % yang mengetahui asuransi syari'ah/takaful/asuransi Islam. Sedangkan 34 orang responden atau 53 % tidak mengetahuinya. Para responden mengetahui asuransi Islam/asuransi syari'ah/takaful dari media cetak/media elektronik sebesar 47 %, dari teman/orang lain sebesar 46 %, dari usaha sendiri sebesar 15 % dan dari agen pemasaran sebesar 12 %. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat kurang begitu mengetahui bahkan mengenal asuransi Islam/asuransi syari'ah/takaful. Maka oleh sebab itu, sosialisasi harus dilakukan oleh perusahaan asuransi syariah yang ada di Indonesia, yang jumlahnya semakin bertambah banyak. Hanya ada 16 responden atau 25 % yang mengetahui produk-produk asuransi Islam. Sedangkan 44 orang responden atau 69 % tidak mengetahuinya. Hal itu disebabkan oleh masih minimnya kantor-kantor asuransi Islam di kota-kota kecil di Indonesia, termasuk di kabupaten Kudus, dan juga masih sangat rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap lembaga keuangan syari'ah khususnya asuransi Islam.

Meskipun demikian, terdapat 31 orang atau 49 % yang berminat menjadi nasabah asuransi Islam/asuransi syari'ah/takaful. Terdapat 53 responden atau 84 % setuju dengan kehadiran asuransi Islam dan bahkan 58 responden atau 92 % menyatakan persetujuannya jika asuransi Islam hadir di kabupaten Kudus.

Alasan yang mendasari persetujuan responden akan kehadiran asuransi Islam di kabupaten Kudus adalah 82 % atau 52 orang lebih memilih asuransi Islam karena sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam, 41 orang atau 65 % karena keunggulan sistem dan operasionalnya, 29 orang atau 46 % karena alasan kebutuhan dan 13 atau 20 % karena hanya mengikuti trend semata.

Hasil Penelitian

Dalam pembahasan pada bab pertama telah disebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan terhadap

asuransi Islam adalah faktor *endogenous* dan *exogenous*. Faktor *endogenous* diantaranya adalah (Muhammad, 2002: 110):

1. Kemakmuran;
2. Tingkat pendapatan;
3. Gaya hidup;
4. Adat;
5. Tradisi; dan
6. Tingkat keberagamaan.

Masing-masing faktor ini akan menentukan tingkat keputusan seseorang untuk membeli suatu jasa asuransi tertentu, walaupun keberadaannya masih sangat relatif dan tergantung pada lokalitas dan lingkungan di sekitarnya. Namun demikian, tingkat pendidikan, pengetahuan dan kesadaran akan kebutuhan jasmani dan rohani masyarakat kita yang pada umumnya sudah berkembang, diharapkan dapat memicu meningkatnya permintaan terhadap jasa-jasa asuransi yang lebih sesuai dengan kondisi sosio ekonomi dan religi masyarakat.

Berdasarkan tingkat pendapatan responden yang mayoritas berpenghasilan 1,5 juta perbulan, maka potensi masyarakat Kudus untuk menjadi nasabah asuransi baik konvensional maupun asuransi Islam sangat besar. Apalagi didukung oleh tingkat pendidikan responden yang mayoritas merupakan lulusan Diploma, Sarjana dan pasca Sarjana yaitu sekitar 67 % atau 43 orang.

Faktor *exogenous* adalah faktor dari luar diri manusia, tetapi dapat mendorong seseorang menentukan keputusan untuk membeli suatu jasa. Dengan kata lain, faktor *exogenous* merupakan faktor dari luar tetapi dapat mendorong terjadinya permintaan, barangkali cukup relevan untuk diuraikan dalam konteks ini. Faktor-faktor tersebut antara lain (Muhammad, 2002: 110):

1. Produk asuransi Islam itu sendiri, mulai dari bentuk dan batas penutupan, tingkat suku premi, dan hal-hal yang spesifik dan menarik lainnya.
2. Peraturan pemerintah;
3. Perpajakan atau ketentuan lain yang dapat mendorong seseorang membeli asuransi Islam. Contoh para nasabah

Bank Muamalat mengutamakan mengasuransikan dirinya dengan membeli asuransi jiwa Takaful, dan lain-lain.

Berdasarkan hasil penelitian yang menemukan fakta di lapangan bahwa 34 orang responden atau 53 % tidak mengetahui keberadaan asuransi Islam/asuransi syari'ah/Takaful. Ini adalah tugas pokok dan utama yang harus dilakukan oleh perusahaan asuransi Islam maupun praktisi asuransi Islam/ekonomi Islam serta para ulama untuk meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat terutama umat Islam yang notabenehnya merupakan pasar potensial dari asuransi Islam itu sendiri.

Para responden mengetahui asuransi Islam/asuransi syari'ah/takaful dari media cetak/media elektronik sebesar 47 %, dari teman/orang lain sebesar 46 %, dari usaha sendiri sebesar 15 % dan dari agen pemasaran sebesar 12 %. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat kurang begitu mengetahui bahkan mengenal asuransi Islam/asuransi syari'ah/takaful. Maka oleh sebab itu, sosialisasi harus dilakukan oleh perusahaan asuransi syariah.

Yang tidak kalah penting adalah segera terwujud Undang-Undang yang mengatur asuransi Islam. Jika payung hukum yang menaungi asuransi Islam sangat kuat, sebagaimana pada asuransi konvensional, maka keberadaan asuransi Islam pasti sangat menarik untuk dilirik para calon nasabah maupun calon investor.

Berdasarkan data di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang menjadi nasabah asuransi konvensional termasuk kategori usia produktif yaitu 20-25 tahun sebanyak 21 orang atau 33 %, umur 26-30 tahun sebanyak 18 orang atau 28 %, umur 31-35 tahun sebanyak 7 orang atau 11 %. Dengan kata lain, mayoritas nasabah asuransi berada pada kategori usia produktif sebanyak 46 orang atau 72 %. Mereka, menurut kategorisasi yang dibuat oleh Adiwarmanto Karim (dalam Luthfi Hamidi, 2003: 239-241) disebut *young ethical conscious market*. Mereka adalah nasabah kelas pekerja yang baru berkeluarga atau keluarga muda berusia antara 25 sampai 35 tahun. Kelompok ini adalah kelompok nasabah yang menginginkan produk berkualitas tapi murah. Mereka cukup antusias dalam merespons ide pengembangan asuransi Islam, tetapi pada saat yang sama tetap menghendaki kenyamanan

berasuransi. Kelompok yang berpenghasilan minimal 3,5 juta/bulan ini bisa dilayani oleh asuransi konvensional maupun Islam.

Oleh karena itu kehadiran asuransi Islam di kabupaten Kudus untuk menggarap dan merebut pangsa pasar yang begitu potensial ini adalah suatu keniscayaan. Hal itu juga didukung oleh fakta di lapangan bahwa terdapat 31 orang atau 49 % yang berminat menjadi nasabah asuransi Islam/asuransi syari'ah/takaful. Terdapat 53 responden atau 84 % setuju dengan kehadiran asuransi Islam dan bahkan 58 responden atau 92 % menyatakan persetujuannya jika asuransi Islam hadir di kabupaten Kudus.

Kesimpulan

- a. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa respons masyarakat Kudus terhadap asuransi syariah sangat bagus.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan terhadap asuransi Islam adalah faktor *endogenous* dan *exogenous*. Faktor *endogenous* diantaranya adalah termasuk kemakmuran, tingkat pendapatan, gaya hidup, adat dan tradisi bahkan tingkat keberagamaan. Faktor *exogenous* antara lain produk asuransi Islam, peraturan pemerintah, perpajakan atau ketentuan lain yang dapat mendorong seseorang membeli asuransi Islam.

Daftar Pustaka

- Ali, AM. Hasan. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Basyir, A. Azhar. 1993. *Asuransi Takaful Sebagai Suatu Alternatif. Seminar Sehari Takaful, Asuransi Syariah, TEPATI*.
- Billah, Mohd. Ma'sum. 2001. *Principles & Practices of Takaful and Insurance Compared*. Kuala Lumpur: IIUM Pres.
- Darmawi, Herman. 2004. *Manajemen Asuransi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- DSN-MUI. 2001. *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*.

- Hamidi, M. Luthfi. 2003. *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*. Jakarta: Senayan Abadi Publishing.
- Muhammad. 2002. *Kebijakan Moneter dan Fiskal dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudiyanto, Tavif dkk. (ed.). t.t. *Kudus dalam Setahun Kepemimpinan Ir. H.Tamzil dan Hj. Noor Hani'ab*. Semarang: Mimbar.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sumitro, Warkum. 2002. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait: BMI dan Takaful di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Surakhmad, Winarno. 1994. *Pengantar Penelitian Ilmiah: Dasar, Metoda dan Teknik*. Bandung: Tarsito.