

**DETERMINAN MINAT PENGUSAHA MEBEL BAMBU
DALAM MENGAMBIL KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK
ASURANSI KEBAKARAN SYARIAH
(Studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah
Istimewa Yogyakarta)**



Oleh:
Martina Khusnul Khotimah
NIM. 18913027

Pembimbing:
Dr. Siti Achiria, S.E., M.M

TESIS

Diajukan kepada
PROGRAM PASCA SARJANA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi

**YOGYAKARTA
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawahini:

Nama : Martina Khusnul Khotimah

NIM : 18913027

Konsentrasi : Ekonomi Islam

JudulTesis :Determinan Minat Pengusaha Mebel Bambu Dalam Mengambil Keputusan Memilih Produk Asuransi Kebakaran Syariah (Studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta)

Menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa tesis ini adalah hasil plagiasi, maka saya siap untuk dicabut gelar kesarjanaan yang dianugerahkan dan mendapatkan sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Yogyakarta, 20 Februari 2020

Martina Khusnul Khotimah



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II YOGYAKARTA
Telp dan Fax (0274) 523637

PROGRAM STUDI
MAGISTER
ILMU AGAMA ISLAM
Website : master.islamic.uii.ac.id
Email: msi@uii.ac.id

PENGESAHAN

Nomor: 2197/PS-MLAI/Peng./III/2020

TESIS berjudul : **DITERMINAN MINAT PENGUSAHA MEBEL BAMBU
DALAM MENGAMBIL KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK
ASURANSI KEBAKARAN SYARIAH (Studi Pada Desa
Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa
Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Martina Khusnul Khotimah

N. I. M. : 18913027

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Ekonomi.

Yogyakarta, 17 Maret 2020

Ketua,





TIM PENGUJI
UJIAN TESIS

Nama : Martina Khusnul Khotimah
Tempat/tgl lahir : Bengkulu, 06 Januari 1995
N. I. M. : 18913027
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **DITERMINAN MINAT PENGUSAHA MEDEL BAMBU
DALAM MENGAMBIL KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK
ASURANSI KEBAKARAN SYARIAH (Studi Pada Desa
Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa
Yogyakarta)**

Ketua : Dr. Drs. Yusdani, M.Ag (.....
Sekretaris : Dzulkifli H. Imawan, Lc., M.Kom.I., Ph.D (.....
Pembimbing : Dr. Siti Achiria, SE., MM (.....
Penguji : Dr. Anton Priyo Nugroho, SE., MM (.....
Penguji : Dr. Dra. Rahmani Timorita Y. M.Ag. (.....

Diuji di Yogyakarta pada Rabu, 11 Maret 2020

Pukul : 08.00 – 09.00

Hasil : **Lulus**

Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana
Magister Ilmu Agama Islam FIAI UII





NOTA DINAS

No. : 1965/PS-MIAI/ND/III/2020

TESIS berjudul : **PREFERENSI PENGUSAHA MEBEL BAMBU DALAM
MENGAMBIL KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK
ASURANSI KEBAKARAN SYARIAH (Studi Pada Desa
Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa
Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Martina Khusnul Khotimah

NIM : 18913027

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Program Studi Magister Ilmu
Agama Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA



PERSETUJUAN

Judul : Determinan Minat Pengusaha Mebel Bambu Dalam Mengambil
Keputusan Memilih Produk Asuransi Kebakaran Syariah (Studi
Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa
Yogyakarta)

Nama : Martina Khusnul Khotimah

NIM : 18913027

Konsentrasi : Ekonomi Islam



Yogyakarta, 23 Februari 2020

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Dr. Siti Achiria
Dr. Siti Achiria, S.E., M.M

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya ilmiah ini untuk:

Keluargakutercinta, yang tidak berhenti memberikan

Semangat, nasehat serta do'a

Teman-teman seperjuangan, yang selalu memberikan warna di
hidupku.

Almamaterku Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Program Magister Fakultas Ilmu Agama Islam

Universitas Islam Indonesia Yogyakarta



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

MOTTO

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَىٰ مَا هَدَاكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

“Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. dan hendaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur.” (QS. Al-Baqarah ayat 185)²

مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مِثْلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَىٰ لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ

وَالْحُمَى (رواه مسلم عن النعمان بن بشير)

"Perumpamaan orang beriman dalam kasih sayang, saling mengasihi dan mencintai bagaikan tubuh (yang satu); jikalau satu bagian menderita sakit maka bagian lain akan turut menderita" (HR. Muslim dari Nu'man bin Basyir)³

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

²Tim Penerjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra Semarang, 2002), hlm. 22

³Fatwa DSN Nomor 21/ DSN-MUI/X/ 2001, Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah,

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Literasi kata Arab-Latn yang dipakai dalam penyusunan tesis ini sesuai dengan Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama RI, Menteri Pendidikan dan Menteri Kebudayaan RI No 158/1987 dan No 0543b/1987 tertanggal 22 Januari 1998.

I. Konsonan Tunggal

HURUF ARAB	NAMA	HURUF LATIN	NAMA
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	-	-
ت	Tā	-	-
ث	Sā	s (dengan titik di atas)	-
ج	Jīm	-	-
ح	Hā'	h (dengan titik di bawah)	-
خ	Khā'	-	-
د	Dāl	D	-
ذ	Zāl	Ẓ	z (dengan titik di atas)
ر	Rā'	R	-
ز	Zā'	Z	-
س	Sīn	S	-
ش	Syīn	Sy	-

ص	Sād	ṣ	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	ḍ	d (dengan titik di bawah)
ط	Tā'	ṭ	t (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	z (dengan titik di bawah)
ع	'Aīn	‘	Koma terbalik keatas
غ	Gaīn	غ G	-
ف	Fā'	F	-
ق	Qāf	Q	-
ك	Kāf	K	-
ل	Lām	L	-
م	Mīm	M	-
ن	Nūn	N	-
و	Wāwu	W	-
هـ	hā'	H	-
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	yā'	Y	-

II. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	Muta'addidah
عدة	Ditulis	'iddah

III. Ta' Marbūṭah diakhir kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap kedalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

b. Bila Ta' Marbūṭah diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-aulyā'</i>
----------------	---------	--------------------------

c. Bila Ta' Marbūṭah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطرى	Ditulis	<i>zākat al-fīṭr</i>
-------------	---------	----------------------

IV. Vocal Pendek

—	<i>faṭḥah</i>	Ditulis	A
—	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
—	<i>dammah</i>	Ditulis	U

V. Vocal Panjang

1	<i>Faṭḥah + alif</i>	Ditulis	<i>ā</i>
	جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyah</i>
2	<i>Faṭḥah + ya' mati</i>	Ditulis	<i>ā</i>
	تنسى	Ditulis	<i>tansā</i>
3	<i>Kasrah + ya' mati</i>	Ditulis	<i>ī</i>
	كريم	Ditulis	<i>Karīm</i>

4	<i>ḍammah + wawu mati</i>	Ditulis	<i>Ū</i>
	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

VI. Vocal Rangkap

1	<i>Faṭḥah + ya' mati</i>	Ditulis	<i>Ai</i>
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2	<i>Faṭḥah + wawu mati</i>	Ditulis	<i>Au</i>
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

VII. Vocal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'insyakartum</i>

VIII. Kata Sandang *Alif + Lam*

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l (el)*-nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

IX. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

نوي الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>Ahl as-Sunnah</i>



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

ABSTRAK
**Determinan Minat Pengusaha Mebel Bambu Dalam Mengambil
Keputusan Memilih Produk Asuransi Kebakaran Syariah
(Studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah
Istimewa Yogyakarta)**

Martina Khusnul Khotimah
NIM: 18913027

Desa Wisata Sendari merupakan desa yang terdapat di Kabupaten Sleman Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang warganya mempunyai keahlian di bidang kerajinan mebel bambu. Pemasaran mebel bambu di desa ini telah mencapai ekspor ke berbagai negara. Dengan banyak permintaan penjualan, pengusaha mebel bambu tidak menggunakan dan menjamin usahanya dengan menggunakan produk asuransi kebakaran syariah. Maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau *field research* dengan menggunakan pendekatan sosio-ekonomi dan psikologis. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan *teknik purposive sampling* dengan 9 responden (pengusaha mebel bambu) yang ada di Desa Wisata Sendari.

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah berdasarkan beberapa faktor, diantaranya yaitu, faktor produk, faktor pelayanan, faktor lokasi dan tarif premi. Faktor produk, lokasi, pelayanan masih perlu diperhatikan kembali karena kurangnya pemahaman dan pengetahuan pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah. Mengenai tarif premi, pengusaha mebel bambu tidak mengetahui dengan sistem bagi hasil, keadilan dan besar biaya administrasi. Pengusaha mebel bambu menyatakan bahwa tarif premi pada asuransi syariah sangat besar sehingga kesulitan untuk membayarnya.

Kata Kunci: *Determinan Minat, Pengusaha Mebel Bambu, Keputusan Pembelian, Asuransi Kebakaran Syariah.*

ABSTRACT

Bamboo Furniture Entrepreneurs' Desterminan Of Interest in Making Decisions on Sharia Fire Insurance Products

**(Study at Sendari Tourism Village, Sleman Regency, Special
Region of Yogyakarta)**

Martina KhusnulKhotimah
NIM: 18913027

Sendari Tourism Village is a village located in Sleman Regency of the Special Region of Yogyakarta which citizens have expertise in the field of bamboo furniture crafts. The marketing of bamboo furniture in this village has achieved exports to various countries. With many sales requests, bamboo furniture entrepreneurs do not use and guarantee their businesses by using sharia fire insurance products. Thus, this study aims to determine the factors that influence the preferences of bamboo furniture entrepreneurs in making decisions choosing sharia fire insurance products.

This research was a field research using a socio-economic and psychological approach. This study used qualitative research methods. The sampling technique used a purposive sampling technique with 9 respondents (bamboo furniture entrepreneurs) in Sendari Tourism Village.

The results of this study conclude that the preferences of bamboo furniture entrepreneurs in making decisions to choose sharia fire insurance products are based on several factors, including religiosity, product factors, service factors, location factors and premium rates. The factor product, location, and service factors still need to be re-examined due to the lack of understanding and knowledge of bamboo furniture entrepreneurs in making decisions regarding sharia fire insurance products. Regarding the premium rates, bamboo furniture entrepreneurs are not aware of the profit sharing system, fairness and large administrative costs. Bamboo furniture entrepreneurs stated that the premium rates on sharia insurance are so big that it is difficult to pay.

Keywords: *Desterminan Of Interest, Bamboo Furniture Entrepreneurs, Buying Decision, Sharia Fire Insurance.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي هَدَانَا لِهَذَا وَمَا كُنَّا لِنَهْتَدِيَ لَوْلَا أَنْ هَدَانَا اللَّهُ ، أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَاحِدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ ، وَ أَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ ، لَا نَبِيَّ بَعْدَهُ

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat, berkah, dan hidayahnya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis dengan judul “Determinan Minat Pengusaha Mebel Bambu Dalam Mengambil Keputusan Memilih Produk Asuransi Kebakaran Syariah (Studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta)

Peneliti menyadari bahwa dalam penyelesaian tesis ini, peneliti telah mendapatkan bimbingan, bantuan, serta dorongan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun spiritual. Dengan rasa hormat dan kerendahan hati pada kesempatan kali ini, peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia
2. Bapak Dr.Tamyiz Mukharrom, MA selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
3. Ibu Dr. Rahmani Timorita Yulianti, M.Ag selaku Ketua Jurusan Studi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
4. Ibu Dr. Junanah, MIS, selaku Ketua Program Magister Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Ibu Dr. Siti Achiria, S.E., M.M selaku dosen pembimbing yang telah sabar mengarahkan, membimbing, menasehati, serta memberikan masukan dan pelajaran yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Segenap Dosen Program Magister Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, yang telah memberikan kontribusi pemikiran dan wawasan selama peneliti kuliah di Program Magister Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Serta

kepada segenap pimpinan dan karyawan/karyawati Program Magister Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia atas bantuan dan layanan yang telah diberikan kepada peneliti dengan tulus dan ikhlas.

7. Segenap Pengusaha Mebel Bambu yang ada di Desa Wisata Sendari.
8. Kedua orang tua saya bapak Mardaus dan ibu Sumiati tercinta yang tak pernah lelah membesarkanku dengan penuh kasih sayang, serta memberi dukungan, perjuangan, motivasi, dan pengorbanan dalam hidup ini.
9. Saudara Kandungku, Humaira Khairunnisa, Muhammad Khodir Jailani.
10. Untuk keluarga besarku dan keponakan serta sepupuku yang selalu mendukung kesuksesanku.
11. Untuk teman sekosanku Linda Wahyuni S.H, Winda Nur Kholifah S.H, Agnes Yolanda S.E, Regi Dinita Putri S.E dan Dita Afrina S.E yang sama-sama lagi berjuang meraih gelar Magister.
12. Seluruh teman-teman seperjuangan Mahasiswa Program Magister Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia tahun 2017/2018 angkatan II, yang telah memberi semangat dan telah mewarnai kehidupan peneliti selama berada di Kota Yogyakarta.
13. Seluruh adik-adik dan kakak-kakak, serta keluarga besar Provinsi Bengkulu yang menimba ilmu di Yogyakarta yang memberikan doa dan *support* kepada peneliti.

Semoga Allah SWT melimpahkan karunia dan pahala yang setinggi-tingginya kepada mereka semua, dan semoga karya kecil ini bisa memberikan manfaat bagi pembaca dan masyarakat.

Yogyakarta, 20 Februari 2020

Peneliti

Martina Khusnul Khotimah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS.....	iv
NOTA DINAS	v
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO.....	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSKRIPSI.....	ix
ABSTRAK.....	xiv
<i>ABSTRACT</i>	xv
KATA PENGANTAR.....	xvi
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL.....	xxi
DAFTAR GAMBAR.....	xxii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxiii

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian	10
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	10
D. Sistematika Pembahasan.....	12

BAB II. PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA TEORI.....14

A. Kajian Penelitian Terdahulu	14
B. Kerangka Teori	25
1. Determinan Minat	25
a. Pengertian Minat.....	26
b. Macam-macam Minat	28

c. Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	30
d. Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Memilih asuransi syariah.....	30
1.) Faktor Produk	32
2.) Faktor Pelayanan	34
3.) Faktor Lokasi.....	35
4.) Tarif Premi.....	36
e. Pilihan Rasional Dalam Ekonomi Islam.....	38
2. Asuransi Syariah.....	42
a. Sejarah perkembangan Asuransi Syariah.....	42
b. Pengertian Asuransi Syariah	45
c. Landasan Asuransi Syariah	46
d. Prinsip Operasional Asuransi Syariah.....	48
e. Jenis-jenis Asuransi Syariah.....	50
f. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Syariah.....	51
g. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional.....	53
h. Asuransi Kebakaran	58
3. Pengusaha Mebel Bambu.....	59

BAB III. METODE PENELITIAN	61
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	61
1. Jenis Penelitian.....	61
2. Pendekatan Penelitian.....	61
B. Lokasi Penelitian	61
C. Informan Penelitian	62
D. Teknik Penentuan Informan.....	65
E. Teknik Pengumpulan Data	66
F. Keabsahan Data	67
G. Teknik Analisis Data	68

BAB IV.	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ...	71
A.	Profil Desa Wisata Sendari	71
1.	Letak Geografis Desa Wisata Sendari	72
2.	Kondisi Desa Wisata Sendari	74
a)	Kondisi Perumahan	74
b)	Kondisi Perekonomian.....	75
B.	Pengusaha Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari	75
a)	Profil Mebel Bambu.....	75
b)	Nama-nama Bambu serta alat dan Bahan yang digunakan.....	79
c)	Proses Pembuatan Mebel Bambu	81
C.	Determinan Minat Pengusaha Mebel Bambu Dalam Mengambil Keputusan Memilih Asuransi Kebakaran Syariah.....	82
1.	Faktor Produk.....	84
2.	Faktor Pelayanan	87
3.	Faktor Lokasi.....	91
4.	Tarif Premi	93
BAB V.	PENUTUP.....	101
A.	Kesimpulan.....	101
B.	Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA		103
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....		113
CURICULUM VITAE.....		162

DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 : Perkembangan Asuransi Syariah Tahun 2016-2019, 3
- Tabel 1.2 : Asuransi Syariah Yang Memiliki Produk Asuransi Kebakaran Di Yogyakarta, 4
- Tabel 1.3 : Industri Kerajinan Bambu Di Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta, 6
- Tabel 2.1 : Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian, 20
- Tabel 2.2 : Perbedaan Asuransi Syariah Dan Asuransi Konvensional, 53
- Tabel 3.1 : Instrumen Penelitian, 62
- Tabel 4.1 : Nama-Nama Industri Mebel Bambu Di Desa Wisata Sendari, 76
- Tabel 4.2 : Nama-Nama Bambu Yang Digunakan Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, 80
- Tabel 4.3 : Alat-Alat Dan Bahan Yang Digunakan Oleh Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, 87
- Tabel 4.4 : Pengusaha Mebel Bambu Di Desa Wisata Sendari, 82
- Tabel 4.5 : Hasil Jawaban Wawancara Seluruh Responden, 96

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.1 : Skema Mekanisme Pengelolaan Dana Pada Premi Dengan Unsur Tabungan, 52
- Gambar 2.2 : Skema Mekanisme Pengelolaan Dana Pada Premi Dengan Unsur Non Tabungan, 53
- Gambar 3.1 : Analisis Data, 69
- Gambar 4.1 : Peta Desa Wisata Sendari, 73
- Gambar 4.2 : Sentra Mebel Bambu Di Desa Wisata Sendari, 73
- Gambar 4.3 : Rumah Di Desa Wisata Sendari, 75
- Gambar 4.4 : Skema Pembuatan Mebel Bambu, 81



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Pedoman Wawancara, 113
Lampiran II	: Transkrip Hasil Wawancara, 115
Lampiran III	: Dokumentasi, 133
Lampiran IV	: Surat Pengajuan Calon Pembimbing, 141
Lampiran V	: Kartu Bimbingan Tesis, 142
Lampiran VI	: Surat Keterangan Hasil Cek Plagiasi, 143
Lampiran VII	: Curriculum vitae, 144



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Dalam pemenuhan kebutuhan manusia diperlukan pedoman normatif yang mengarahkan perilaku ekonomi tidak cenderung menimbulkan kerugian terhadap orang lain atau masyarakat baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Dalam dunia bisnis pun tidak menutup kemungkinan akan terjadi resiko seperti kebakaran, kehilangan atau kerusakan. Setiap resiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi atau diatasi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar. Maka salah satu untuk meminimalisirkan resiko itu sendiri terjadi adalah dengan menggunakan asuransi. Asuransi pada hakikatnya menjalankan kegiatan sesuatu perlindungan atau meminimalisir resiko pada masa yang akan datang kepada suatu individu maupun kelompok-kelompok dalam masyarakat yang kemungkinan mengalami kerugian lebih lanjut karena peristiwa tertentu. Asuransi juga memberikan jaminan kepada pendapatan seseorang, karena dimana yang bersangkutan bekerja tetap terjamin kelangsungan kehidupannya. Dengan demikian asuransi sangat bermanfaat dalam kehidupan sehari-hari.¹

Asuransi mempunyai asas yang pada hakikatnya yaitu tolong menolong. Adapun firman Allah SWT yang berkaitan dengan asuransi syariah diantaranya adalah

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ

اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٥٨﴾

¹Sri Rejeki Hartono, Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 7

Artinya: *dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.* (QS: Al-Maidah ayat 2)²

Asuransi memiliki pengertian yang telah tertuang dalam Undang-Undang No 12 Tahun 1992 pasal 1 ayat 1 yang berbunyi:

Asuransi adalah perjanjian dua belah pihak atau lebih dengan pihak penanggung mengikatkan diri kepada pihak tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberi penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung.³

Dalam Undang-Undang Hukum Dagang pasal 246 memberikan pengertian Asuransi sebagai berikut: Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seseorang penanggung mengikat diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu.⁴

Saat ini asuransi telah memainkan peran yang penting di dalam pertumbuhan industri, sebagaimana orang-orang yang ada dalam perdagangan sebagaimana orang-orang yang ada dalam perdagangan, industri, dan pertanian skala besar. Dalam hal-hal tertentu ia bahkan jauh lebih penting daripada lembaga perbankan.⁵

²Tim Penerjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan*, (Semarang: PT. KaryaToha Putra Semarang, 2002), hlm. 85

³Yadi Janwari, *Asuransi Syariah* (Bandung: pustaka Bani Quraisy, 2005), hlm. 1

⁴Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonosia, 2005), hlm. 112

⁵M. Nejatullah Ash Shiddiqie, *Asuransi di dalam Islam*, Alih Bahasa Ta'lim Musafir, (Bandung: Penerbit Pustaka, 1987), hlm. 1

Dalam bidang Asuransi Syariah telah banyak berdiri perusahaan Asuransi Syariah di Indonesia. Adapun tabel 1.1 di bawah ini yang menunjukkan perkembangan Asuransi Syariah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Perkembangan Asuransi Syariah Tahun 2016 - 2019
di Indonesia

Tahun	Jumlah Asuransi Syariah	Jumlah Unit Asuransi Syariah	Asset (miliar)
2016	11	47	33,244
2017	13	50	40,520
2018	13	49	41,959
2019	13	50	44,588

Sumber: Data Statistik INKB Syariah OJK

Dari tabel 1.1 diatas, dapat dilihat bahwa pertumbuhan Asuransi Syariah berkembang pesat dilihat dari peningkatan jumlah unit perusahaan asuransi dan asset asuransi syariah dari tahun 2016 hingga september 2019. Jumlah unit perusahaan asuransi syariah yang ada di Indonesia yang terdiri dari 13 industri unit Asuransi Syariah dan 50 perusahaan paket Investasi Asuransi Syariah atau Unit Usaha Syariah yang berbasis Asuransi Syariah.

Salah satu dari produk asuransi syariah selain asuransi jiwa adalah asuransi kebakaran atau disebut dengan nama takaful kebakaran. Dari data di atas terdapat beberapa perusahaan asuransi syariah yang memiliki produk takaful kebakaran. Diantaranya sebagai berikut:

Tabel 1. 2
Nama-Nama Produk Asuransi Kebakaran Syariah
Di Daerah Istimewa Yogyakarta

No	Nama Perusahaan Asuransi Syariah	Tahun Izin Usaha	Produk
1	PT. Asuransi Bangun Askrida	2007	Household Insurance
2	PT. Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur	2007	Asuransi Kebakaran Syariah
3	PT. Asuransi Bintang, tbk	2007	Asuransi Kebakaran Syariah
4	PT. ACA Syariah	2003	ASRI Asuransi Rumah Idaman
5	PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)	2012	Asuransi Harta Benda Syariah
6	PT. Asuransi Jasa Indonesia	2003	Jasindo Kebakaran
7	PT. Asuransi Jasa Raharja Putera	2012	Jp Graha
8	PT. Asuransi Parolamas	2007	Asuransi Kebakaran Parolamas Unit Syariah
9	PT. Asuransi Ramayana, tbk	2006	Asuransi Kebakaran
10	PT. Asuransi Umum Mega	2007	Mega Rumah
11	PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967	2004	Rumahkoe
12	PT. Mandiri AXA General Insurance	2015	Asuransi Mandiri Property
13	PT. Asuransi Takaful Umum	2015	Takaful Kebakaran

14	PT Asuransi Unit Syariah Tripakarta	2002	Asuransi Kebakaran Syariah
15	PT. Asuransi Sinarmas	2004	Asuransi Kebakaran Simas Ruko
16	PT. Asuransi Wahana Tata	2013	Aswata Kirana Takaful

Sumber: data diolah berdasarkan Daftar Izin Unit Usaha Syariah Perusahaan Asuransi Umum OJK⁶

Data pada tabel 1.2 di atas diperoleh berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan yang terletak pada daftar izin unit usaha syariah perusahaan asuransi umum. Namun peneliti mengolah berdasarkan website untuk melihat asuransi yang memiliki produk asuransi kebakaran yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta, seperti PT. Asuransi Bangun Askrida terletak di Jalan Bugisan No 38 Patangpuluhan-Yogyakarta.⁷ PT Asuransi Central Asia Syariah yang terletak di Jalan Magelang Km. 5 No 51 Sa, Kelurahan Siduadi, Kecamatan Mlati, Daerah Istimewa Yogyakarta.⁸ Selain itu, masih banyak perusahaan asuransi syariah lainnya yang memiliki produk asuransi kebakaran syariah diantaranya PT. Asuransi Wahana Tata yang memiliki produk asuransi kebakaran syariah yang bermerek Aswata Kirana Takaful.

Ahmad Nasrullah sebagai Direktur Pengawasan Asuransi dan BPJS Kesehatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa asuransi syariah memiliki potensi yang sangat besar meski pertumbuhan masih kalau jauh jika dibandingkan dengan asuransi konvensional, namun OJK terus berupaya untuk mendorong

⁶Otoritas Jasa Keuangan, Daftar Izin Unit Usaha Syariah Perusahaan Umum, www.ojk.go.id.

⁷PT. Asuransi Askrida Yogyakarta, <http://Askrida.com/find-office/yogyakarta.html>.

⁸ACA Asuransi, <https://www.aca.co.id/kantor-cabang-list/keyword/Y>,

perkembangan asuransi syariah.⁹ Jika asuransi syariah memiliki potensi sangat besar maka harus disertai dengan perekonomian yang berkembang dengan pesat untuk memajukan asuransi syariah agar potensinya setara dengan asuransi konvensional.

Salah satu wilayah yang sangat berpotensi pesat dalam perekonomian di Kabupaten Sleman adalah Desa Wisata Sendari.¹⁰ Desa Wisata Sendari menjadi sentra Mebel Bambu di Sleman secara turun temurun. Desa ini sejak dulu banyak terdapat bambu, dari bambu itulah warga memanfaatkan sebagai tambahan mata pencarian. Desa Wisata Sendari ini sebagai pusat kerajinan bambu di Sleman. Kerajinan bambu juga penjualannya telah mencapai ke beberapa negara seperti Amerika, Belanda, Italia, Perancis, Arab Saudi dan Jepang. Upayapun terus dilakukan untuk bisa mencapai Afrika dan lebih luas lagi.¹¹

Tabel 1.3
Industri Kerajinan Bambu Di Kabupaten Sleman
Dacrah Istimewa Yogyakarta

No	Sentra	Unit Usaha (UU)	Tenaga Kerja (TK)
1	Kerajinan Bambu Sumber Agung	205	313
2	Kerajinan Bambu Sumberarum Moyudan	41	64
3	Kerajinan Bambu Nambongan Tlogadi Mlati	124	248
4	Kerajinan Bambu Sendangtirto	16	35
5	Kerajinan Bambu	421	885

⁹Republika Co.Id, Asean Kembangkan Asuransi Syariah, <https://www.google.com/amp/s/m.republika.co.id/amp/oh8ds61>, Sabtu 26 November 2016.

¹⁰Rosita, "Lagi Hits inilah 10 Desa Wisata Terbaik Di Yogyakarta", dikutip dari <https://blog.pergi.com/10-desa-wisata-terbaik-di-Yogyakarta/>, diakses 21 Desember 2018.

¹¹Jogiasuper, Mengintip Pengrajin Bambu di Desa Wisata Sendari, <https://www.jogiasuper.co.id/desa-wisata-sendari/>, diakses pada 8 Maret 2018

	Margomulyo		
6	Kerajinan Bambu Sendangagung Minggir	590	1.175
7	Kerajinan Bambu Sendangagung Minggir	146	346
8	Kerajinan Bambu Sendangarum	73	147
9	Kerajinan Bambu Sendang Sari	47	97
10	Mebel Bambu Sendari	20	111
Total ..		1.683	3.421

Sumber: Roadmap Penguatan Sistem Inovasi Daerah (SIDa) Kabupaten Sleman tahun 2014-2019

Menurut data dari Roadmap Penguatan Sistem Inovasi Daerah (SIDa) Kabupaten Sleman menyatakan bahwa bambu ditetapkan sebagai HHBK unggulan kabupaten Sleman melalui SK Bupati. Pengolahan hasil bambu di Sleman sudah sangat maju apabila dibandingkan dengan wilayah lainnya di sekitarnya. Sudah ada beberapa Industri Kerajinan yang eksis di wilayah Sleman seperti Desa Sendari (Tirtoadi, Kec. Mlati), Sumberagung (Kec. Minggir), Malangan (Kec. Moyudan) dan Margoagung (Kec. Seyegan). Namun dari berbagai desa tersebut, pemasaran yang paling pesat terletak di Desa Sendari, karena penjualannya bukan hanya di dalam negeri saja, melainkan sudah tembus ke pasar ekspor mancanegara (Arab saudi, Belanda, Amerika, Italia, Perancis dan Jepang).¹² Berdasarkan data di atas, industri kerajinan mebel bambu terletak di Desa Wisata Sendari terdapat 20 unit usaha dan 111 tenaga kerja.

Menurut Adiwarman Karim, terdapat tiga sifat dasar yang berhubungan dengan pilihan rasional terhadap determinan minat dalam membuat atau menyusun semua rangking, kondisi atau situasi mulai dari yang paling disukai hingga yang paling tidak disukai.¹³

¹²Roadmap Penguatan Sistem Inovasi Daerah (SIDa) Kabupaten Sleman, hlm. 61-62.

¹³Adiwarman Karim, Ekonomi Mikro Islam. Edisi Kelima, Jakarta: Rajawali Press, 2014), hlm.53

Islam mengajarkan empat prinsip dalam memilih secara rasional yang belum cukup dengan prinsip yang ada dan itu harus diperbaiki dengan beberapa prinsip tambahan yaitu:

- a. Suatu objek dari barang dan jasa harus halal dan toyyib (baik).
- b. Kemanfaatan atau kegunaan dari barang dan jasa yang dikonsumsi, artinya lebih memberikan manfaat dan jauh dari merugikan naik dirinya maupun orang lain.
- c. Kuantitas dari barang dan jasa yang dikonsumsi tidak ada unsur boros (berlebihan) dan tidak terlalu sedikit (kikir) tetapi pertengahan yang seimbang sesuai dengan kebutuhan.

Suatu usaha atau bisnis sangat diperlukan namanya asuransi untuk meminimalisirkan risiko yang akan terjadi. Desa wisata Sendari yang telah dijelaskan di paragraf sebelumnya merupakan sentra kerajinan bambu yang sudah mendunia. Namun dalam hal ini beberapa Industri mebel bambu yang ada di Desa Wisata Sendari masih minim dalam menggunakan asuransi. Ada beberapa mebel atau kerajinan bambu yang menggunakan asuransi konvensional dan tidak menggunakan produk asuransi kebakaran syariah salah satunya adalah mebel bambu Tekun Jaya Muda.¹⁴ Paidi menyatakan bahwa perusahaan asuransi syariah belum pernah masuk di Desa ini.¹⁵

Padahal sesuai data yang diperoleh, Desa Wisata Sendari merupakan desa terbaik yang memiliki mata pencarian berupa kerajinan bambu yang sudah mendunia dan dominan masyarakatnya beragama Islam. Bambu yang menjadi bahan utama dalam pembuatan proses mebel sangat rentan terbakar dan akan mengakibatkan kebakaran. Seharusnya untuk meningkatkan pendapatan perekonomian dan meminimalisir risiko dengan cara menggunakan asuransi khususnya pada produk asuransi kebakaran syariah.

Kata minat secara etimologi berasal dari bahasa Inggris “*interest*” yang berarti kesukaan, perhatian (kecenderungan hati pada

¹⁴Wawancara kepada Subiantoro, Sebagai Pemilik mebel Tekun Jaya Muda, 23 September 2019

¹⁵Wawancara kepada Paidi, Sebagai Ketua Sentra Mebel Bambu, 23 September 2019

sesuatu), keinginan. Minat merupakan perasaan suka, senang atau tertarik seseorang kepada suatu hal (objek) yang diikuti dengan tumbuhnya perhatian serta mendorongnya terlibat langsung karena sesuatu hal (objek) tersebut dirasakan akan atau telah memberikan makna, harapan dan kepuasan.

Menurut Vicky Mahendra Irsyad S dan Asfi Manzilati (2015) dalam jurnalnya yang berjudul “Preferensi Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah dan Konvensional (Studi Kasus Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang)” Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi determinan minat nasabah yang indikatornya religiusitas, klaim, prosedural dan layanan. Memperoleh hasil berpengaruh signifikan bahwa prosedur dan layanan dalam determinan minat nasabah. Sementara religiusitas dan klaim memperoleh hasil negatif dan tidak signifikan dalam preferensi nasabah menggunakan asuransi syariah.¹⁶

Menurut Jalaluddin (2018), yang penelitiannya berjudul “Analisis yang berjudul ‘Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah’”. Adapun hasil dari penelitiannya yaitu variabel bebas hanya produk, dan religiusitas yang signifikan mempengaruhi masyarakat sedangkan harga, lokasi dan promosi tidak signifikan berpengaruh dalam keputusan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah di Banda Aceh. Jadi persepsi masyarakat tentang produk dan religiusitas adalah yang utama, hal ini dapat dilihat pengaruh dan hubungan antara persepsi dengan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah sebesar 77,4 persen.¹⁷

¹⁶Vicky Mahendra Irsyad S dan Asfi Manzilati, “Determinan minat Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah dan Konvensional (Studi Kasus pada Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang)”, *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*, Volume 05 No 2 Tahun 2015.

¹⁷Jalaluddin, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah”, *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Vol. 4 No.1 Maret 2018, hlm. 118

Jadi dapat disimpulkan dari beberapa penelitian di atas menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan asuransi syariah yaitu faktor produk, lokasi, pelayanan dan tarif premi. Dengan berkembang pesatnya Asuransi Syariah yang ada di Indonesia, dan berkembangnya usaha mebel bambu yang ada di Desa Wisata Sendari, penulis ingin meneliti bagaimana karakter pengusaha dan determinan minat dari pengusaha mebel bambu dalam menggunakan asuransi syariah. Dengan demikian judul penelitian ini adalah **Determinan minat Pengusaha Mebel Bambu Dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk Asuransi Kebakaran Syariah (Studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta).**

B. Fokus Dan Pertanyaan Penelitian

1. Fokus penelitian

Pada penelitian ini memfokuskan pada determinan minat pengusaha mebel bambu dengan faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki oleh pengusaha tersebut. Dengan objek pengusaha mebel bambu yang berada di Desa Wisata Sendari, Kelurahan Tirtoadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah yang ada di perusahaan asuransi syariah Daerah Istimewa Yogyakarta.

2. Pertanyaan Penelitian

Untuk menghindari penyimpangan dari pokok-pokok masalah yang akan diteliti maka perlu adanya pertanyaan penelitian yaitu: bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi minat pengusaha mebel bambu di Desa Wisata Sendari dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah?

C. Tujuan Dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan agar mampu memberikan manfaat. Secara spesifik penelitian ini dilakukan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengusaha mebel bambu

dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

- 1) Penelitian ini mampu menjadi rujukan bagi para akademisi, praktisi, pemerintahan yang terkait, pemangku kebijakan, mahasiswa, dan masyarakat umum yang sedang mencari referensi mengenai determinan minat pengusaha mebel bambu dalam menggunakan asuransi untuk usahanya agar mengendalikan resiko yang akan terjadi khususnya asuransi pada produk takaful kebakaran.
- 2) Manfaat lainnya adalah sebagai kontribusi penulis kepada almamater Universitas Islam Indonesia (UII) yang telah mendidik penulis menjadi pribadi yang lebih baik serta sebagai tanggung jawab moral dan intelektual khususnya di bidang ekonomi Islam. Dan diharapkan mampu menjadi sumbangan ilmu pengetahuan untuk Universitas Islam Indonesia maupun Instansi lainnya.

b. Manfaat Praktis

- 1) Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan masyarakat terutama masyarakat muslim untuk menggunakan asuransi syariah yang mana masyarakat masih minim dalam menggunakan asuransi syariah padahal resiko itu kita belum tahu kapan akan datang. Khususnya meningkatkan kesadaran masyarakat kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta yang sangat minim dalam berasuransi.
- 2) Penelitian ini bermanfaat perusahaan asuransi syariah agar mengetahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan untuk memilih atau tidak memilih (determinan minat) menggunakan asuransi syariah yang nantinya akan berdampak positif dalam perkembangan asuransi syariah. Dan perusahaan

asuransi syariah untuk meningkatkan edukasi dan sosialisasi agar masyarakat awam mengetahui produk-produk yang ada di asuransi syariah.

D. SistematikPenulisan

Penulis membuat sistematika penulisan ini secara garis besar dibagi menjadi lima bab yang berdiri sendiri namun saling berhubungan. Adapun sistematika penulisan penelitian ini sebagai berikut:

- BAB I** Pada bab ini peneliti akan membaginya menjadi enam bagian yaitu, latar belakang masalah yang menggambarkan problematika yang terkait dengan fenomena penelitian ini, yaitu untuk meneliti mengenai determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah (studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta). Pertanyaan penelitian menjadi pokok pembahasan dalam penelitian yang dilakukan. Tujuan dan manfaat penelitian berisi penjelasan tentang hal-hal yang ingin dicapai melalui penelitian yang dilakukan. Sistematika pembahasan memaparkan setiap bab atau komponen-komponen dalam tesis penelitian secara runtun dan singkat.
- BAB II** Bab kedua akan membahas mengenai kajian penelitian terdahulu dapat digunakan sebagai rujukan dan perbandingan penelitian yang akan diteliti. Kajian teori menguraikan teori-teori yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang relevan dari buku atau literatur dengan masalah yang akan diteliti dan juga sebagai sumber informasi dan referensi.
- BAB III** Berkaitan dengan metode penelitian yang berisi tentang jenis penelitian dan pendekatan, tempat atau lokasi penelitian, informan penelitian, teknik penentuan

informan, teknik pengumpulan data, keabsahan data, teknikanalisis data.

BAB IV

Pada bagian ini penulis akan memaparkan hasil penelitian yang merupakan penjelasan penyajian data hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan. Pada bagian pertama akan dipaparkan hasil penelitian berupa wawancara yang disajikan dengan metode penelitian yaitu kualitatif deskriptif dan pendekatan sesuai sosio-ekonomi dan psikologis, kemudian di analisis hasil penelitian tersebut.

BAB V

Bab ini merupakan bab terakhir dalam penelitian ini yang memuat kesimpulan dan saran, pada sub bab kesimpulan penulis akan menyimpulkan yang berdasar dari pertanyaan penelitian yang mana penulisan akan diuraikan secara, singkat, padat dan jelas sehingga mudah dipahami namun bersifat menyeluruh. Sedangkan pada bagian saran akan dicantumkan saran untuk para pengusaha mebel bambu maupun nasabah asuransi syariah maupun untuk penelitian selanjutnya dan untuk perusahaan asuransi syariah agar mendapatkan hasil yang lebih sempurna.

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB II

KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU DAN LANDASAN TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu

Telaah pustaka berisi uraian sistematis mengenai hasil-hasil penelitian yang telah dilaksanakan sebelumnya oleh penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Penulis melakukan kajian literatur awal terhadap literatur pustaka atau karya yang mempunyai relevansi terhadap topik yang diteliti. Berikut tabel kajian penelitian terdahulu, diantaranya:

1. Naail Mohammad Kamil dan Norsham Binti Mat Nor (2014), dalam penelitiannya yang berjudul “Factors Influencing The Choice Of Takaful Over Conventional Insurance: The Case Of Malaysia.” Hasil dari penelitiannya adalah pelanggan takaful memiliki konsep takaful yang jelas dan persyaratan kepatuhan syariah, takaful diperlukan sebagai pengganti asuransi konvensional, pelanggan takaful memiliki kesadaran tentang hubungan antara asuransi dan agama dalam bisnis kontemporer. Pelanggan takaful juga menganggap peran agen dalam menjelaskan takaful merupakan tindakan ibadah dan dakwah.¹
2. Tri Maksum dan Maftuhah Nurrahmi (2015), yang berjudul penelitiannya “Pengaruh Karakteristik Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Pada PT. Sequislife Insurance Cabang Palembang”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara variabel faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian produk asuransi pada PT. Sequislife Insurance Cabang Palembang.²

¹ Naail Mohammad Kamil dan Norsham Binti Mat Nor, “Factors Influencing The Choice Of Takaful Over Conventional Insurance: The Case Of Malaysia.” *Jurnal Of Islamic Finance*, vol. 3 No.2 tahun 2014, hlm. 1

² Tri Maksum Sofuwan dan Maftuhah Nurrahmi, “Pengaruh Karakteristik Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Pada PT. Sequislife Insurance Cabang Palembang”, *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol 5 No. 1 Desember 2015, hlm. 12

3. Eka Chandradi Yudha, Fatchur Rohman dan Sumiati (2015), dalam penelitiannya berjudul “Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Kontrol Keperilakuan dan Kepercayaan Nasabah terhadap Niat Membeli Kembali Polis Asuransi kerugian (studi pada PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero) Cabang Surabaya Korporasi)”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subyektif dan kontrol keperilakuan mampu memprediksi niat untuk membeli kembali polis asuransi kerugian. Sementara kepercayaan dan kredibilitas perusahaan asuransi sangat berpengaruh dominan dalam memilih asuransi kerugian. Karena perusahaan asuransi yang memiliki kredibilitas yang tinggi, mempunyai kesehatan keuangan yang baik dan memiliki pengalaman serta reputasi yang bagus.
4. Endah Yulianti, Tjitjih Suharmingsih dan Bramastyo Kusumo Negoro (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “ Pengaruh Produ, Tarif dan Kualitas Pelayanan Terhadap keputusan Nasabah di dalam Menggunakan Asuransi Prudential Life Assurance Area Surabaya”. Hasil penelitiannya menunjukan bahwa produk, tarif dan kualitas pelayanan memiliki hubungan terhadap keputusan nasabah dalam memilih asuransi Prudential Life Assurance area Surabaya.
5. Sutomo (2015), yang penelitiannya berjudul “Persepsi Dan Kesadaran Berasuransi Dana Pendidikan Syariah Orang Tua Peserta Didik Madrasah Aliyah”. Hasilnya mengungkapkan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan persepsi tentang asuransi dana pendidikan syariah terhadap kesadaran berasuransi

³Eka Chandradi Yudha, Fatchur Rohman dan Sumiati, “Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Kontrol Keperilakuan dan Kepercayaan Nasabah terhadap Niat Membeli Kembali Polis Asuransi Kerugian (Studi Pada PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero) Cabang Surabaya Korporasi)”, *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Volume 13 Nomor 4 Desember 2015, hlm. 680

⁴Endah Yulianti, Tjitjih Suharmingsih dan Bramastyo Kusumo Negoro, “Pengaruh Produk, Tarif dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah di dalam Menggunakan Asuransi Prudential Life Assurance Area Surabaya”, *Jurnal Manajemen Brachmarck Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya*, ISSN: 2407-8239, hlm. 85-86

dana pendidikan syariah, peningkatan persepsi tentang asuransi dana pendidikan syariah akan diikuti dengan peningkatan kesadaran berasuransi dana pendidikan syariah. Persepsi tentang asuransi dana pendidikan syariah yang tinggi akan meningkatkan kesadaran berasuransi dana pendidikan syariah. Oleh karena itu, kesadaran berasuransi dana pendidikan syariah dapat ditingkatkan dengan meningkatkan persepsi tentang asuransi dana pendidikan syariah.⁵

6. Penelitian dari Vicky Mahendra Irsyad S dan Asfi Manzilati (2015) berjudul "Preferens Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah Dan Konvensional (Studi Kasus Pada Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang)". Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima faktor yang mempengaruhi determinan minat nasabah dalam menggunakan asuransi syariah dan asuransi konvensional tersebut adalah; Faktor Syariah, Faktor Klaim dan prosedur dan Faktor Pelayanan.⁶
7. Ambok Pangiuk dan Zamharil (2016), penelitiannya yang berjudul "Analisis Keputusan Beli Nasabah Non Muslim Pada Asuransi Syariah Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Jambi." Hasil dari penelitiannya adalah faktor internal yang mempengaruhi nasabah non muslim dalam membeli produk asuransi syariah adalah pekerjaan, pengalaman, masa lalu, kekayaan, hobi, selera dan rasa suka. Dan faktor eksternal yang mempengaruhi nasabah non muslim membeli asuransi syariah

⁵ Sutomo, "Persepsi Dan Kesadaran Berasuransi Dana Pendidikan Syariah Orang Tua Peserta Didik Madrasah Aliyah", *Jurnal Santifika Islamica*, Volume 2 No. 1 Januari-Juni 2015, hlm. 11

⁶ Vicky Mahendra Irsyad S dan Asfi Manzilati, Determinan minat Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah dan Konvensional (Studi Kasus pada Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang), *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*, Volume 05 No 2 Tahun 2015.

adalah budaya, gaya hidup, teman, produk, promosi, harga dan kualitas produk.⁷

8. Kuat Ismanto (2016), penelitiannya yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di Pekalongan.” Hasil penelitiannya adalah religiusitas peserta menjadi faktor dalam memutuskan pembelian produk asuransi syariah. Di lihat dari tingkat kesalehan seseorang yang menyebabkan nantinya akan mengalami perkembangan dan peningkatan dalam meningkatkan produk asuransi syariah. Maka terdapat potensi perkembangan asuransi syariah jika tingkat kesalehan orang-orang sangat tinggi.⁸
9. Saiful Anwar, Dasniar dan Romi Susanto (2017), penelitiannya yang berjudul “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Membeli Asuransi Jiwa A/B Bumiputera 1912”, yang hasilnya adalah asuransi jiwa sangat dibutuhkan untuk mengantisipasi risiko datangnya yang tidak diprediksi. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian asuransi perorang berdasarkan dari bauran pemasaran yaitu produk, harga, lokasi dan promosi.⁹
10. Sofhian dan Sri Nur Ain Suleman (2017), penelitian yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah dalam memilih Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Gorontalo.” Hasil dari penelitiannya adalah faktor kualitas produk dan religiusitas berpengaruh positif dalam mengambil keputusan nasabah

⁷Ambok Pangiuk dan Zamharil, “Analisis Keputusan Beli Nasabah Non Muslim Pada Asuransi Syariah Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Jambi.” *Jurnal UEB*, Vol. 1 No. 1 Juni 2016, hlm. 22

⁸Kuat Ismanto, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di Pekalongan.” *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 14 No. 1 Juni 2016, hlm. 26

⁹Saiful Anwar, Dasniar dan Romi Susanto, “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Membeli Asuransi Jiwa A/B Bumiputera 1912”, *Jurnal Pundi*, Vol. 01, No. 01 Maret 2017, hlm. 42

memilih asuransi PT. Prudential Life Assurance Cabang Gorontalo.¹⁰

11. Risma Kartika Mulya Wardhani dan Dina Fitriisa Septiarini (2017),, yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kontribusi Peserta Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Indonesia,” hasil dari penelitiannya yaitu faktor biaya operasional, hasil investasi dan klaim berpengaruh secara simultan dalam kontribusi peserta pada perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia.¹¹
12. Bella Oktaviani (2017), dalam penelitian yang berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pegawai Universitas Islam Indonesia (UII) Menggunakan Asuransi Syariah”.Hasil penelitian ini menunjukan bahwa religiusitas, premi, promosi, dan pelayanan berpengaruh dan positif signifikan terhadap keputusan pegawai menggunakan asuransi syariah. Sedangkan pendapatan dan tempat tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pegawai menggunakan asuransi syariah.¹²
13. Penelitian dari Jalaluddin (2018) yang berjudul yaitu “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah”. Adapun hasil dari penelitiannya yaitu variabel bebas hanya produk, dan religiusitas yang signifikan mempengaruhi masyarakat sedangkan harga, lokasi dan promosi tidak signifikan berpengaruh dalam keputusan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah di Banda Aceh. Jadi persepsi masyarakat tentang produk dan religiusitas adalah yang utama, hal ini dapat dilihat pengaruh dan hubungan antara

¹⁰Sofhian dan Sri Nur Ain Suleman, “ Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap keputusan Nasabah dalam Memilih Asuransi Syariah diPT. Prudential Life Assurance Cabang Gorontalo”, *Jurnal Li Falah Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2 Nomor 1 Juni 2017, hlm. 180

¹¹ Risma Kartika Mulya Wardhani dan Dina Fitriisa Septiarini, “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kontribusi Peserta Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia,” *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Volume4 No. 10 Oktober 2017, hlm. 214

¹²Bella Oktaviani, “ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pegawai Universitas Islam Indonesia Menggunakan Asuransi Syariah,” *Jurnal Universitas Islam Indonesia*, hlm. 2

persepsi dengan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah sebesar 77,4 persen.¹³

14. Silvana Kardinar Wijayanti (2019), judul penelitiannya adalah “Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Pada Konsumen Rural: Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa,” hasil penelitiannya adalah promosi menunjukkan pengaruh paling rendah dan secara parsial tidak signifikan dalam keputusan pembelian asuransi jiwa. Sehingga asuransi perlu meramu beberapa produk yang ditujukan kepada beberapa segmen konsumen dengan edukasi perencanaan keuangan sehingga mereka bisa melihat produk asuransi jiwa dan mempersepsikan harga premi yang dibayar.¹⁴
15. Yenni Samri Juliati Nasution (2019), yang berjudul penelitiannya yaitu “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Dana Pendidikan Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Di Kota Medan.” Hasil dari penelitiannya adalah variabel produk dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah asuransi takaful. Namun variabel promosi tidak berpengaruh terhadap kepuasan nasabah asuransi takaful. Akan tetapi secara simultan, variabel produk, promosi dan pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan nasabah asuransi takaful dana pendidikan.¹⁵

Dari uraian penelitian terdahulu diatas, penulis membahas tentang spesifik mengenai determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah yang di Desa Wisata Sendari kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta yang belum pernah dilakukan penelitian. Fokus

¹³Jalaluddin, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah, Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Vol. 4 No.1 Maret 2018, hlm. 118

¹⁴Silvana Kardinar Wijayanti, “Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Pada Konsumen Rural: Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa,” *Journal Of Accounting And Business Management (RJABM)*, Volume 3 Nomor 1 Juni 2019, hlm. 11

¹⁵Yenni Samri Juliati Nasution, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Dana Pendidikan Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Di Kota Medan.” *Jurnal At- Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. IV, No. 2 Juli- Desember 2019, hlm. 395

dari penelitian dari peneliti adalah asuransi kebakaran syariah dan respondennya adalah pengusaha mebel bambu di Desa Wisata Sendari, sementara penelitian terdahulu banyak yang membahas asuransi secara umum seperti asuransi jiwa dan dana pendidikan. Kemudian penelitian-penelitian terdahulu nasabah yang menggunakan asuransi syariah secara umum seperti mahasiswa dan masyarakat umum lainnya.

Tabel 2.1
Perbedaan Penelitian Dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Metode	Perbedaan
1	Naail Mohammad Kamil dan Norsham Binti Mat Nor (2014)	Factors Influencing The Choice Of Takaful Over Conventional Insurance: The Case Of Malaysia	Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif	-Objek Penelitian nya. -Indikator
2	Tri Maksun dan Maftuhah Nurrahmi (2015)	Pengaruh Karakteristik Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Pada PT. Sequislife Insurance Cabang Palembang	Metode yang digunakan adalah penelitian kuantitatif asosiatif	-Objek penelitian -Variabel dan Metode penelitian yang digunakan.
3	Eka Chandra Yudha, Fatchur Rohman dan Sumiati (2015)	Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Kontrol Keperilakuan dan	Metode penelitian yang digunakan adala kuantitatif.	-Objek penelitian. -Metode penelitian yang digunakan.

		Kepercayaan Nasabah terhadap Niat Membeli Kembali Polis Asuransi kerugian (studi pada PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero) Cabang Surabaya Korporasi)	Menggunakan metode regresi linear berganda untuk mengetahui sikap, norma, kontrol perilaku dan kepercayaan membeli asuransi kerugian.	- Indikator yang digunakan.
4	Endah Yulianti, Tjitjih Suharmingsih dan Bramastyo Kusumo Negoro (2015)	Pengaruh Produk, Tarif dan Kualitas Pelayanan Terhadap keputusan Nasabah di dalam Menggunakan Asuransi Prudential Life Assurance Area Surabaya	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif untuk mengetahui pengaruh produk, tarif dan kualitas pelayanan dalam menggunakan asuransi prudential life.	- Objek penelitian. - Metode penelitian yang digunakan. - Indikator yang digunakan.
5	Sutomo (2015)	Persepsi Dan Kesadaran Berasuransi Dana Pendidikan Syariah Orang Tua Peserta Didik Madrasah Aliyah	Metode penelitian ini menggunakan survey dengan korelasional (kuantitatif)	- Subjek penelitian

6	Vicky Mahendra Irsyad S dan Asfi Manzilati (2015)	Determinan minat Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah Dan Konvensional (Studi Kasus Pada Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang)	Metode penelitian adalah kuantitatif untuk mengetahui faktor religiusitas, klaim, prosedur dan layanan memilih asuransi syariah dan asuransi konvensional	-Objek penelitian. -Metode penelitian. -Indikator penelitian
7	Ambok Pangiuk dan Zamharil (2016)	Analisis Keputusan Beli Nasabah Non-Muslim Pada Asuransi Syariah Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Jambi.	Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal menggunakan Asuransi Syariah Jiwa Bumi Putra.	-Objek penelitian. -Indikator yang digunakan.
8	Kuat Ismanto (2016)	Fakto-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Asuransi	Metode penelitian ini menggunakan kuantitatif dengan membuktikan pengaruh	-Indikatornya -Metode penelitian -Objek penelitian

		Syariah di Pekalongan	religiusitas terhadap keputusan pembelian asuransi syariah	
9	Saiful Anwar, Dasniar dan Romi Susanto (2017)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Membeli Asuransi Jiwa AJB Bumiputera 1912	Metode penelitian menggunakan adalah pendekatan kuantitatif	-Objek penelitian. -Metode penelitian.
10	Sofhian dan Sri Nur Ain Suleman (2017)	Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Nasabah dalam memilih Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Gorontalo	Metode penelitian menggunakan penelitian kuantitatif untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan religiusitas dalam memilih asuransi syariah di PT.Prudential Life Assurance Cabang Gorontalo.	-Objek penelitian. -Metode penelitian. -Indikator yang digunakan.
11	Risma Kartika Mulya	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi	Metode penelitian yang	-Objek penelitian. -Metode

	Wardhani dan Dina Fitriasia Septiarini (2017)	Kontribusi Peserta Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Indonesia.	digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis data yang digunakan adalah data sekunder.	penelitian.
12	Bella Oktaviani (2017)	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pegawai Universitas Islam Indonesia (UII) Menggunakan Asuransi Syariah	Metode penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan sampel pegawai UII untuk membuktikan pengaruh religiusitas, pendapatan, premi, tempat dan layanan mempengaruhi menggunakan asuransi syariah.	- Objek penelitian. - Metode penelitian. - Indikator yang digunakan.
13	Jalaluddin (2018)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah	Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan menggunakan regresi linier berganda dan	- Objek penelitian.

			korelasi dengan menggunakan SPSS versi 21.0.	
14	Silvana Kardinar Wijayanti (2019)	Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Pada Konsumen Rural: Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa	Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif bersifat eksplanatif (<i>explanatory research</i>)	-Objek penelitian.
15	Yenni Samri Juliati Nasution (2019)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Dana Pendidikan Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Di Kota Medan	Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner kepada nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Medan.	-Objek penelitian -Metode penelitian -Indikator penelitian

Sumber: data diolah, 2020

3. Landasan Teori

1. Teori Determinan Minat

Manusia terdapat suatu hal yang mendasarkan dalam menjalin hubungan dengan orang lain, lingkungan, serta masyarakat. Apabila ia merasa mendapatkan kesenangan dari

suatu kegiatan yang dilakukan maka akan muncul minat dalam diri seseorang tersebut.

a. Pengertian Minat

Minat adalah perasaan yang menyatakan satu aktivitas, pelajaran atau objek itu berharga atau berarti bagi individu. Menurut Chaplin minat dapat muncul apabila seseorang merasa tertarik dan senang terhadap sesuatu, hal ini dikarenakan seseorang merasa bahwa hal tersebut berarti baginya serta menimbulkan niat dari dalam diri untuk melakukannya lagi dan lagi.¹⁶

Menurut Djaali, minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.” Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri.¹⁷ Semakin kuat atau dekat berhubungan tersebut, semakin besar minatnya.

Menurut Abu Ahmadi, minat adalah kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan. Minat menurutnya sama artinya dengan perhatian pada umumnya dan dalam praktek selalu bergandengan satu sama lain. Jika seseorang yang tertuju pada suatu obyek sebenarnya dimulai dengan adanya minat dalam hal tersebut, minat ialah sikap jiwa orang seorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, emosi), yang tertuju pada suatu dan dalam hubungan itu unsur perasaan yang terkuat”. Perhatian ialah keaktifan jiwa yang diarahkan kepada sesuatu obyek tertentu. Di dalam gejala perhatian, ketiga fungsi tersebut juga ada, tetapi unsur pikiranlah yang terkuat pengaruhnya. Antara minat dan perhatian selalu berhubungan dengan praktek. Apa yang menarik minat dapat menyebabkan adanya perhatian

¹⁶ Chaplin J.P, *Kamus Lengkap Psikologi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2004), hlm. 255

¹⁷ Djaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 121

dan apa yang menyebabkan adanya perhatian kita terhadap suatu tentu disertai dengan minat¹⁸ Sedangkan menurut Crow yang dikutip dalam Djaali mengatakan bahwa minat berhubungan atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan sendiri.¹⁹

Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktifitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dengan kata lain ada suatu usaha (untuk mendekati, mengetahui, menguasai dan berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya tarik dari objek tersebut.²⁰

Jadi, dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa minat yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat disintesisasikan bahwa minat merupakan sesuatu yang berasal dari dalam diri individu yang mampu mendorong seseorang untuk melakukan berbagai kegiatan akibat rasa senang dan merasa bahwa hal yang dilakukannya itu berarti, minat dapat menimbulkan dampak yang positif serta negatif.

Adapun acuan nasabah agar berminat disebabkan oleh beberapa hal berikut ini:

- 1) Kognisi (Gejala pengenalan): Kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenalisesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.
- 2) Dari pengertian di atas menurut Uswah Wardiana kognisi itu merupakan keyakinan seseorang tentang

¹⁸ Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: PT. RinekaCipta, 2003), hlm.

¹⁹ Djaali, *Psikologi Pendidikan....*, hlm. 121

²⁰ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hlm 263

suatu yang didapatkan dari proses berfikir tentang sesuatu objek tertentu. Proses yang dilakukan adalah memperoleh pengetahuan dan memanipulasi pengetahuan melalui aktifitas mengingat, menganalisis, memahami, menilai, menalar, dan membayangkan.

- 3) Emosi (Gejala perasaan): kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.²¹

Emosi dapat diartikan perasaan yang muncul akibat dari rangsangan dari dalam maupun dari luar. Maksudnya suatu perasaan yang mendorong individu untuk merespon atau bertindak terhadap stimulus, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar dirinya.

- 4) Konasi (Gejala kemauan) merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang menuju pada suatu arah.²² Menurut Abu Ahmadi pengertian dari konasi atau kemauan dapat disamakan dengan kehendak atau hasrat. Kehendak itu merupakan suatu fungsi jiwa untuk dapat mencapai sesuatu. Kehendak ini dapat disebutkan kekuatan dari dalam, sedangkan dari luar itu sebagai gerak-gerik.

b. Macam- Macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara menggolongkannya. minat dapat dibagi menjadi tiga

²¹ Uswah Wardiana, *Psikologi Umum*, (Jakarta:PT Bina Ilmu, 2004), hlm

²² Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003) hlm.

macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan cara mengungkapkannya) yaitu sebagai berikut:²³

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *primitif* dan minat *kultural*. Minat *primitif* adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat *kultural* atau minat *social* adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- 2) Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
- 3) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat di bedakan menjadi empat yaitu: a) *expressed interest*; minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk kenyataan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari jawabannya dapat diketahui minatnya; b) *manifest interest*; minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung, c) *tested interest*; minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif, dan d) *invented interest*; minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distadarisasikan.

Dari macam-macam minat yang terdapat diatas dapat disimpulkan bahwa minat seseorang terhadap sesuatu tergantung dari cara berfikir atau sudut pandangnya masing-masing. Karena manusia diciptakan dengan kemampuan yang berbeda, jadi cara menentukan minat atau perhatian dari seseorang juga berbeda-beda.

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (missal : bobot, umur, jenis

²³ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu*

Pengantar Dalam Prespektif Islam, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hlm. 263-268.

kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Sedangkan minat menurut Crow and Crow dalam bukunya Abdul Rahman Saleh berpendapat ada tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu:²⁴

- a) Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan makan, rasa ingin tahu.
- b) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- c) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.

c. Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian

Menurut Nugroho, J. Setiadi, keputusan pembelian terhadap barang dan jasa dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu²⁵

1. Faktor-faktor kebudayaan. Faktor kebudayaan biasanya meliputi faktor Kebudayaan, Subbudaya, dan Kelas sosial.
2. Faktor-faktor sosial. Faktor faktor sosial meliputi kelompok referensi, sebuah kelompok diasosiatif, keluarga dan peran serta status.
3. Faktor pribadi. Faktor pribadi meliputi Umur dan tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan, gaya hidup dan kepribadian seseorang.
4. Faktor-faktor psikologis. Faktor psikologis meliputi motivasi, kebutuhan, perilaku dan tujuan.

d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Asuransi Syariah

Menurut Hapsari Abriyanti yang dikutip oleh Tuti Rastuti, menyatakan bahwa dalam memilih perusahaan

²⁴ Abdul Rahman Shaleh dan Muhbid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam...*, hlm. 264

²⁵ Nugroho, J. Setiadi, *Perilaku Konsumen, Cet-Ke 5*, (Jakarta: Kencana Prenada Meida Group, , 2013), hlm. 10

asuransi ada tiga faktor yang dipertimbangkan oleh nasabah yaitu: kekuatan keuangan, jasa dan biaya. Dan terdapat berbagai kriteria calon nasabah asuransi dalam memilih produk asuransi, yaitu²⁶:

1. Memilih produk sesuai dengan kebutuhan.
2. Pilihlah perusahaan asuransi yang *bonafide*.
3. Penyesuaian besaran premi yang harus dibayar sesuai dengan keuangan yang ada.
4. Memperhatikan pemahaman atau promosi yang dilakukan oleh agen asuransi.

Menurut Khotibul Umam, menyatakan bahwa faktor-faktor yang menjadi keputusan nasabah asuransi syariah, yaitu *pertama*, jangan terpeka kepada tarif premi. Sebab banyak persaingan yang menawarkan tarif premi yang murah sementara belum tentu ada jaminan pelayanan. *Kedua*, produk yang ditawarkan. *Ketiga*, jaringan perusahaan asuransi, seperti lokasi kantor cabang asuransi. *Keempat*, kemudahan fasilitas dan pelayanan. *Kelima*, religiusitas atau kepercayaan. Dalam hal ini dibuktikan dengan calon nasabah memperhatikan asuransi yang diawasi Dewan Pengawas Syariah dan kejelasan akad yang diterapkan oleh asuransi.²⁷

Sementara menurut penelitian Vicky Mahendra Irsyad dan Asfi Manzilati menyatakan bahwa indikator-indikator yang mempengaruhi minat konsumen atas asuransi adalah faktor religiusitas, klaim, prosedur dan layanan.²⁸

²⁶ Tuti Rastuti, *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2016), hlm. 14

²⁷ Khotibul Umam, *Memahami dan Memilih Produk Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2013), hlm. 92-97

²⁸ Vicky Mahendra Irsyad S dan Asfi Manzilati, "Determinan minat Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah dan Konvensional (Studi Kasus pada Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang)", *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*, Volume 05 No 2 Tahun 2015.

Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang menjadi keputusan nasabah dalam memilih asuransi syariah adalah faktor produk, faktor religiusitas, faktor pelayanan, faktor lokasi dan faktor besaran premi.

1. Faktor Produk

Menurut Kotler dan Armstrong dalam mengembangkan produk dan jasa memerlukan pendefinisian manfaat-manfaat yang akan ditawarkan.²⁹ Menurut Muhammad, produk dalam perbankan diantaranya seperti merek, keanekaragaman, desain produk, jaminan dan kuantitas.³⁰

John C. Mowen dan Michael Minor dalam bukunya yang berjudul *Perilaku Konsumen*, menyatakan kualitas produk sangat diperlukan dalam penjualan. Jadi kualitas produk adalah evaluasi menyeluruh pelanggan atas kebaikan kinerja barang atau jasa.³¹

Nabi Muhammad SAW dalam memberitahu produk yang ditawarkan sesuai dengan karakteristik barang yang dijual baik kekurangan maupun kelebihan barang yang ia jual. Adapun hadis yang menjelaskan tentang produk, yaitu:³²

وَعَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنْ رَسُولِ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فِي كَيْلٍ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَكُنَّا جَمِيعًا أَوْ يُخَيَّرَ أَحَدُهُمَا آلَا خَرَّ فَإِنْ

²⁹ Philip Kotler dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 354

³⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hlm. 230

³¹ John C. Mowen dan Michael Minor, *Perilaku Konsumen (Jilid I Edisi Kelima)*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 90

³² Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Shahih Muslim*, Terjemahan Akhyar As-Shiddiq Muhsin, jilid III, hadis no 1532, cet. 1, Jakarta: Pustaka as-Sunnah, 2010

خَيْرَ الْاِخْرَاقَتَيْنَا عَلَى ذَٰلِكَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ تَبَايَعَا وَلَمْ يَتْرُكَا وَاحِدًا مِنْهُمَا الْبَيْعُ فَقَدْ زَجِبَ الْبَيْعُ " مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ وَاللَّفْظُ لِمُسْلِمٍ

Dari Ibnu Umar ra., dari Rasulullah Saw., beliau bersabda: Apabila dua orang yang berjual beli, masing-masing mempunyai berhak berkhiyar (memilih membatalkan atau meneruskan) selama keduanya masih belum berpisah; atau salah seorang diantara keduanya tidak menetapkan khiyar pada yang lain. Jika salah seorang menetapkan khiyar pada yang lain, kemudian keduanya melangsungkan akad jual belinya atas ketetapan itu, maka jadilah akad jual beli itu. Jika mereka berpisah setelah melakukan jual beli dan salah seorang dari mereka tidak mengurungkan jual beli, maka jadilah akad jual belinya. (Hadits Riwayat Bukhari dan Muslim)

Menurut Basu Dharmmesta mendefenisikan produk adalah suatu sifat yang sangat kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan dari pelanggan sehingga timbulah kepuasan konsumen.³⁴

Nilai-nilai nasabah terhadap produk³⁵:

- Manfaat inti dari produk, manfaat yang sangat dibutuhkan nasabah.
- Produk dasar, dalam hal ini perusahaan merubah manfaat inti menjadi produk dasar.
- Produk yang diharapkan, menyiapkan produk yang ditingkatkan melalui harapan nasabah.

³³ Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram*, diterjemahkan oleh Ahmad Najieh, (Surabaya: Nur Ilmu, 2003), hlm. 337

³⁴ Basu Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Liberty, 2002), hlm. 27

³⁵ Philip kotler, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Prenhalindo, 2003), hlm 337

- d) Produk yang ditingkatkan, sesuai dengan perkembangan dan persaingan diperlukan produk yang ditingkatkan
- e) Calon produk, segala kemungkinan peningkatan dan perubahan yang mungkin dialami produk atau tawaran tersebut dimasa akan datang.

Berdasarkan teori diatas, produk sangat penting dalam suatu perusahaan. Untuk perkembangan suatu perusahaan asuransi, ada beberapa indikator yang harus diperhatikan nasabah dalam memilih produk yaitu: produk nya dapat di percaya, kesesuaian produk, manfaat dan jaminan dari suatu produk.

2. Faktor Pelayanan

Pelayanan³⁶ adalah suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain dengan penampilan beberapa produk yang sebaik-baiknya sehingga akan memperoleh suatu kepuasan dari pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.

Pelayanan merupakan suatu kemampuan dari perusahaan untuk memberikan pelayanan secara akurat, andal dapat dipercaya, bertanggung jawab atas apa yang dijanjikan, tidak pernah memberikan janji yang berlebihan dan selalu memberikan janjinya yang terbaik.³⁷ Pelayanan akan terbentuk apabila adanya proses pemberian layanan yang tertentu dari pihak penyedia layanan kepada pihak yang dilayani yang terdapat prosedur dan kebijakan dari suatu perusahaan.

Menurut Rambat Lupiyoadi, pelayanan dibangun atas adanya perbandingan dua faktor yaitu

³⁶Abdul Rahman Shaleh, dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hlm. 29-38

³⁷ R. Lerbin dan Aritonang, *Kepuasan Pelanggan, Pengukuran Dan Penganalisaan Dengan SPSS, edisi pertama*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2005), hlm. 26

persepsi pelanggan atas pelayanan yang mereka terima dengan layanan yang diberikan sesungguhnya. Terdapat 5 dimensi tentang pelayanan baik yaitu³⁸:

- a) Berwujud, berbentuk fasilitas fisik (gedung, mesin dan lain-lain), perlengkapan dan peralatan yang digunakan, serta penampilan karyawan (agen).
- b) Keandalan, pemberian pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan, akurat dan terpercaya.
- c) Ketanggapan, memberikan pelayanan yang cepat dan tepat serta jelas dalam penyampaian informasi produk.
- d) Jaminan dan kepastian, dalam hal ini berbentuk pengetahuan, kesopanan dan santunan serta kemampuan agen.
- e) Empati, perhatian yang tulus dan bersifat individual kepada nasabah.

Adapun indikator yang digunakan peneliti untuk mengukur determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih asuransi kebakaran syariah adalah fasilitas yang lengkap, daya tangkap dan keandalan, jaminan dan rasa empati.

3. Lokasi

Lokasi adalah faktor yang sangat menentukan nasabah untuk memutuskan menjadi nasabah peserta asuransi syariah karena ada alasan yang memutuskan menjadi nasabah seperti dekat dengan rumah atau kantor sehingga memudahkan untuk mengakses atau mendatangi kantor asuransi syariah. Lokasi kantor asuransi syariah menjadi salah satu yang mempengaruhi nasabah. Maka dengan demikian, perusahaan asuransi syariah harus memperhatikan letak

³⁸ Rambut, lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi 2*, (Jakarta: Raja Empat, 2006), hlm. 181

lokasi yang strategis untuk meningkatkan dan perkembangan produk asuransi syariah.

Menurut Basu Dharmmesta, lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Faktor penting dalam pengembangan usaha adalah letak lokasi, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ke tujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda. Maka dalam hal itu diperlukan akses yang mudah, visibilitas (lokasi dapat dilihat dengan kasat mata jarak pandang normal) dan banyak orang yang berlalu lalang (lalu lintas).³⁹

Sementara menurut Michael Adiwijaya, kriteria yang dapat digunakan untuk menilai suatu lokasi adalah

- a. Letak lokasi yang berada di pusat aktivitas perdagangan dan perkantoran.
- b. Kedekatan lokasi dengan pasar (konsumen).
- c. Terlihat jelas dari sisi jalan.
- d. Akses ke lokasi baik.

Dari beberapa penilaian memilih suatu lokasi, maka peneliti mengambil indikator faktor lokasi adalah mudah dijangkau, visibilitas dan lalu lintas atau dekat dengan pusat aktivitas.

4. Tarif Premi

Menurut Kotler dan Amstrong, harga adalah suatu jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk barang/jasa. Atau dikenal dengan Sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk atau jasa. Harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa. Perusahaan menetapkan harga dalam berbagai cara.

³⁹ Basu Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran...*, hlm. 29

Didalam perusahaan kecil, sering kali ditetapkan oleh manajemen pemasaran saja. Namun pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajer divisi atau manajer lini produk. Istilah harga dalam bisnis asuransi biasanya disebut dengan premi.⁴⁰

Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001, premi merupakan kewajiban peserta untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam akad.⁴¹

Premi pada asuransi syariah adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta yang terdiri atas dana tabungan dan *tabaru*. Dana tabungan itu sendiri adalah dana yang dititipkan dari peserta asuransi dan akan mendapatkan alokasi bagi hasil (*mudharabah*) dari pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun. Sementara dana *tabaru* sendiri adalah dana kebajikan yang diberikan dan diukhlaskan oleh peserta asuransi jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi. Ketika peserta mengajukan klaim, dana tabungan beserta alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta.⁴²

Jika pada premi asuransi jiwa yang dibayarkan oleh nasabah kepada pihak asuransi besarnya berbeda-beda tergantung berbagai faktor. Pada asuransi jiwa, harga premi dipengaruhi oleh beberapa faktor internal dan eksternal.⁴³

⁴⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks, 2008), hlm.

⁴¹ Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001.

⁴² Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General), Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2014), hlm. 30

⁴³ Ibid.,

Dalam asuransi jiwa, penentuan dan pemilihan tarif premi didasarkan oleh beberapa indikator yang perlu dipertimbangkan yaitu:⁴⁴

- a. Tabel mortalitas, yaitu hasil dari perhitunganyang dikerjakan oleh aktuaris untuk membayar kewajiban bagi peserta asuransi yang disusun dalam sebuah tabel yang di dalamnya terdapat biaya-biaya.
- b. Asumsi bagi hasil. Dalam hal ini berbentuk sistem atau prosedur dari bagi hasil yang dikenal sebagai *profit sharing*.
- c. Biaya-biaya asuransi yang adil.

Sementara menurut Kotler dan Amstrong, ada empat indikator harga, yaitu keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga dan kesesuaian harga dengan manfaat.⁴⁵

Jadi dalam pembayaran premi terdapat indikator yang harus nasabah perhatikan sesuai oleh kemampuan nasabah untuk membayar premi, yaitu: sistem bagi hasil, porsi bagi hasil dan biaya yang terjangkau. Tabel mortalitas biasanya digunakan untuk asuransi konvensional, Namun dalam asuransi syariah tidak berlaku tabel mortalitas, karena besarnya uang premi itu sesuai dengan kemampuan nasabah.

e. Teori Pilihan Rasional dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam empat prinsip pilihan rasional belum cukup sebab masih ada prinsip yang harus diperbaiki dan ada beberapa penambahan yakni⁴⁶:

1. Objek barang dan jasa tersebut harus halal dan toyyib.

⁴⁴ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2006), hlm. 109

⁴⁵ Philip Kotler dan Amstrong, *Pemasaran Jasa...*, hlm. 278

⁴⁶ Madnasir dan Khoirudin, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Seksi Penerbitan Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung, 2012), hlm. 85

2. Kemanfaatan atau kegunaan barang dan jasa yang dikonsumsi, artinya lebih memberikan manfaat dan jauh dari merugikan baik dirinya maupun orang lain.
3. Kuantitas barang dan jasa yang dikonsumsi tidak berlebihan dan tidak terlalu sedikit atau kikir, tetapi pertengahan.

Determinan minat memiliki arti pilihan atau kecenderungan individu dalam memilih produk dan jasa, yang berarti kebebasan individu dalam memilih. Islam menganggap kebebasan adalah sebagai fondasi dari nilai-nilai kemanusiaan dan kemuliaan manusia. Kebebasanlah yang membedakan manusia dengan makhluk lainnya. Al-Quran menjelaskan pengetahuan dan kekuasaan Allah atas apa-apa yang telah ditetapkan-Nya untuk manusia.

Al-Quran juga memberikan penekanan besar kepada kebebasan memilih yang diberikan kepada manusia. Kebaikan yang paling utama ialah kebebasan individu untuk memilih suatu alternatif yang tepat walaupun peluang untuk memilih suatu alternatif lain yang salah juga besar. Hanya melalui penggunaan kebebasan dengan benar sajalah manusia terdorong untuk melakukan sikap-sikap terpuji.⁴⁷

Seorang individu mempunyai kebebasan sepenuhnya untuk memulai, mengelola, mengorganisasi, mengurus dan mempunyai bentuk perniagaan menurut kehendak. Tiap orang bebas bergerak kemana saja yang ia kehendaki atau inginkan demi mencari penghidupan dan bebas menggunakan bermacam-macam cara dalam usaha mendapatkan kekayaan asalkan tidak menggunakan cara-cara yang haram atau mengambil barang yang haram.

Walau bagaimanapun, perlu diingat bahwa kebebasan individu, bukannya mutlak dan tanpa batasan, melainkan dibatasi oleh dua hal: *pertama*: individu bebas

⁴⁷ Nur Rianto Al Arif, *Teori Mikroekonomi*, (Jakarta: kencana 2014), hlm.

bergerak di bidang ekonomi dengan syarat tidak melanggar dan mengambil hak-hak orang lain, *kedua*: dia harus mengambil cara yang halal dan tidak mengamalkan cara yang haram untuk mencari penghidupan dan tidak mengambil benda-benda yang haram. Seperti firman Allah dalam Al-Quran yang berbunyi :

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu. (QS: Al-Baqarah ayat 168)⁴⁸

Dan disebutkan dalam surat Al-A'raf ayat 157 yaitu:

يَا مَرْهُُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ
Artinya : ...Yang menyuruh mereka mengerjakan yang ma'ruf dan melarang mereka dari mengerjakan yang mungkar.... (QS. Al-A'raf ayat 157)⁴⁹

Dari ayat diatas menjelaskan untuk mengajarkan kepada seseorang senantiasa menggunakan hak dan kebebasan mereka berdasarkan prinsip-prinsip yang telah digariskan. Batasan-batasan disusun menurut konsep perkara-perkara perkara baik (*thaibat*) dan perkara-perkara buruk (*khaibaith*), yang memberi kebebasan kepada umat Islam untuk memperoleh dan memiliki sesuatu menurut

⁴⁸Tim Penerjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al-Karim* ..., hlm. 20

⁴⁹Ibid., hlm. 135

cara mereka. Ayat yang berarti “*janganlah kamu mengikuti langkah syaitan*” merujuk kepada cara yang haram. Islam melarang semua cara tidak benar yang kerap dilakukan manusia untuk mendapatkan hak orang lain, tidak adil, buruk dan keji. Islam membenarkan umatnya untuk menggunakan semua cara dalam menyangga kehidupannya selama cara itu wajar.⁵⁰

Ekonomi Islam memberikan arahan agar setiap determinan minat kita terhadap suatu hal haruslah mengarah pada nilai-nilai kebajikan. Nilai-nilai dalam Ekonomi Islam bersumber dari Al-Quran dan sunnah, yang menjadi dasar dari pandangan hidup Islam. Nilai-nilai dasar dalam ekonomi Islam tersebut menjwai masyarakat dalam melakukan aktivitas sosial ekonominya.

Hal ini sejalan dengan ajaran Islam tentang hubungan manusia dengan dirinya dan lingkungan sosialnya dengan empat aksiomatik yakni⁵¹:

- a. Tauhid, merupakan sumber utama ajaran Islam yang percaya penuh terhadap Tuhan dan merupakan dimensi vertikal Islam. Menciptakan hubungan manusia dengan Tuhan dan penyerahan tanpa syarat manusia atas segala perbuatan untuk patuh pada perintah-Nya, sehingga segala yang dilakukan harus sesuai dengan apa yang telah digariskan. Kepatuhan ini membuat manusia merealisasikan potensi dirinya, dengan berusaha semaksimal mungkin untuk mengembangkan diri dalam menciptakan kesejahteraan. Kesejahteraan yang bukan untuk kepentingan pribadi namun kesejahteraan bagi seluruh umat manusia.
- b. Keseimbangan (*equilibrium* atau *al-adl*), merupakan prinsip yang menunjuk pada cita-cita sosial. Prinsip

⁵⁰ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: , Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 94

⁵¹ Ruslan Abdul Ghofur Noor, *Konsep Distribusi dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), hlm. 63

keseimbangan dan kesejahteraan berlaku bagi seluruh kebijakan dasar bagi semua institusi sosial, baik hukum, politik, maupun ekonomi. Khusus dalam prinsip keseimbangan menjadi dasar dalam proses produksi, konsumsi dan distribusi.

- c. Keinginan bebas (*free will*), merupakan kemampuan untuk menentukan pilihan sehingga menjadikan manusia sebagai khalifah dimuka bumi. Kebebasan dalam menentukan pilihan memiliki konsekuensi pertanggungjawaban terhadap apa yang telah dipilih sehingga manusia dituntut untuk berada dalam pilihan yang benar. Namun dengan kebebasan pula, manusia diberikan keleluasaan dalam memilih dua pilihan yakni, apakah ia membuat pilihan yang benar yang dibimbing oleh kebenaran, sehingga dalam melakukan segala sesuatu tetap dalam koridor-koridor kebenaran atau sebaliknya ia memilih pilihan yang tidak dibimbing oleh kebenaran sehingga ia semakin jauh dari kebenaran.
- d. Tanggung jawab (*responsibility*), aksioma ini dekat dengan kehendak bebas, namun bukan berarti sama dengan kehendak bebas. Islam memberikan perhatian yang besar pada konsep tanggung jawab, dengan menetapkan keseimbangan antara kehendak bebas dan tanggung jawab.

2. Asuransi Syariah

a. Sejarah Perkembangan Asuransi Syariah

Praktik asuransi pernah dilakukan sejak masa Nabi Yusuf as. Yaitu pada saat ia menafsirkan mimpi dari Firaun. Tafsirannya adalah bahwa mesir akan mengalami masa 7 tahun panceklik. Untuk menghadapi masa kesulitan itu Nabi Yusuf as menyarankan agar menyisihkan sebagian dari hasil panen pada masa tahun pertama dan kemudian

saran Nabi Yusuf as diikuti oleh Raja Firaun, sehingga masa penceklik bisa ditangani.⁵²

Negara Arab sendiri terdapat system 'aqilah yang sudah menjadi kebiasaan mereka sejak masa pra-Islam. 'Aqilah adalah cara penutupan, istilah yang digunakan oleh AM. Hasan Ali dari keluarga pembunuhan terhadap keluarga korban (yang terbunuh). Ketika terjadi pembunuhan oleh seorang pembunuh oleh anggota suku lain, maka keluarga pembunuh harus membayar denda (diyat) dalam bentuk uang darah, kebiasaan ini juga dilanjutkan sejak zaman Nabi Muhammad SAW.⁵³

Praktik 'aqilah inilah yang dilakukan masyarakat Arab sama dengan sistem praktik asuransi pada saat ini, dimana sekelompok orang saling membantu untuk menanggung orang lain yang tertimpa musibah. Sama dengan halnya ketentuan dalam pasal 3 khusus pada Konstitusi Madinah yang berbunyi "orang quraisy yang melakukan perpindahan (ke Madinah) melakukan pertanggunggaan bersama dan akan saling bekerjasama membayar uang darah diantara mereka".⁵⁴

Kemudian Rasulullah SAW membuat ketentuan tentang penyelamatan jiwa para tawanan, yang menyatakan jika tawanan yang bertahan oleh musuh karena perang, harus membayar tebusan kepada musuh untuk membebaskan yang ditawan. Selain itu Rasulullah SAW juga menetapkan jumlah kompensasi untuk berbagai kecelakaan seperti: 5 ekor unta untuk luka tulang dalam, 10ekor unta untuk kehilangan jari tangan atau kaki dan 12.000 dinar (koin emas) untuk kematian.⁵⁵

⁵²Wirdiyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Cetakan ke 2, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 179

⁵³Ibid., hlm.179

⁵⁴Ibid., hlm. 180

⁵⁵Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), hlm. 4-5

Pada tahun 200 H, banyak pengusaha muslim yang memulai merintis sistem *takaful*, yaitu sebuah sistem pengumpulan dana yang akan digunakan untuk menolong para pengusaha satu sama lain yang sedang menderita kerugian, seperti kapal angkutan barangnya menabrak karang dan tenggelam atau ketika seorang dirampok yang mengakibatkan kehilangan sebagian atau seluruh hartanya. Istilah tersebut dinamakan *sharing of risk*⁵⁶.

Di Indonesia, ditandai dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada bulan juli 1993 berdasarkan pemikiran ICMI (Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia) dan praktisi ekonomi syariah ketika itu untuk membuat asuransi berbasis syariah. Karena operasional bank Islam tidak bisa lepas dari praktik asuransi yang sesuai sudah tertentu. Melalui Yayasan Abdi Bangsa bersama Bank Muamalat Indonesia dan Perusahaan Asuransi Tugu Mandiri sepakat memprakarsai pendirian asuransi takaful, dari tiga lembaga ini membentuk Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dipimpin oleh Rahmat Saleh selaku direktur utama PT. Syarikat Takaful Indonesia (STI). Lima orang anggota TEPATI ini melakukan studi banding ke Malaysia pada september 1993 yang merupakan negara pertama ASEAN yang mendirikan asuransi berbasis syariah. Secara resmi, PT. Asuransi Takaful Keluarga didirikan pada 25 Agustus 1994 dan PT Asuransi Takaful Umum didirikan pada 2 Juni 1995.⁵⁷

Sekarang, Indonesia dikenal sebagai salah satu negara dengan jumlah operator asuransi syariah cukup banyak di dunia. Berdasarkan data DSN MUI (Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia), dan OJK

⁵⁶Ibid., hlm. 5

⁵⁷Ibid., hlm. 7

(Otoritas Jasa Keuangan) terdapat 50 jumlah unit asuransi syariah dan 13 jumlah asuransi syariah.⁵⁸

b. Pengertian Asuransi Syariah

Asuransi secara umum didefinisikan sebagai pertanggungungan yang merupakan terjemahan dari *insurance* yang disebabkan karena adanya kebutuhan manusia. Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) di jelaskan mengenai pengertian asuransi yaitu pertanggungungan atau perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu sebagai berkewajiban membayar iuran, sementara pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran apabila terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama atau barang miliknya sesuai dengan perjanjian yang dibuat.⁵⁹

Undang-Undang No. 2 tahun 1992 menyatakan tentang Usaha Peasuransian, Asuransi atau pertanggungungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, yang 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 tanggungjawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin ada diderita tertanggung, yang timbul dari suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.⁶⁰

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menyatakan bahwa asuransi syariah merupakan *ta'min*, *takaful* dan *tadhamun* yaitu suatu usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah

⁵⁸Otoritas Jasa Keuangan, Data Statistik INKB Syariah OJK. www.ojk.ac.id

⁵⁹W.J.S Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia- edisi ketiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006), hlm. 88

⁶⁰Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 112

orang atau pihak melalui dana investasi dalam bentuk aset atau *tabaru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu dengan melalui perjanjian (akad) yang sesuai dengan aturan syariah Islam.⁶¹ Asuransi syariah bertujuan untuk memperkuat ikatan solidaritas dan tanggung jawab sosial bagi keharmonisan dan stabilitas dalam kehidupan sosial masyarakat, karena membawa manfaat yang besar bagi kesejahteraan umat manusia.⁶²

c. Landasan Asuransi Syariah

Asuransi sesuai dengan prinsipnya yaitu *takafuli* dalam syariah Islam, yaitu prinsip saling menanggung sesama muslim. Dalam menjalankan asuransi ini ada pihak yang menanggungnya atau seseorang yang memberikan jaminan melalui akad *kafalah*. Adapun firman Allah yang menjelaskan tentang hal tersebut yaitu:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ
 (سورة يوسف: 72)

Artinya: Penyeru-penyeru itu berkata: "kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan menjamin terhadapnya." QS. Yusuf ayat 72)

Berdasarkan firman Allah diatas menjelaskan bahwa asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang sesuai dengan ketentuan hukum Islam yang berlandaskan prinsip secara tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Adapun pengertian dari syariah itu sendiri adalah ketentuang-ketentuan yang terkandung dalam AlQur'an dan

⁶¹Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI revisi 2006

⁶²Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008),

As- Sunnah.⁶³ Jadi unsur tolong menolong disini ada pihak yang menjamin resiko dari pihak yang mengalami resiko.

Hadis yang mengandung makna dari *takafuli* sebagai berikut

عن ابي موسى رضي الله عنه قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (المؤمن للمؤ من كالبنيان يشد بعضه بعضا). متفق عليه

Artinya: Dari Abu Musa RA, Rasulullah Saw bersabda, "Seorang mukmin dengan mukmin lainnya seperti satu bangunan yang satu sama lain saling menguatkan" kemudian beliau menggenggam jari-jarinya. (Muttafaquun Alaih).⁶⁴

Hadis diatas menganjurkan sebagai umat Islam untuk saling peduli dan kasih sayang. Karena muslim diibarat satu bangunan yang saling menguatkan. Dalam hal ini menganjurkan umat Islam untuk saling tolong menolong apabila seorang mukmin dalam tertimpa kemalangan atau kerugian, maka mukmin lainnya bersedia menolong orang yang sedang tertimpa kemalangan atau kerugian.

Asuransi syariah dalam UU No. 2 Tahun 1992, tentang Usaha Perasuransian yang sebenarnya kurang mengakomodasi asuransi syariah di Indonesia karena tidak mengatur mengenai keberadaan asuransi berdasarkan prinsip syariah. Dengan kata lain UU NO. 2 Tahun 1992 tidak dijadikan landasan hukum yang utama bagi asuransi syariah.⁶⁵

⁶³ Muhammad Iqbal, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 2

⁶⁴ Mukhtashar Shahih Muslim, diterjemahkan oleh Syinqithy Djamaluddin dan H.M Mochtar Zoerni, *Ringkasan Shahih Muslim*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2008), hlm. 1030

⁶⁵ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 141

Adapun peraturan perundang-undangan yang telah dikeluarkan pemerintah berkaitan dengan asuransi syariah, yaitu⁶⁶:

- 1.) Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 426/KMK.06/2003 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.
- 2.) Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor. 424/KMK.06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.
- 3.) Keputusan Direktur Jenderal Lembaga Keuangan Nomor Kep. 4499/LK/2000 tentang Jenis, Penilaian dan Pembatasan Investasi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Sistem Syariah.

d. Prinsip Operasional Asuransi Syariah

Prinsip utama dalam asuransi syariah yaitu *ta'awanu 'ala al 'biri wa' al-taqwa* (tolong-menolonglah kamu sekalian dalam kebaikan dan takwa) dan *al-ta'min* (rasa aman). Prinsip ini menjadikan peserta asuransi sebagai keluarga yang satu yang saling menjamin dan menanggung resiko. Adapun prinsip utama asuransi syariah, yaitu⁶⁷:

- 1.) Saling bertanggung jawab

Para peserta asuransi syariah memiliki rasa tanggung jawab bersama untuk membantu dan menolong peserta lain yang mengalami musibah atau kerugian dengan niat ikhlas, karena memikul tanggung jawab terhadap sesama merupakan kewajiban setiap muslim. Rasa tanggung jawab ini tentu lahir dari sifat saling menyayangi, saling membantu, saling menolong

⁶⁶Ibid., hlm. 142-143

⁶⁷Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), Hlm. 115-116

demikian kemajuan dan kemakmuran bagi orang yang beriman dan bertakwa.

2.) Saling tolong menolong

Para peserta asuransi syariah diharapkan saling bekerja sama dan saling membantu dalam mengatasi kesulitan yang dihadapi karena suatu musibah yang diderita. Jika seorang yang terkena musibah maka peserta lainnya ikut terkena musibah dengan cara menolong peserta yang terkena musibah.

3.) Saling Melindungi Dari Segala Penderitaan

Para peserta asuransi syariah diharapkan dapat berperan pelindung bagi peserta lain yang sedang menderita kerugian atau yang terkena musibah.

Menurut Hasan Ali menyatakan bahwa selain tiga prinsip itu, ada lagi prinsip yang harus ada pada asuransi syariah yaitu prinsip tauhid, keadilan, amanah, kerelaan dan sebagainya. Karena prinsip ini sangat penting dalam asuransi syariah tidaklah terlalu jauh berbeda dengan prinsip dasar pada konsep ekonomi Islam secara komprehensif.⁶⁸

Ketauhidan harus ada dalam berasuransi syariah. Karena dalam melakukan aktivitas asuransi syariah ada semacam keyakinan dalam hati bahwa Allah SWT selalu mengawasi dalam seluruh tingkah laku manusia yang melaksanakan kegiatan transaksi dalam asuransi syariah.⁶⁹

Hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan dilihat dalam prinsip keadilan. Adapun hak dan kewajiban dari nasabah dan perusahaan asuransi adalah mewajibkannya untuk membayar iuran uang premi dalam jumlah tertentu kepada perusahaan asuransi dan mempunyai hak untuk mendapatkan sejumlah dana santunan jika terjadi

⁶⁸ AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 126

⁶⁹ Ibid.,

peristiwa kerugian. Perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana mempunyai kewajiban membayar klaim (dana santunan) kepada nasabah. Jika ada keuntungan, maka perusahaan asuransi maka harus dibagi sesuai kesepakatan ketika transaksi dilakukan.⁷⁰

Prinsip amanah bagi perusahaan asuransi dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode secara benar dan transparan. Adapun prinsip amanah bagi nasabah adalah kewajiban para nasabah untuk menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembyaran premi sebagaimana yang telah disepakati bersama.

Kemudian prinsip kerelaan berlaku untuk perusahaan asuransi syariah. Dalam asuransi syariah, unsur kerelaan untuk menyetorkan dana *tabarru'* yang dapat digunakan untuk membantu sesama anggota jika ada yang terkena musibah.⁷¹

e. **Jenis-Jenis Asuransi Syariah**

Asuransi Syariah terdiri dari dua jenis, yaitu:

- a) Asuransi jiwa atau takaful keluarga merupakan asuransi syariah yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kejiwaan atau kematian dan kecelakaan atas diri peserta asuransi.

Adapun produk-produk asuransi jiwa yaitu:⁷²

- 1) Takaful Berencana
- 2) Takaful Pembiayaan
- 3) Takaful Pendidikan
- 4) Takaful Dana Haji
- 5) Takaful Berjangka
- 6) Takaful Kecelakaan Siswa
- 7) Takaful Kecelakaan Diri

⁷⁰Ibid., hlm 127.

⁷¹Ibid., hlm. 130

⁷²Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 138-139

8) Takaful Khairat Keluarga.

- b) Asuransi kerugian atau takaful umum yaitu asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial dalam menghadapi bencana atau kerugian atas harta benda milik peserta asuransi.

Adapun produk-produk asuransi kerugian yaitu:⁷³

- 1) Takaful Kebakaran
- 2) Takaful Kendaraan Bermotor
- 3) Takaful Pengangkutan
- 4) Takaful Resiko Pembangunan
- 5) Takaful Penyimpanan Uang
- 6) Takaful Gabungan
- 7) Takaful Aneka
- 8) Takaful Rekayasa

f. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Syariah

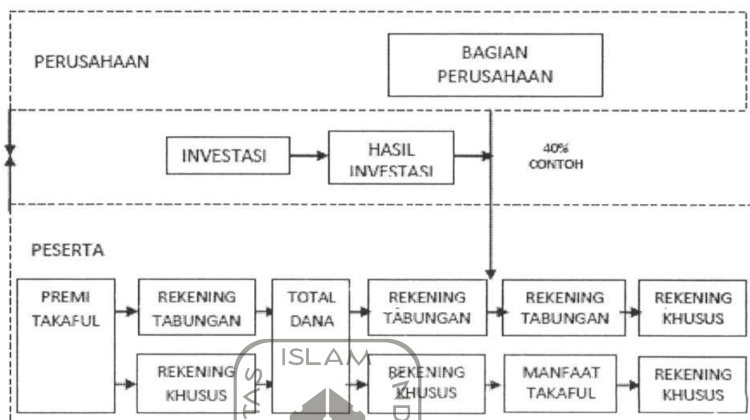
- a) Pengelolaan dana yang memiliki unsur tabungan (*saving*)

Mekanisme pengelolaan dana unsur tabungan adalah setiap premi yang dibayarkan oleh peserta akan dimasukkan ke dalam dua rekening yaitu rekening untuk dana tabungan dan rekening dana *tabarru'*. Dana *tabarru'* tidak bisa diambil jika perjanjian belum berakhir/ berhenti menjadi peserta asuransi syariah. Hasil investasi diperoleh perusahaan akan dibagi sesuai nisbah yang telah ditentukan yakni 40% untuk perusahaan sedangkan 60% untuk nasabah dalam bentuk manfaat asuransi.⁷⁴

⁷³Hendi dan Deni K Yusuf, *Asuransi Takaful dari Teoritis Ke Praktik*, (Bandung: Mimbar Pustaka, 2005), hlm. 68

⁷⁴Ibid., hlm 169

Gambar 2.1
Skema Mekanisme Pengelolaan
Dana Pada Premi Dengan Unsur Tabungan



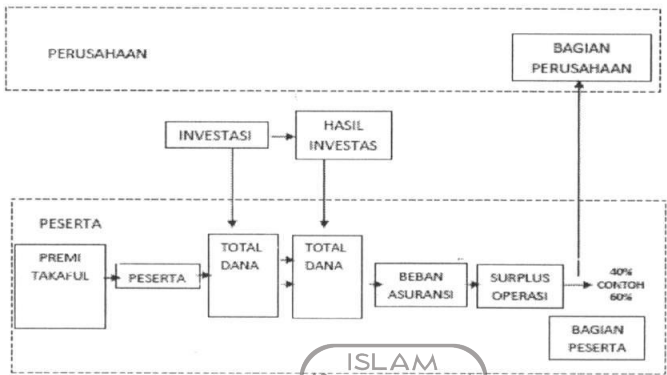
Sumber: Hendi dan Dewi K Yusuf, 2005

b) Produk Asuransi Syariah Non Saving.

Mekanisme pengelolaan dana (premi) tanpa tabungan adalah dana yang diserahkan kepada perusahaan asuransi hanya berupa dana *tabarru'* (dana sosial) yang akan dimasukkan ke dalam rekening khusus. Dana ini oleh perusahaan asuransi diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah. Jika ada surplus dana, maka peserta asuransi akan mendapatkan keuntungan bagian sesuai dengan nisbah yang telah ditetapkan, yakni 40% untuk nasabah dan 60 % untuk perusahaan asuransi sebagai pihak yang mengelola dana.⁷⁵

⁷⁵Ibid., hlm. 170

Gambar 2.2
Skema Mekanisme Pengelolaan Dana
Pada Premi Dengan Unsur Non Tabungan



Sumber: Hendi dan Deni K Yusuf, 2005

g. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

Menurut Muhammad Syakir Sula, ada perbedaan antara asuransi syariah dan asuransi konvensional, yaitu: ⁷⁶

Tabel 2.2

Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

No	Prinsip	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1	Konsep	Perjanjiannya antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung, dengan menerima premi untuk memberi penggantian untuk tertanggung.	Sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerjasama dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabaru'</i> .
2	Sejarah asal mula	Berasal dari masyarakat	Dari <i>al-aqilah</i> , atau kebiasaan suku

⁷⁶Muhammad Syakir Sula, *Asudansi Syariah (Life and General) konsep dan sistem operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), hlm. 326-328

		babilonia 4000-3000 SM yang dikenal dengan perjanjian Hammurabi. Pada tahun 1668 M di <i>Coffe House London</i> Berdirilah <i>Lioyd of London</i> sebagai cikal bakal asuransi konvensional.	Arab sebelum masuk Islam. kemudian disahkan oleh Rasulullah menjadi hukum Islam, bahkan telah tertuang dalam konstitusi pertama di dunia yang dibuat langsung Rasulullah
3	Sumber hukum	Dari pikiran manusia dan kebudayaan. Berdasarkan hukum positif, hukum alam, dan contoh sebelumnya.	Berasal dari Al Qur'an, As-Sunnah, <i>Ijma'</i>, Fatwa Sahabat, <i>Qiyas</i>, '<i>Urf</i> dan <i>Maslahah Mursalah</i>.
4	Pengawasan	Tidak ada	Di awasi oleh DPS yang berfungsi sebagai mengawasi operasional perusahaan agar terbebas dari praktek <i>maisir</i>, <i>gharar</i> dan <i>riba</i> serta larangan yang bertentangan dengan prinsip syariah
5	Akad	Menggunakan akad jual beli <i>mua'awadhah</i>, <i>Idz'aan</i> (<i>Gharar</i> dan <i>Mulzim</i>)	Akad <i>tabaru'</i> dan akad <i>tijarah</i>.
6	<i>Risk</i>	<i>Transfer of Risk</i>, yaitu transfer risiko dari tertanggung	<i>Sharing Of Risk</i>, yaitu proses saling menanggung

		kepada penanggung.	antar peserta berdasarkan prinsip tolong menolong (<i>Ta'awun</i>)..
7	Prinsip Pengelolaan Dana	Tidak ada pemisahan dana, yang berakibat pada terjadinya dana hangus (untuk produk <i>saving life</i>).	Pada produk <i>saving life</i> terjadi pemisahan dana, yaitu <i>dana tabarru'</i> dan dana peserta, sehingga tidak mengenal istilah dana hangus. Sedangkan untuk <i>term insurance life</i> dan <i>general Insurance</i> semuanya bersifat <i>tabarru'</i> .
8	Investasi	Bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan dan tidak terbatas pada halal dan haramnya objek atau sistem investasi yang digunakan.	Sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Bebas dari riba dan tempat-tempat investasi yang terlarang.
9	Kepemilikan Dana	Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan dan bebas digunakan serta diinvestasikan kemana saja.	Dana terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi yang merupakan milik peserta (<i>Shohibul Mal</i>). Asuransi syariah hanya sebagai pemegang amanah (<i>Mudharib</i>)

			dalam mengelola dana tersebut.
10	Loading/ Komisi Agen	Loading pada asuransi konvensional cukup besar terutama diperuntukkan untuk komisi agen, bisa menyerap premi tahun pertama dan kedua. Karena itu nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada.	Loading tidak dibebankan pada peserta tapi dari dana pemegang saham. Tapi sebagian yang lainnya mengambil dari 20-30 persen saja dari premi pertama. Dengan demikian nilai tunai tahun pertama sudah dibentuk.
11	Unsur Premi	Terdiri tabel mortalita, bunga dan biaya-biaya asuransi	Iuran atau kontribusi terdiri dari unsur <i>tabarru'</i> dan tabungan (yang tidak mengandung unsur <i>riba</i>). <i>Tabarru'</i> juga dihitung dari tabel mortalita tetapi tanpa perhitungan teknik bunga.
12	Sumber Pembiayaan Klaim	Dari rekening perusahaan, sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung, murni bisnis dan tidak ada nuansa spritual.	Dari rekening <i>tabarru'</i> dimana peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah maka peserta lainnya ikut menanggung bersama risiko tersebut.
13	Sistem Akuntansi	Menganut sistem akuntansi <i>accrual</i>	Menganut sistem akuntansi <i>cash</i>

		<i>basis</i>, yaitu proses akuntansi yang mengakui terjadi peristiwa atau keadaan non kas. Dan mengakui pendapatan peningkatan aset, <i>expenses, liabilities</i> dalam jumlah tertentu yang baru akan diterima dalam waktu yang akan datang.	<i>basis</i>, yaitu mengakui apa yang benar-benar ada. Sedangkan <i>accrual basis</i> dianggap bertentangan dengan prinsip syariah karena mengakui adanya pendapatan, harta, beban atau hutang yang akan datang. Sementara apakah itu benar-benar terjadi hanya Allah yang tahu.
14	Profit	Keuntungan yang diperoleh dari <i>surplus underwriting</i> komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan.	Profesi diperoleh dari <i>surplus underwriting</i>, komisi reasuransi, dan hasil investasi, bukan seluruhnya menjadi pemilik perusahaan, tetapi dilakukan bagi hasil (<i>mudharabah</i>) dengan peserta.
15	Visi dan Misi	Secara garis besar misi utama dari asuransi konvensional adalah misi sosial.	Misi yang diemban dalam asuransi syariah yaitu misi akidah, misi ibadah (<i>ta'awun</i>), misi ekonomi (<i>iqtishad</i>) dan misi pemberdayaan umat (sosial).

Sumber: Muhammad Syakir Sula, 2004.

h. Asuransi Kebakaran

Menurut Pasal 290 KUHD (Kitab Undang- Undang Hukum Dagang), Asuransi kebakaran merupakan pertanggungan yang menjamin kerugian/ atau kerusakan atas harta benda yang disebabkan oleh kebakaran yang terjadi karena api sendiri atau api dari luar, karena udara buruk, kurang hati-hati, kesalahan atau perbuatan tidak pantas dari pelayan tertanggung, tetangga, musuh, perampok dan apa saja dan dengan cara bagaimanapun sebagai sebab timbulnya kebakaran.⁷⁷

Moch H. Cahyanan Maulana menyatakan bahwa asuransi kebakaran merupakan pertanggungan yang menjamin kerugian atau kerusakan atas harta benda yang disebabkan oleh kebakaran, yang terjadi karena api sendiri maupun api dari luar, karena udara jelek, kurang kehati-hatian, kesalahan atau perbuatan tidak pantas dari pelayan tertanggung, tetangga, musuh, perampok dan apa saja dan dengan cara bagaimanapun sebab timbulnya kebakaran.⁷⁸

Menurut Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI), Asuransi Kebakaran adalah menjamin kerugian atau kerusakan pada harta benda dan kepentingan yang dipertanggungkan yang secara langsung disebabkan oleh⁷⁹:

- 1.) Yang disebabkan oleh kekurangan hati-hatian atau kesalahan tertanggung atau pihak lain, karena sebab kebakaran lain sepanjang tidak dikecualikan dalam polis.
- 2.) Yang disebabkan oleh menjalanya api atau panas yang timbul sendiri atau karena sifat barang itu

⁷⁷Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, Pasal 290 KUHD

⁷⁸Moch. H. Cahyana Maulana, "Pelaksanaan Asuransi Kebakaran Pada PT. Jasindo Takaful Cabang Pekanbaru", *Jurnal Fakultas Hukum*, Volume III Nomor 2 Oktober 2016, hlm. 2

⁷⁹Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia, Bab I Risiko Yang dijamin, hlm. 1

sendiri, atau karena hubungan arus pendek, atau karena kebakaran benda lain di sekitarnya dengan ketentuan kebakaran benda lain tersebut bukan akibat dari risiko yang dikecualikan dalam polis. Termasuk juga kerugian atau kerusakan sebagai akibat dari air dan atau alat-alat lain yang dipergunakan untuk menahan atau memadamkan kebakaran dan atau dimusnahkannya seluruh atau sebagian yang dipertanggungjawabkan atas perintah yang berwenang dalam upaya pencegahan menjalarnya kebakaran.

Adapun risiko yang dikecualikan dalam Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI), yaitu⁸⁰:

- a.) Pencurian atau kehilangan pada saat dan setelah peristiwa yang dijamin polis.
- b.) Kesengajaan Tertanggung, wakil tertanggung atau pihak lain atas perintah tertanggung.
- c.) Kesengajaan pihak lain dengan sepengetahuan tertanggung, kecuali dapat dibuktikan bahwa hal tersebut terjadi diluar kendali tertanggung.
- d.) Kesalahan atau kelalaian yang disengaja oleh tertanggung atau wakil tertanggung.
- e.) Kebakaran hutan, semak, alang-alang atau gambut.
- f.) Segala macam bahan peledak.
- g.) Reaksi nuklir termasuk tetapi tidak terbatas pada radiasi nuklir, ionisasi, fusi, fisi atau pencemaran radio-aktif, tanpa memandang apakah itu terjadi di dalam atau di luar bangunan dimana disimpan harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungjawabkan.
- h.) Gempa bumi, gunung meletus atau tsunami.
- i.) Segala macam bentuk gangguan usaha.

3. Pengusaha Mebel Bambu

Secara sederhana arti dari pengusaha sama dengan wirausaha (*entrepreneur*) yang artinya adalah orang yang

⁸⁰ Ibid., hlm. 4

berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa rasa takut atau khawatir sekalipun dalam kondisi tidak pasti atau rugi.⁸¹

Menurut Cantillon, pengusaha adalah orang yang spesialis dalam mengambil resiko. Sedangkan menurut Ptinchott adalah seorang yang memfokuskan pada inovasi dan kreativitas dan menstransformasi untuk suatu mimpi menjadi usaha yang menguntungkan yang dioperasikannya dalam lingkungan perusahaan.⁸²

Mebel menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah perabotan yang diperlukan atau digunakan yang dapat dipindahkan untuk melengkapi rumah, kantor dan sebagainya.⁸³ Sementara bambu adalah bahan utama yang digunakan oleh pengusaha untuk terciptanya perabotan seperti kursi, meja, lemari dan lain-lain.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengusaha mebel bambu adalah seorang yang memiliki jiwa berani mengambil resiko dalam bidang usaha pembuatan perabotan seperti kursi, lemari, meja dan lain-lain untuk melengkapi perabotan baik di rumah dan kantor yang bahan utamanya adalah bambu.

⁸¹Kasmir, *Kewirausahaan Edisi Revisi*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo, 2013), hlm. 19

⁸²Casson dan Mark, *Entrepreneur Ship: Teori, Jejaring, Sejarah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 8

⁸³Kamus Besar Bahasa Indonesia.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu memaparkan serta menggambarkan keadaan dan fenomena serta peristiwa yang lebih jelas mengenai situasi yang terjadi, maka dengan demikian penelitian ini menggunakan pengumpulan data yang diperoleh melalui penelitian secara langsung di lapangan.¹

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, yaitu melakukan kegiatan di lapangan tertentu guna memperoleh berbagai data dan informasi yang diperlukan.² Maka dalam pengumpulan data peneliti menggali data-data yang bersumber dari lapangan dan akan dianalisa yang berkenaan tentang determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah (Studi Pada Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta).

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan sosio-ekonomi, pendekatan sosio ekonomi dan psikologis. Pendekatan sosio-ekonomi adalah melihat kedudukan atau posisi seseorang dalam kelompok masyarakat yang ditentukan oleh jenis aktivitas ekonomi dan tempat atau lokasi Penelitian. Tempat penelitian ini berada di Desa Wisata Sendari, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

C. Tempat atau Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada mebel bambu yang terletak di Desa Wisata Sendari yang terletak di jalan Cebongan,

¹Nasution, *Metodologi Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 1996), hlm. 24

²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Bandung: PT.Grafindo, 2013), hlm. 19.

Kelurahan Tirtoadi, Kecamatan Mlati Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

D. Informan Penelitian

Informan pada penelitian ini adalah pengusaha mebel bambu yang ada di Desa Wisata Sendari. Berdasarkan data, pengusaha mebel bambu yang ada di Desa Wisata Sendari ini terdapat 20 unit usaha. Namun setelah di observasi hanya terdapat 13 mebel bambu yang masih produktif. Hal tersebut dikarenakan renovasi objek wisata sehingga terjadi pemindahan lokasi sentra yang lama ke tempat yang baru. Namun dengan berbagai pertimbangan, peneliti menggunakan responden 9 pengusaha mebel bambu dengan syarat berdiri usahanya lebih dari 20 tahun yang dilandaskan dengan berdirinya asuransi syariah pertama kali yaitu PT. Asuransi Takaful keluarga berdiri sejak 25 Agustus 1994.

Adapun nama-nama pengusahamebel bambu yang digunakan sebagai responden penelitian sebagai berikut:

Tabel 3.1
Responden Penelitian

No	Nama Mebel Bambu	Pemilik	Tahun berdiri
1	MB. Dheling Asri	Ninik/ Sugiarta	1999
2	MB. Karya Makmur	Sukidi	1997
3	MB. Karya Manunggal	Sumarno	1997
4	MB. Lancar	Heru	1993
5	MB. Muda Kreatif	Muryadi	1993
6	MB. Nuraini	Atija	1997
7	MB. Pak Ambar	Wagiyo	1970
8	MB. Tekun Jaya Muda	Subiantoro	1997
9	MB. TKTDW	Paidi	1993

Sumber: wawancara, data diolah, 2019³

Adapun instrumen penelitian untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah sebagai berikut:

Tabel 3.2
Instrumen Penelitian

No	Aspek	Indikator	Pertanyaan
1	Faktor Pelayanan (Rambat Lupiyoadi)	1. Fasilitas lengkap 2. Keandalan dan Daya tangkap agen 3. Pelayanan 4. Empati	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?
2	Faktor produk (Philip Kotler)	1. Produk yang terpercaya 2. Kesesuaian	1. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran?

³Wawancara kepada Paidi, Sebagai Ketua Sentra Mebel Bambu, 23 September 2019

		produk 3. Manfaat 	2. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 3. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 4. Apakah bapak/ ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 5. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?
3	Lokasi (Basu Dharmesta dan Michael Adiwijaya)	1. Mudah di jangkau 2. Visibilitas 3. Lalu lintas atau dekat dengan pusat aktivitas perdagangan dan perkantoran	1. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah diYogyakarta? 2. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 3. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 4. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di tempat yang ramai? 5. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak

			cabangnya?
4	Faktor tarif premi (Abdullah Amrin, Philip Kotler dan Amstrong)	1. Sistem bagi hasil 2. Porsi bagi hasil 3. Harga yang terjangkau	1. Bagaimana pendapat bapak/ ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 2. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 3. Bagaimana menurut bapak/ ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 4. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 5. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?

Sumber: data diolah, 2020

E. Teknik Penentuan Informan

Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan beberapa kriteria yaitu Pengusaha Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari.

Menurut Suharsimi Arikunto untuk sekedar ancer-ancer maka apabila subyeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi, selanjutnya jika jumlah subyeknya besar dapat diambil antara 10 - 15% atau 20 - 25% atau lebih.⁴

Informan pada penelitian ini penulis mencari pengusaha mebel bambu di Desa Wisata Sendari, kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Adapun pengusaha mebel

⁴Harinaldi, *Prinsip-prinsip Statistik untuk Teknik dan Sains*, (Jakarta: Erlangga, 2005), hlm. 15

bambu di Desa Wisata Sendari terdapat 13 pengusaha. Namun peneliti mengambil sampel dengan beberapa pertimbangan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Walaupun cara seperti ini diperbolehkan, yaitu peneliti bisa menentukan sampel berdasarkan tujuan tertentu, tetapi ada syarat-syarat yang harus dipenuhi⁵:

- a. Pengambilan sampel harus didasari atas ciri-ciri, sifat, sifat atau karakteristik tertentu, yang merupakan ciri-ciri pokok populasi.
- b. Subjek yang diambil sebagai sampel benar-benar merupakan subjek yang paling banyak mengandung ciri-ciri yang terdapat pada populasi (*key subjectis*).
- c. Penentuan karakteristik populasi dilakukan cermat di dalam studi pendahuluan.

Dengan beberapa pertimbangan, peneliti mengambil sampel berdasarkan tahun berdiri usaha yang lebih dari 20 tahun berdiri. Pada penelitian ini menggunakan 9 pengusaha mebel bambu yang dilandaskan dengan berdirinya asuransi syariah pertama kali yaitu PT. Asuransi Takaful keluarga berdiri sejak 25 Agustus 1994.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data di lokasi, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data diantaranya:

1. Metode Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan pada masalah, tujuan penelitian.⁶ Metode ini digunakan sebagai metode pokok dalam memperoleh data dari lokasi penelitian sehingga bentuk yang digunakan adalah bebas terpimpin yaitu penulis terlebih dahulu

⁶Cholid Narbuko, Abu Achmadi, Metodologi Penelitian (Jakarta:Bumi Aksara, 2012), hlm. 83.

mempersiapkan kerangka pertanyaan kepada para responden diberi kebebasan untuk menjawab. Peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan pengusaha mebel bambu yang ada di Desa Wisata Sendari Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

2. Metode Dokumentasi

Yaitu metode metode pengumpulan data melalui penggalan arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku yang berkaitan tentang masalah penelitian. Metode ini biasanya dilakukan melalui foto, dan rekaman.

G. Keabsahan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. teknik triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat meyatukan atau menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada seperti wawancara dan dokumentasi. dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan sebagai sumber data.

Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap suatu data. Dalam penelitian kualitatif, teknik triangulasi dimanfaatkan sebagai pengecekan keabsahan data yang peneliti temukan dari hasil wawancara peneliti dan informan, kemudian peneliti mengkonfirmasi dengan studi dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian serta hasil pengamatan peneliti di lapangan sehingga kemurnian dan keabsahan data terjamin.⁸

Triangulasi pada penelitian ini, peneliti gunakan sebagai pemeriksaan melalui sumber lainnya. Dalam pelaksanaannya peneliti melakukan pengecekan data yang

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian*..., hlm.170.

⁸ Iskandar, *Metode Penelitian Pendidikan Dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*, (Jakarta: GP Press, 2009), hlm 230.

berasal dari hasil wawancara dengan pengusaha mebel bambu di Desa Wisata Sendari, kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Hasil dari wawancara tersebut kemudian peneliti telaah lagi dengan hasil pengamatan yang penulis lakukan selama masa penelitian untuk menganalisis determinan minat pengusaha mebel bambu menggunakan Asuransi Syariah. Setelah metode tersebut terlaksana maka data-data yang dibutuhkan akan terkumpul untuk kemudian mengorganisasi dan mensistematisasi data agar siap dijadikan bahan analisis.

Triangulasi teknik digunakan untuk mengkaji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber data yang sama dengan teknik berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi atau dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar, atau mungkin semuanya benar namun karena sudut pandangnya berbeda.⁹

H. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lainnya sehingga mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹⁰ Penelitian ini menggunakan konsep dari Miles dan Huberman dengan melalui tiga langkah yaitu kondensasi data, tampilan data dan penarikan kesimpulan.¹¹ Sebagaimana tertera dalam gambar berikut ini

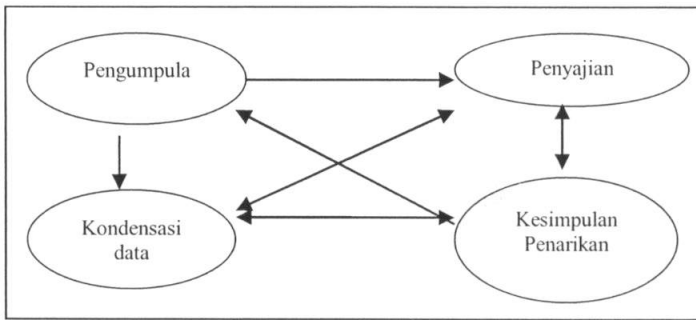
Gambar 3.1

⁹Sugiyono, *Metodelogi Penelitian*.... hlm 275.

¹⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 320

¹¹Matthew Milles, dkk. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sources Book (Third Edition)*, (United States of America: Arizona State University, 2014), hlm. 8-10

Analisis Data



Sumber: Miles dan Huberman, 2014

Kondensasi data merujuk pada proses memilih, menyederhanakan, mengabstrakan, dan mentransformasikan data yang mendekati keseluruhan bagian-bagian dari catatan lapangan secara tertulis, baik berupa dokumen-dokumen serta materi-materi yang empiris, dan transkrip wawancara.

Penyajian data merupakan proses pengorganisasian dan penggabungan dari informasi yang memungkinkan penyimpulan serta aksi. Untuk dapat memahami terhadap apa yang terjadi dan mengambil aksi berdasarkan pemahaman serta melakukan sesuatu dapat diperlukan melalui langkah penyajian data.

Penarikan kesimpulan merupakan bagian yang terpenting dengan dimulai kegiatan pengumpulan data yang terdiri dari arti benda-benda serta mencatat keteraturan penjelasan, konfigurasi-konfigurasi, proposisi, serta alur sebab dan akibat.

Untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan maka peneliti menggunakan metode pendekatan berfikir induktif. Metode induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta khusus peristiwa khusus yang konkrit kemudian fakta tersebut ditarik ke generalisasi yang bersifat umum.¹²

Kemudian menggunakan metode induktif, cara mula-mula peneliti mencari literatur review tentang menganalisis pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih

¹²Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), hlm. 156.

asuransi kebakaran syariah kemudian setelahnya disesuaikan dengan prakteknya di lapangan dan penulis menarik kesimpulan yang masih bersifat umum. Dalam melakukan penelitian ini penulis menggeneralisasikan hal-hal penyelidikan seluas-luasnya tetapi disamping itu harus membatasi sehingga simpulan yang diperoleh benar-benar dapat digunakan.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Desa Wisata Sendari

Desa Wisata Sendari adalah salah satu desa wisata yang ada di Kabupaten Sleman yang sebagian besar penduduknya menganut agama Islam (muslim). Desa wisata sendari berada di Kelurahan Tirtoadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Mata pencarian warga Desa Wisata Sendari adalah bertani, berdagang dan memiliki usaha kerajinan bambu.

Desa Wisata Sendari merupakan salah satu desa yang ada di kabupaten Sleman yang memiliki industri kerajinan dengan bahan dari bambu. Desa Wisata Sendari termasuk desa sentra kerajinan bambu yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta seperti dalam usaha mebel bambu. Di desa sendari ini terdapat sentra atau pasar kerajinan mebel bambu yang menjual perabotan rumah tangga meja, kursi, dipan dan gazebo. Selain itu, di desa sendari ini industri- industrinya juga membuat berbagai kerajinan tangan seperti kerai bambu, sekat ruangan, lampu meja, tikar bambu dan lain-lain.

Menurut Paidi sebagai Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari menyatakan bahwa berdirinya Desa Wisata Sendari ini sejak tahun 1960 an. Mulai timbulnya itu ditandai dengan salah seorang pengrajin yang bernama Kartodwijo. Kartodwijo memberikan pelatihan kepada warga Desa Wisata Sendari tentang pembuatan kerajinan bambu. Dari pelatihan inilah warga mulai pandai dan kreatif dalam membuat kerajinan. Sejak itu juga, perkembangan dan pelatihan tersebut berbuah hasil sehingga warga Desa Wisata Sendari memulai untuk membuka usahanya dan melakukan produksi dan distribusi.²

¹Wawancara Kepada Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari Pada Tanggal 21 Januari 2020

²Ibid.,

Pemasaran Kerajinan Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari tidak hanya domestik saja yang membeli produk mebel bambu, tetapi juga mencapai ekspor mancanegara, negara-negara yang membeli produk dari mebel bambu yaitu Perancis, Spanyol, Australia, Amerika, Inggris, Yaman, Nigeria dan Malaysia.

Sentra Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari ini bekerjasama dengan pemerintah Kabupaten Sleman. Lahan yang menjadi Sentra Mebel Bambu ini merupakan lahan milik pemerintah Kabupaten Sleman khususnya Kecamatan Mlati. Peran pemerintah sangat berpengaruh dalam perkembangan usaha mebel bambu. Banyak wisatawan yang mengunjungi Desa Wisata Sendari karena desa ini sudah termasuk tempat wisata yang sangat menarik untuk dikunjungi.³

1. Letak Geografis Desa Wisata Sendari

Desa Wisata Sendari memiliki kondisi geografis yang sangat ideal karena berada pada kelerengan dan dilewati anak sungai yang terhubung dengan jaringan irigasi Selokan Mataram. Desa Wisata Sendari yang beralamat Jl. Cebongan, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman D.I. Yogyakarta. Desa Wisata Sendari juga terletak posisi yang strategis karena berada di sekitar ibukota, kecamatan Mlati serta dekat dengan jalan ring road barat Daerah Istimewa Yogyakarta. Secara geografis Desa Wisata Sendari termasuk salah satu Desa Tirtoadi yang terletak pada 1100337' Bujur Timur dan 70748 Lintang Selatan.⁴

Desa Wisata Sendari termasuk Desa yang ada di Kelurahan Tirtoadi memiliki luas wilayah lebih kurang sebesar 449 Ha yang terdiri dari 15 Padukuhan dan menjadi desa yang berada paling luar dari Kecamatan Mlati. Desa Wisata Sendari menurut bapak Paidi (Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu) luas wilayah sebesar ± 4 Ha. Sementara letak geografisnya

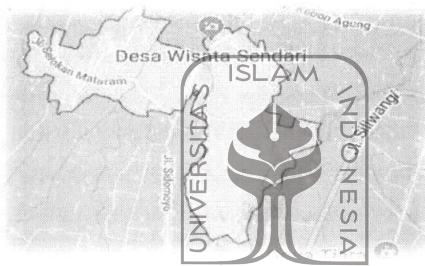
³Wawancara kepada Atija, Pemilik Mebel Bambu Nuraini, 20 Januari 2020

⁴Iwan Darmawan, "Pengembangan Kawasan Industri Bambu Sendari Sebagai Daya Tarik Wisata", Simposium Nasional Teknologi Terapan tahun 2016, ISSN: 2339-028x., hlm. 26

antara $110^{\circ} 18'$ BT sampai dengan 110° dan $7^{\circ} 48'$ LS sampai dengan $8^{\circ} 16'$ LS.⁵

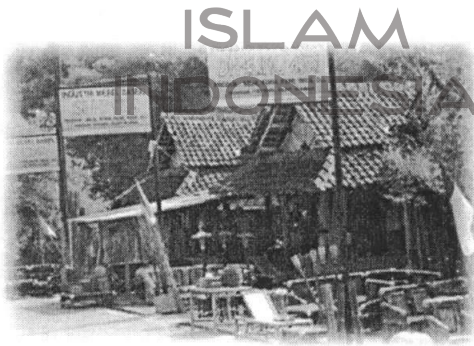
Jarak tempuh jika menuju ke Desa Wisata Sendari apabila berangkat dari titik nol km Yogyakarta, sekitar 13 km yang bisa menghabiskan waktu ± 15 menit. Dan jalan yang ditempuh tidak jelek karena beraspal. Posisinya sentra kerajinan mebel bambu tidak jauh dari kantor camat Mlati, Polsek Mlati dan kantor PEMKAB Sleman.⁶

Gambar 4.1
Peta Desa Wisata Sendari



Sumber: Slemankab.go.id

Gambar 4.2
Sentra Mebel Bambu Di Desa Wisata Sendari



Sumber: Dokumentasi Pada Tanggal 28 Oktober 2019

⁵Wawancara kepada Bapak Paidi, Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, Tanggal 19 Januari 2020

⁶Simply Homy Guest House. Keindahan Produk Anyaman Bambu di Desa Wisata Sendari, <http://www.simplyhomy.com/2019/10/desa-wisata-sendari-jogja/>, diakses 31 Oktober 2019

2. Kondisi Desa Wisata Sendari

Desa Wisata Sendari merupakan desa yang warganya bermata pencariannya dengan berbagai kerajinan bambu. Kondisi dari desa ini masih terasa pedesaanya dengan ditandai banyak sawah dan perkebunan yang terdapat di Desa Wisata Sendari ini. kemudian ditandai dalam proses pembuatan kerajinan bambunya masih menggunakan alat-alat tradisional.

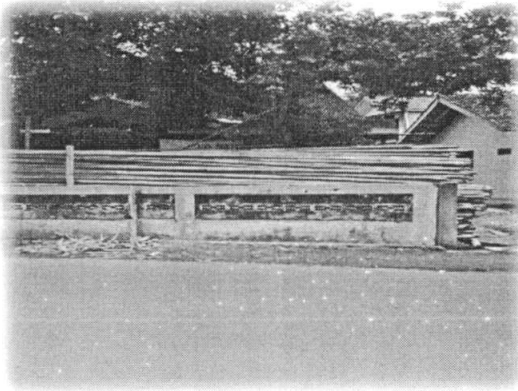
Pengawetan bambu yang dilakukan dengan cara merendam bambu didalam kolam, kemudian dikeringkan lalu pemotongan bambu masih secara manual dengan menggunakan gergaji dan kapak, pengerjaannyapun dilakukan di halaman-halaman rumah sambil berbincang-bincang dengan tenaga kerja dan pengusaha lainnya merupakan pemandangan yang luar biasa kelihatan dari segi kebersamaan suasana desa tersebut. Sehingga cara kerja atau proses produksi masih tradisional menjadi suasana khusus di lingkungan Desa Wisata Sendari.

a) Kondisi Perumahan

Rumah penduduk di Desa Wisata Sendari tampak telah banyak diperbarui dan berkesan modern, namun banyak pula bentuk rumah tradisional seperti menggunakan bambu pada dinding, tiang dan rangka atapnya masih contoh preseden yang dapat dijadikan contoh karakter desain baru dari desa tersebut.

Kemudian rumah dengan halaman yang luas banyak terdapat disana. Dengan halaman yang luas tersebut dijadikan tempat meletakkan bambu-bambu dan digunakan untuk proses pembuatan kerajinan bambu.

Gambar 4.3
Rumah Di Desa Wisata Sendari



Sumber: Dokumentasi pada tanggal 28 Oktober 2019

b) Kondisi Perekonomian

Desa Wisata Sendari selain mata pencariannya dengan kerajinan bambu. Terdapat mata pencarian lainnya yaitu bertani, PNS, ABRI, tukang dan buruh tani serta pensiunan. Menurut Bapak Paidi, saat ini terdapat 73 orang pengrajin dan terdapat 13 pengusaha mebel bambu yang produktif. Jika sebelumnya terdapat 20 Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari, namun dikarenakan ada perbaikan dari pihak pemerintah, penyebabnya adalah banyak mebel yang pindah, sehingga mebel bambu yang masih produktif bertahan di Desa Wisata Sendari adalah 13 pengusaha mebel.⁷

B. Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari

a. Profil Mebel Bambu di Desa Wisata Sendari

Menurut bapak Paidi sebagai ketua pengurus sentra mebel bambu di Desa Wisata Sendari, terdapat 13 pengusaha mebel bambu di Desa Wisata Sendari.⁸ Responden yang

⁷Wawancara kepada Bapak Paidi, Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, Tanggal 19 Januari 2020

⁸Wawancara Kepada Bapak Paidi, Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu, Tanggal 23 September 2019

digunakan dalam penelitian ini ada 9 pengusaha mebel bambu, yang diambil sesuai berbagai kategori yaitu mebel bambu yang berdiri sudah mencapai 20 tahun. Sementara sisanya yang ada 4 pengusaha mebel bambu belum termasuk kriteria. Adapun data responden mebel bambu di Desa Wisata Sendari, sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data Responden

No	Nama Mebel Bambu (MB)	Nama Pemilik	Usia	Pendidikan	Agama	Tahun Berdiri
1	MB Dheling Asri	Ninik/sugiarta	49 tahun	SLTA	Islam	1999
2	MB Karya Makmur	Sukidi	55 tahun	SMP	Islam	1997
3	MB Karya Manunggal	Sumarno	52 tahun	SMP	Islam	1997
4	MB Lancar	Heru	53 tahun	SLTA	Islam	1993
5	MB Muda Kreatif	Muryadi	58 tahun	SLTA	Islam	1993
6	MB Nuraini	Atija	42 tahun	SLTA	Islam	1997
7	MB Pak Ambar	Wagiyo	70 tahun	SLTA	Islam	1970
8	MB Tekun Jaya Muda	Subiantoro	35 tahun	SLTA	Islam	1997
9	MB TKTDW	Paidi	45 tahun	SLTA	Islam	1993

Sumber: Wawancara, Data Olahan, 2020⁹

Berdasarkan tabel 4.1 mengenai data responden, maka terdapat sejarah singkat setiap masing-masing pengusaha mebel bambu, sebagai berikut:

⁹Wawancara Kepada Bapak Paidi, Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu, Tanggal 23 September 2019

1. Karya Manunggal

Karya manunggal adalah UKM Kerajinan Mebel Bambu yang dipimpin oleh Bapak Sumarno. Usahanya berdiri sejak tahun 1997. Asal mula berdirinya mebel karya manunggal karena pak Sumarno dulunya merupakan pengrajin yang bekerja di salah satu mebel bambu lainnya. Beliau mengumpulkan modal sehingga dapat membuka usahanya sendiri. Sejak usaha didirikan hingga saat ini, awalnya karya manunggal memproduksi 21 set/ bulan. Namun saat ini, Karya Manunggal meningkat mencapai memproduksi 50 set/bulan bahkan lebih. Sistem penjualan dilakukan berbagai cara, seperti penjualan *online*, *pre order* dari pelanggan maupun yang datang langsung ke *showroom* dan dijual kembali ke pedagang ritel.¹⁰

2. Karya Makmur

Mebel Karya Makmur merupakan UKM Kerajinan Bambu yang di miliki oleh Bapak Sukidi yang berdiri sejak tahun 1997. Mebel Karya Makmur ini merupakan usaha turun temurun dari keluarga besar Bapak Sukidi. Selain Bapak Sukidi, saudara-saudaranya juga memiliki usaha kerajinan mebel bambu yang serupa di daerah lain.¹¹

3. Dheling Asri

Dheling Asri merupakan UKM Kerajinan Mebel Bambu milik dari Bapak Sugiarta yang berdiri sejak tahun 1999. Usaha ini merupakan usaha turun temurun sehingga ilmu dalam pembuaan kerajinan mebel bambu telah dikuasai Bapak Sugiarta yang kemudian beliau membuka usahanya sendiri.¹²

4. Ambar

¹⁰ Wawancara Kepada Bapak Sumarno, Pemilik Mebel Karya Manunggal, Tanggal 19 Januari 2020 dan Jam 14.00 WIB

¹¹ Wawancara Kepada Bapak Sukidi, Pemilik Mebel Karya Makmur, Tanggal 20 Januari 2020 Jam 11.00 WIB

¹² Wawancara Kepada Ibu Ninik, Istri Dari Bapak Sugiarta (Pemilik dari Mebel Dheling Asri), Tanggal 20 Januari 2020 dan jam 10.00

Ambar merupakan UKM Kerajinan Mebel Bambu milik Bapak Wagiyo yang berdiri sejak tahun 1970. Bapak Wagiyo merupakan salah satu pengrajin yang pada masanya mendapatkan dorongan pelatihan dari pemerintahan Kabupaten Sleman serta menjadi salah satu pengrajin yang mempunyai *showroom* di Desa Sendari. Pada awalnya, produk yang diproduksi adalah kursi panjang saja. Namun sekarang sudah banyak variasi yang diproduksi oleh mebel Ambar ini.¹³

5. Tekun Jaya Muda

Tekun Jaya Muda merupakan UKM Kerajinan Mebel Bambu yang dimiliki oleh Bapak Subiantoro yang berdiri sejak tahun 1997. Usaha ini merupakan usaha yang turun temurun. Dari awal berdiri hingga sekarang, permintaan penjualan terus meningkat karena Tekun Jaya Muda memiliki kolega di Kalimantan yang sering sekali melakukan *pre order* dalam jumlah besar.

6. TKTDW

TKTDW adalah kerajinan mebel bambu yang dimiliki oleh Bapak Paidi yang berdiri sejak tahun 1993. Usaha ini juga merupakan usaha turun temurun namun baru berupa *showroom* sejak Bapak Paidi mendirikan TKTDW. Awalnya TKTDW hanya berfokus pada produksi kursi dan meja bambu yang mencapai 5-10set/bulan. Sekarang, permintaan semakin meningkat. Selain kursi dan meja, yang menjadi peminat pembeli adalah gazebo. Gazebo adalah produk andalan yang paling diminati saat ini.¹⁴

7. Muda Kreatif

Muda Kreatif adalah usaha kerajinan mebel bambu milik Bapak Muryadi yang berdiri sejak tahun 1993. Usaha ini merupakan usaha yang turun menurun yang awalnya di

¹³Wawancara Kepada Bapak Wagiyo, Pemilik Mebel Pak Ambar, Tanggal 19 Januari 2020 Jam 11.30 WIB

¹⁴Wawancara kepada Bapak Paidi, Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, Tanggal 19 Januari 2020

miliki oleh orangtua dari Bapak Muryadi. Namun Bapak Muryadi membuka usaha sendiri dengan bekal ilmu dari orangtuanya dan menyisakan modal, sehingga bisa membuka usaha sendiri. Produk yang diproduksi dari mebel Muda Kreatif sama dengan mebel-mebel lainnya.¹⁵

8. Lancar

Lancar merupakan suatu nama usaha kerajinan bambu yang dimiliki oleh Bapak Heru. Awal mulanya usaha ini milik dari kedua orangtua Bapak Heru yang merupakan salah satu pengrajin yang mendapat pelatihan dari pemerintahan Kabupaten Sleman. Namun sejak tahun 1993, Bapak Heru melanjutkan usaha kedua orangtuanya. Adapun produk yang dijual oleh mebel Lancar ini adalah kursi kipas, kursi sudut, kursi malas dan masih banyak produk mebel lainnya.¹⁶

9. Nur Aini

Nur Aini merupakan nama usaha kerajinan mebel bambu yang dimiliki oleh ibu Atija. Ibu Atija setelah tamat dari SLTA pernah menjadi pengrajin disalah satu mebel yang ada di Desa Wisata Sendari. Seiring berjalannya waktu, dengan menabung Ibu Atija mampu membuka usahanya sendiri sejak tahun 1999. Namun ilmu dari Ibu Atija sekarang sudah menjadi turun menurun sehingga saudara-saudara ibu Atija membuka usaha mebel bambu di daerah lain.¹⁷

b. Nama-nama Bambu Serta Alat dan Bahan Yang Digunakan

Bahan utama yang di gunakan dari mebel di Desa Wisata Sendari ini adalah bambu. Bambu yang digunakan oleh mebel bambu di Desa Wisata Sendari berasal dari Kulon Progo,

¹⁵ Wawancara kepada Muryadi, sebagai pemilik mebel muda kreatif, tanggal 19 Januari 2020 jam 10.30 sd selesai

¹⁶ Wawancara, Kepada Bapak Heru, Pemilik Mebel Lancar, Tanggal 21 Januari 2020 dan Jam 13.00 WIB

¹⁷ Wawancara kepada Atija, Pemilik Mebel Bambu Nuraini, 20 Januari 2020

Bantul dan Sleman. Adapun nama-nama bambu yang digunakan, sebagai berikut:

Tabel 4.2
Nama-Nama Bambu Yang Di Gunakan Mebel Bambu
Desa Wisata Sendari

No	Nama Bambu
1	Bambu Ulung
2	Bambu tutul
3	Bambu apus
4	Bambu petung
5	Bambu cendani
6	Bambu legi

Sumber: Wawancara, Data Olahan, 2020

Tabel 4.3
Alat-Alat Dan Bahan Yang Digunakan Oleh Mebel Bambu
Desa Wisata Sendari

No	Alat-Alat
1	Pisau
2	Gergaji
3	Meteran
4	Palu
5	Bor Listrik
6	Palu Besi
7	Paku Tembak
8	Kuas
9	Tatah ukir
10	Rotan (sebagai penunjang)
11	Lem
12	Bahan Pengkilat

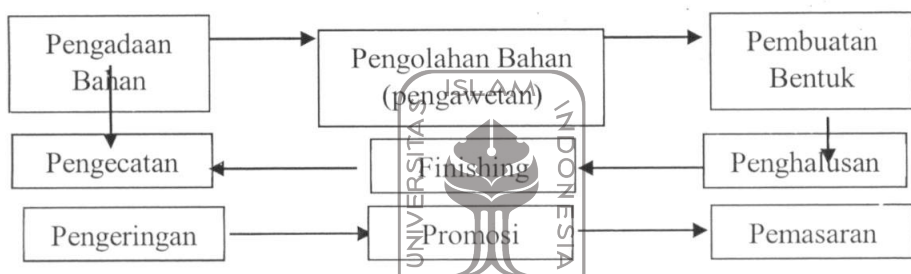
Sumber: Wawancara, Data Olahan, 2020

c. Proses Pembuatan Mebel Bambu¹⁸

Bambu-bambu yang lurus memanjang merupakan salah satu kelebihan yang dimiliki. Dengan demikian, bambu-bambu berbentuk seperti itu sangat mendukung dalam pembuatan perabotan rumah tangga, seperti lemari, meja, kursi, rak sepatu dan perabotan lainnya.

Adapun skema pembuatannya sebagai berikut:

Gambar 4.4
Skema Proses Pembuatan Mebel Bambu



Sumber: Wawancara Data Olahan, 2020

1. **Pengadaan Bahan**, dalam hal ini bambu dicari oleh petani di daerah kulon progo, bantul dan sleman. Namun pada zaman sekarang bisa melalui via telpon, kemudian petani mengirim bambunya biasanya menggunakan mobil diesel jika jauh. Apabila dekat diambil sendiri oleh pengusaha mebel bambu.
2. **Pengawetan Bambu**, dalam pengawetan bambu awalnya di cuci dengan cara merendam bambu terlebih dahulu di dalam kolam. Merendam di dalam kolam tergantung oleh bambunya. Namun ada yang langsung di cuci oleh para pengrajin. Kemudian dilakukannya pengeringan atau penjemuran.

¹⁸Wawancara Kepada Bapak Paidi, Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Sendari, 19 Januari 2020.

3. **Pembuatan Bentuk**, setelah bambu kering, para pengrajin mendesain se menarik mungkin dengan menggunakan alat dan bahan yang telah di sediakan.
4. **Penghalusan**, penghalusan disini biasanya menggunakan amplas agar bulu-bulu yang ada di bambu menjadi bersih.
5. **Finishing**.
6. **Pengecatan**, pengecatan biasanya digunakan dengan bahan-bahan pengilat, seperti tiner, spritus, pewarna dan bahan pengkilat lainnya.
7. **Pengeringan**, setelah di cat maka tahap selanjutnya adalah pengeringan agar catnya tidak lengket apabila di sentuh oleh tangan.
8. **Promosi**, ada dua tahap dalam promosi yaitu secara langsung dan secara tidak langsung.
9. **Pemasaran**, pemasaran bukan hanya di lokal/ domestik melainkan dilakukan sampai mancanegara.

C. Determinan minat **Pengusaha Mebel Bambu Dalam Mengambil Keputusan Memilih Asuransi Kebakaran Syariah**

Pada penelitian ini, ada 9 responden yang menjadi informan penelitian diantaranya sebagai berikut:

Tabel 4.4
Pengusaha Mebel Bambu Di Desa Wisata Sendari

No	Nama Mebel Bambu (MB)	Pemilik	Tahun Berdiri
1	MB Dheling Asri	Ninik/ sugiarta	1999
2	MB Karya Makmur	Sukidi	1997
3	MB Karya Manunggal	Sumarno	1997
4	MB Lancar	Heru	1993
5	MB Muda Kreatif	Muryadi	1993
6	MB Nuraini	Atija	1997
7	MB Pak Ambar	Wagiyo	1970
8	MB Tekun Jaya Muda	Subiantoro	1997
9	MB TKTDW	Paidi	1993

Sumber: Wawancara, data diolah, 2020¹⁹

¹⁹Wawancara kepada Bapak Paidi, Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, Tanggal 19 Januari 2020

Mengukur determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih asuransi kebakaran syariah dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan dalam memilih asuransi kebakaran syariah. Menurut Hapsari Abriyanti yang dikutip oleh Tuti Rastuti, menyatakan bahwa dalam memilih perusahaan asuransi ada tiga faktor yang dipertimbangkan oleh nasabah yaitu: kekuatan keuangan, jasa dan biaya. Dan terdapat berbagai kriteria calon nasabah asuransi dalam memilih produk asuransi, yaitu²⁰:

5. Memilih produk sesuai dengan kebutuhan.
6. Pilihlah perusahaan asuransi yang *bonafide*.
7. Penyesuaian besaran premi yang harus dibayar sesuai dengan keuangan yang ada.
8. Memperhatikan pemahaman atau promosi yang dilakukan oleh agen asuransi.

Menurut Khotibul Umam, menyatakan bahwa faktor-faktor yang menjadi keputusan nasabah asuransi syariah, yaitu *pertama*, jangan terpaku kepada tarif premi. Sebab banyak persaingan yang menawarkan tarif premi yang murah sementara belum tentu ada jaminan pelayanan. *Kedua*, produk yang ditawarkan. *Ketiga*, jaringan perusahaan asuransi, seperti lokasi kantor cabang asuransi. *Keempat*, kemudahan fasilitas dan pelayanan. *Kelima*, religiusitas atau kepercayaan. Dalam hal ini dibuktikan dengan calon nasabah memperhatikan asuransi yang diawasi Dewan Pengawas Syariah dan kejelasan akad yang diterapkan oleh asuransi.²¹

Berdasarkan penjelasan diatas, maka faktor-faktor yang mempengaruhi minat dalam mengambil keputusan memilih asuransi syariah adalah faktor pelayanan, faktor produk, faktor lokasi dan tarif premi, sebagai berikut:

²⁰ Tuti Rastuti, *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2016), hlm. 14

²¹ Khotibul Umam, *Memahami dan Memilih Produk Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2013), hlm. 92-97

1. Faktor Produk

Produk merupakan apa saja yang dapat ditawarkan kepada pasar baik berupa barang atau jasa agar dapat dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen. Karena dengan adanya produk yang ditawarkan oleh perusahaan dengan kualitas yang baik tentunya akan menarik minat nasabah untuk membeli produk tersebut. Semakin baik kualitas produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi, tentu akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk memilih asuransi syariah.

Menurut Philip Kotler, nasabah memperhatikan produk asuransi syariah itu berdasarkan nilai-nilai yang terdapat di produk asuransi syariah. Adapun Nilai-nilai nasabah terhadap produk²²:

- f) Manfaat inti dari produk, manfaat yang sangat dibutuhkan nasabah.
- g) Produk dasar, dalam hal ini perusahaan merubah manfaat inti menjadi produk dasar.
- h) Produk yang diharapkan, menyiapkan produk yang ditingkatkan melalui harapan nasabah.
- i) Produk yang ditingkatkan, sesuai dengan perkembangan dan persaingan diperlukan produk yang ditingkatkan
- j) Calon produk, segala kemungkinan peningkatan dan perubahan yang mungkin dialami produk atau tawaran tersebut dimasa akan datang.

Untuk mengukur faktor produk dalam mengambil keputusan memilih asuransi syariah khususnya pada produk asuransi kebakaran adalah produknya dapat dipercaya, kesesuaian produk, manfaat dan jaminan dari produk asuransi kebakaran syariah.

Asuransi kebakaran adalah pertanggungan yang menjamin kerugian atau kerusakan atas harta benda yang

²²Philip kotler, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Prenhalindo, 2003), hlm 337

disebabkan oleh kebakaran baik karena api yang asalnya dari api sendiri, api dari luar, karena udara buruk, kurang hati-hati, kesalahan atau perbuatan tidak pantas dari pelayan tertanggung, tetangga, musuh, perampok dan apa saja dan dengan bagaimanapun yang menyebabkan timbulnya kebakaran.²³

Kepercayaan pengusaha mebel bambu terhadap produk asuransi syariah khususnya pada produk asuransi kebakaran syariah masih minim. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara dengan seluruh pengusaha mebel bambu yang tidak mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat produk asuransi kebakaran syariah melainkan pengusaha mebel bambu hanya mengetahui asuransi jiwa dan asuransi dana pendidikan. Seperti hasil wawancara kepada bapak Muryadi dan mbak Ning yang menyatakan bahwa tidak mengetahui tentang asuransi kebakaran syariah.

“Setahu saya, asuransi yang saya tahu adalah asuransi jiwa mbak karena (di bumi) putera dulu saya menggunakan asuransi jiwa, kalau asuransi kebakaran saya belum tahu.”²⁴

“Gak tahu mbak, kalau asuransi syariah yang biasa menawarkan saya itu tentang asuransi jiwa mbak. Eh sek sek, saya menggunakan asuransi dana pendidikan mbak di PT Takaful Keluarga mbak. Saya lebih mementingkan mbak masa depan anak-anak mbak.”²⁵

Kurangnya kepercayaan pengusaha mebel bambu terhadap produk asuransi kebakaran syariah di akibatkan karena kurangnya sosialisasi dari pihak asuransi syariah. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara kepada bapak Paidi, sebagai Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu sebagai berikut:

²³Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, Pasal 290 KUHD

²⁴Wawancara Kepada Bapak Muryadi, Pemilik Mebel Muda Kreatif, Tanggal 19 Januari 2020 dan Jam 10.30 WIB

²⁵Wawancara Kepada Mbak Ning, Istri dari Bapak Subiantoro Pemilik Mebel Tekun Jaya Muda, Tanggal 20 Januari 2020 dan Jam 14.00 WIB

“Tidak tahu nggeh mbak, karena belum ada orang-orang asuransi syariah itu sendiri menawarkan di Desa ini mbak. (Peneliti menjelaskan tentang asuransi kebakaran).”²⁶

Asuransi kebakaran syariah menurut pengusaha mebel bambu sangat dibutuhkan dikarenakan bambu rentan atau mudah terbakar, jadi asuransi kebakaran dapat melindungi usaha dari kebakaran, namun terdapat kendala untuk menggunakan asuransi kebakaran yaitu kemampuan dalam *financial*. Pengusaha mebel banyak tidak mau menggunakan asuransi syariah dikarenakan kesulitan membayar dalam tiap bulannya. Hal ini sesuai dengan wawancara kepada bapak Heru, pemilik mebel Lancar yaitu:

“Sebenarnya itu dibutuhkan. Untuk jaga-jaga dari resiko ya kan mbak? Tapi gimana toh mbak mau bayarnya. Saya pasrah saja kalau saya mendapat musibah kebakaran mbak.”²⁷

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar berupa barang atau jasa sehingga mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan dan di konsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan hidup. Faktor produk mempunyai peran sangat penting karena terkait dengan keuntungan dan nilai yang ditawarkan kepada nasabah. Jika keuntungan dan nilai yang didapat nasabah setelah mengkonsumsi atau menggunakan produk sesuai dengan harapan nasabah maka kemungkinan untuk membeli dan menggunakan kembali produk tersebut akan lebih besar dan sebaliknya.²⁸

²⁶Wawancara Kepada Bapak Paidi, Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu, Tanggal 19 Januari 2020 dan Jam 09.00 WIB

²⁷Wawancara, Kepada Bapak Heru, Pemilik Mebel Lancar, Tanggal 21 Januari 2020 dan Jam 13.00 WIB

²⁸Philip Kotler Dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 226

Pemahaman pengusaha mebel bambu mengenai produk asuransi kebakaran syariah sangat minim dalam artian pengusaha mebel bambu belum mengetahui produk asuransi kebakaran syariah. Pengusaha mebel bambu hanya mengetahui produk asuransi syariah yang lainnya seperti asuransi jiwa dan asuransi dana pendidikan. Hal ini dikarenakan pemasaran dari perusahaan asuransi syariah masih minim mengenai produk asuransi kebakaran syariah.

Peneliti menjelaskan kepada Pengusaha Mebel Bambu perihal dengan produk asuransi kebakaran syariah. Pengusaha Mebel Bambu yang menjadi responden ada 9 orang, namun dari responden yang diwawancarakan, hanya 3 orang responden yang berminat untuk memilih produk asuransi kebakaran syariah dan 6 orang responden menyatakan belum berminat untuk memilih produk asuransi kebakaran syariah. Hal ini dapat disimpulkan tingkat kesadaran dari pengusaha mebel bambu dalam memilih asuransi kebakaran syariah masih minim dalam artian belum terlalu penting walaupun semua responden menyatakan bahwa produk asuransi kebakaran syariah itu sangat dibutuhkan namun dalam prakteknya masih mempertimbangkan berbagai hal untuk memilih produk asuransi kebakaran syariah.

Faktor lain yang menjadi kendala dari pengusaha mebel bambu untuk menggunakan asuransi kebakaran syariah adalah kemampuan finansial yang masih kurang memadai. Dalam hal lainnya disebut dengan faktor ekonomi pengusaha mebel bambu sehingga membayar setiap bulannya mengalami kesulitan dan masih banyak tanggungan atau beban yang harus dipenuhi oleh pengusaha mebel bambu.

2. Faktor Pelayanan

Pelayanan adalah suatu faktor yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan oleh nasabah dengan penampila produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh suatu keputusan nasabah dan usaha pembelian yang secara berulang-ulang. Pelayanan merupakan

pemberian suatu kinerja atau tindakan untuk menarik minat nasabah untuk membeli suatu produk.

Menurut Tjiptono, pelayanan adalah suatu sikap dalam melayani pelanggan atau nasabah agar nasabah mendapatkan kepuasan yang meliputi kecepatan, ketepatan, keramahan dan kenyamanan.²⁹ Menurut Zeithaml, Parasuraman dan Berry yang dikutip oleh Hardiyansah, untuk mengetahui kualitas pelayanan yang dirasakan secara nyata oleh nasabah.³⁰

Menurut Rambat Lupiyoadi, pelayanan dibangun atas adanya perbandingan dua faktor yaitu persepsi pelanggan atas pelayanan yang mereka terima dengan layanan yang diberikan sesungguhnya.³¹ Terdapat 5 dimensi tentang pelayanan baik yaitu

- f) Berwujud, berbentuk fasilitas fisik (gedung, mesin dan lain-lain), perlengkapan dan peralatan yang digunakan, serta penampilan karyawan (agen).
- g) Keandalan, pemberian pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan, akurat dan terpercaya.
- h) Ketanggapan, memberikan pelayanan yang cepat dan tepat serta jelas dalam penyampaian informasi produk.
- i) Jaminan dan kepastian, dalam hal ini berbentuk pengetahuan, kesopanan dan santunan serta kemampuan agen.
- j) Empati, perhatian yang tulus dan bersifat individual kepada nasabah.

Dengan demikian, indikator yang digunakan pada faktor pelayanan dalam mengambil keputusan memilih asuransi kebakaran syariah adalah fasilitas yang lengkap,

²⁹Fandy Tjiptono, *Strategi Bisnis*, (Yogyakarta: Penerbit Andi Offset, 2008), hlm. 58

³⁰Hardiyansyah, *Kualitas Pelayanan Publik*, (Yogyakarta: Gava Media, 2011), hlm. 46

³¹Rambut, lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi 2*, (Jakarta: Raja Empat, 2006), hlm. 181

keandalan dan daya tangkap agen, pelayanan dan rasa empati.

Pengusaha mebel bambu, sebagian pengusaha ada yang belum mengetahui dan merasakan pelayanan dari asuransi syariah baik dari fasilitas yang ada di asuransi syariah. Pengusaha mebel bambu juga belum pernah mendengar sosialisasi dari asuransi syariah, sehingga beranggapan bahwa agen asuransi syariah sama dengan agen asuransi konvensional yaitu agen yang sopan santun, ramah, sigap dan bertanggung jawab. Karena anggapan dari pengusaha mebel bambu, jika agen tidak memiliki sifat diantaranya maka tidak akan mendapat penjualan. Seperti gabungan hasil wawancara yang dilakukan kepada salah satu pengusaha mebel bambu (Ibu Ninik), yaitu:

“Saya belum pernah merasakan namanya pelayanan yang diberikan asuransi syariah mbak. Setahu saya, belum pernah dengar sosialisasi asuransi syariah mbak. Namanya juga agen mbak, dia harus sigap. Kalau tidak dia tidak akan mendapat penjualan.”³²

Namun ada juga pengusaha mebel bambu yang mengetahui pelayanan yang diberikan dari perusahaan asuransi syariah, baik dari segi fasilitas yang lengkap, keandalan dan daya tangkap agen, pelayanan dan rasa empati. Tetapi pengusaha mebel bambu masih saja beranggapan pelayanan yang diberikan sama dengan hal pelayanan yang diberikan oleh asuransi konvensional. Seperti diungkapkan oleh bapak Muryadi, yaitu:

“Bagus mbak fasilitasnya lengkap sama kayak fasilitas asuransi yang lain. Kalau tawaran dari asuransi saya pernah mendengar, tapi saya tidak tahu itu dari asuransi syariah atau bukan. Kalau disegi pelayanan dari agen ya mbak, menurut saya bagus saja. Karena namanya orang menawarkan ya mbak,

³²Wawancara Kepada Ibu Ninik, Istri Dari Bapak Sugiarta (Pemilik dari Mebel Dheling Asri), Tanggal 20 Januari 2020 dan jam 10.00

sifat membujuk untuk kita berminat dalam penjualan mereka. Saya dulu pernah menggunakan asuransi bumi putera mbak pada tahun 2004, kalau agen menyampaikan suatu produknya itu, sigap sih mbak, ramah-ramah dan cepat juga.”

Selain bapak Muryadi dan ibu Ning juga pernah mendapatkan penawaran dari asuransi syariah. Namun daya tarik yang ditawarkan agen belum membuka hati ibu Ning untuk menggunakan asuransi syariah khususnya produk asuransi kebakaran syariah. Seperti yang diungkapkan dari hasil wawancara kepada ibu Ning, yaitu:

“Kalau tawaran dari asuransi sering mbak, banyak yang menawarkan kepada kami mbak untuk menggunakan asuransi, tetapi kenapa ya mbak, kami itu kurang minat untuk berasuransi mbak. Seolah-olah kita itu mendoakan kita agar ketimpa musibah. Percaya saja mbak kepada gusti Allah semuanya gusti Allah yang mengatur.”³³

Berdasarkan hasil wawancara, pengusaha mebel bambu sebagian besar banyak yang belum pernah merasakan pelayanan dari agen asuransi syariah, baik dari segi fasilitas, daya tangkap dan keandalan agen serta rasa empati. Karena faktor pelayanan merupakan faktor yang sangat penting dan paling utama dalam menjual produk yang ada di perusahaan asuransi syariah khususnya produk asuransi kebakaran syariah. Hanya saja 2 pengusaha mebel bambu (bapak Muryadi dan Ibu Ning) yang pernah merasakan bagaimana pelayanan dari asuransi syariah. Dengan demikian, diperlukan peningkatan dan pengembangan dari segi pemasaran dan kualitas pelayanan yang harus diperbaiki oleh perusahaan asuransi syariah.

³³Wawancara kepada Ning, Istri dari Bapak Subiantoro (Pemilik Mebel Tekun Jaya Muda), tanggal 20 Januari 2020 dan Jam 14.00 WIB

3. Faktor Lokasi

Lokasi merupakan salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi perkembangan dari perusahaan asuransi syariah. Lokasi yang strategis akan mendatangkan banyak konsumen sehingga mampu menaikkan grafik dari penjualan maupun omset perusahaan asuransi syariah.

Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Faktor lokasi sangat penting dalam pengembangan usaha karena letak lokasi, cara pencapaian dan waktu tempuh menuju lokasi tujuan.

Menurut Basu Dharmmesta, lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Faktor penting dalam pengembangan usaha adalah letak lokasi, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ke tujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda. Maka dalam hal itu diperlukan akses yang mudah, visibilitas (lokasi dapat dilihat dengan kasat mata jarak pandang normal) dan banyak orang yang berlalu lalang (lalu lintas).³⁴

Mengukur determinan minat pengusaha mebel bambu di segi faktor lokasi dalam mengambil keputusan memilih asuransi kebakaran syariah dilihat dari beberapa pertimbangan yaitu akses mudah dan terjangkau, lokasi dilihat dengan kasat mata dan lokasi perusahaan berada ditempat yang ramai atau dijalan lalu lintas.

Pengusaha mebel bambu ada sebagian mengetahui letak lokasi dari perusahaan asuransi syariah dan ada juga yang tidak mengetahui letak lokasi asuransi syariah. Hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan pengusaha mebel bambu dalam asuransi syariah.

Pengusaha mebel bambu yang mengetahui keberadaan lokasi perusahaan asuransi syariah adalah bapak Muryadi, ibu Atija, Ibu Ning, bapak Paidi, bapak Sumarno,

³⁴ Basu Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran...*, hlm. 29

bapak Sukidi dan bapak Heru. Adapun pengusaha mebel bambu yang tidak mengetahui keberadaan lokasi dari kantor asuransi syariah adalah bapak Wagiyo dan ibu Ninik.

Adapun ungkapan dari hasil wawancara kepada bapak Sukidi mengenai lokasi perusahaan asuransi syariah dan jarak yang ditempuh mudah dan terjangkau yaitu:

“Tahu mbak, Dekat kok mbak, jika ditempuh pake motor mungkin sekitar 5 menit mbak. Keberadaannya juga berada dipusat kota. Pernah mbak, ketika saya lewat jalan-jalan pernah melihatnya. Kalau tidak salah dijalan magelang ini ada mbak, tapi saya lali kantor asuransi syariah apa namanya.”³⁵

Dan ungkapan dari bapak Heru, yaitu:

“Insya Allah tahu mbak. jauh mbak. Saya pernah melihat kantornya mbak. Keberadaannya dipusat kota mbak. Kalau cabang nya saya kurang tahu mbak. Mungkin masih sedikit mbak, gak seperti bank-bank mbak. Kalau bank bank dimana aja sekarang banyak unit-unit dan cabangnya mbak.”³⁶

Berdasarkan hasil wawancara kepada pengusaha mebel bambu, ada 7 pengusaha yang mengetahui letak lokasi kantor asuransi syariah. Pengusaha mebel bambu beranggapan lokasi kantor asuransi syariah itu mudah di jangkau ada 3 orang dan yang menyatakan jauh ada 4 orang pengusaha. Namun semua pengusaha tidak mengetahui mengenai cabang dari kantor asuransi syariah, ada yang beranggapan bahwa kantor asuransi syariah hanya memiliki 1 cabang kantor saja.

³⁵ Wawancara Kepada Bapak Sukidi, Pemilik Mebel Karya Makmur, Tanggal 20 Januari 2020 Jam 11.00 WIB

³⁶ Wawancara, Kepada Bapak Heru, Pemilik Mebel Lancar, Tanggal 21 Januari 2020 dan Jam 13.00 WIB

Dengan demikian, maka sangat diperlukan sosialisasi perusahaan asuransi syariah untuk meningkatkan penjualan dan omset dari perusahaan asuransi syariah agar pengusaha mebel bambu dan masyarakat di Desa Wisata Sendari mengetahui asuransi syariah dan produk-produk asuransi syariah khususnya produk asuransi kebakaran syariah.

4. Tarif Premi

Buchari Alma, harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang. Harga merupakan satu-satunya unsur dari suatu pemasaran yang menghasilkan pendapatan sementara unsur-unsur lainnya yang menimbulkan suatu yang dinamakan biaya.³⁷ Didalam perusahaan kecil, sering kali ditetapkan oleh manajemen pemasaran saja. Namun pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajer divisi atau manajer lini produk. Istilah harga dalam bisnis asuransi biasanya disebut dengan premi.

Menurut Fandy Tjiptono indikator untuk mengukur dari harga itu sendiri adalah keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan produk dan harga yang kompetitif. Sehingga dapat disimpulkan bahwa harga adalah biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk memperoleh suatu produk dengan mempertimbangkan manfaat dari produk yang digunakan oleh nasabah.³⁸ Faktor harga dan produk sangat berhubungan dalam mengambil keputusan untuk memilih produk asuransi kebakaran syariah. Dalam asuransi syariah dikenal dengan premi, jika premi terjangkau oleh nasabah maka akan berpengaruh besar dalam keputusan pembelian.

Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001, premi merupakan kewajiban peserta untuk memberikan sejumlah

³⁷ Buchari Alma, *Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 180

³⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks, 2008), hlm.

³⁹ Fandy Tjiptono *Pemasaran Jasa*, (Malang: BayuMedia, 2002), hlm. 69

dana kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam akad.⁴⁰

Premi pada asuransi syariah adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta yang terdiri atas dana tabungan dan *tabaru'*. Dana tabungan itu sendiri adalah dana yang dititipkan dari peserta asuransi dan akan mendapatkan alokasi bagi hasil (*mudharabah*) dari pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun. Sementara dana *tabaru'* sendiri adalah dana kebajikan yang diberikan dan diikhhlaskan oleh peserta asuransi jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi. Ketika peserta mengajukan klaim, dana tabungan beserta alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta.⁴¹

Asuransi kebakaran syariah termasuk oleh asuransi kerugian yang mekanismenya pengelolaan dana preminya yang menggunakan unsur tanpa tabungan. Yaitu dana yang diserahkan kepada perusahaan hanya berupa dana *tabaru'* (dana sosial) yang akan dimasukkan ke dalam rekening khusus. Adapun nisbah bagi hasil yang diterapkan adalah 40% untuk nasabah dan 60% untuk perusahaan asuransi sebagai pihak pengelola dana.⁴²

Pengusaha mebel bambu menyatakan bahwa asuransi syariah sama dengan asuransi konvensional. Pengusaha mebel bambu juga belum mengetahui premi yang diterapkan oleh perusahaan asuransi syariah dan sistem yang digunakan mereka belum mengetahui. Padahal sistem premi yang digunakan oleh asuransi syariah adalah sistem bagi hasil sesuai yang dijelaskan sebelumnya yaitu 40% untuk nasabah dan 60% untuk perusahaan asuransi. Seperti hasil wawancara

⁴⁰Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001.

⁴¹Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General), Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2014), hlm. 30

⁴²Hendi dan Deni K Yusuf, *Asuransi Takaful dari Teoritis Ke Praktik*, (Bandung: Mimbar Pustaka, 2005), hlm. 71

yang dilakukan kepada bapak Muryadi dan bapak Wagiyo, yaitu:

“Kalau bunga itu biasanya di gunain di bank lo mbak, kalau bagi hasil itu di bank syariah. Tapi menurut saya sama aja loh mbak. Premi bagi hasil?, gimana itu ya mbak, saya kurang tahu.”⁴³

“Kalau dalam Islam ya mbak. Bunga itu haram, katanya riba yang pernah saya dengar-dengar. Kalau bagi hasil itu istilah dari lembaga keuangan syariah. Jika mengenai tarif premi asuransi syariah saya belum tahu mbak. Mungkin ya mbak, prosedurnya sesuai syariah. Tapi saya gak tahu gimana prosedurnya. (peneliti menjelaskan)”⁴⁴

Pengetahuan dari pengusaha mebel bambu menyatakan bahwa premi yang diterapkan oleh asuransi syariah lebih besar dari asuransi konvensional. Dan pengusaha mebel bambu juga menyatakan bahwa asuransi syariah tidak adil dalam prosedur bagi hasil. Mereka juga menyatakan bahwa asuransi syariah itu lebih besar biaya preminya sehingga merasa keberatan untuk membayarnya. Seperti hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Paidi, yaitu:

“Kalau bunga itu biasanya di gunain lembaga keuangan konvensional mbak, kalau bagi hasil saya pernah mendengar, tapi tidak tahu bagaimana bagi hasil itu mbak. (peneliti menjelaskan seputar bagi hasil). Mengenai premi asuransi kebakaran saya tidak tahu mbak. Kalau asuransi jiwa saya tahu mbak. tapi dari penjelasan mbak tadi itu berarti tidak adil dong mbak, 60% untuk perusahaan dan 40% untuk nasabah. Saya kurang tahu mendetail

⁴³ Wawancara kepada Muryadi, sebagai pemilik mebel muda kreatif, tanggal 19 Januari 2020 jam 10.30 sd selesai

⁴⁴ Wawancara Kepada Bapak Wagiyo, Pemilik Mebel Pak Ambar, Tanggal 19 Januari 2020 Jam 11.30 WIB

mbak gimana. Kalau mengenai besar preminya atau tidak kayaknya besar mbak. Contohnya aja perbandingan bank syariah dan bank konvensional aja, menurut saya masih murah nya bank konvensional mbak.”⁴⁵

Berdasarkan uraian diatas, terdapat tabel matrik yang berguna untuk menjelaskan secara rinci hasil jawaban responden secara keseluruhan diantara sebagai berikut:

Tabel Matrik 4.5
Hasil Jawaban Wawancara Seluruh Responden

No	Aspek	Pertanyaan	Kesimpulan dari jawaban responden
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur	1. Ada yang tidak pernah mengetahui dan merasakan fasilitas dari asuransi syariah. Ada juga yang mengetahui tentang fasilitas asuransi syariah. 2. Ada yang pernah mendengar sosialisasi dan ada yang tidak pernah mendengar sosialisasi asuransi syariah. 3. Sosialisasi mudah dipahami dan memuaskan. 4. Selalu sigap 5. Ramah dan santun

⁴⁵ Wawancara kepada Bapak Paidi, Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari, Tanggal 19 Januari 2020 dan jam 09.00 WIB

		pemaksaan?	
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	1. Tidak mengetahui produk asuransi kebakaran, pengusaha mebel bambu hanya mengetahui asuransi jiwa dan asuransi dana pendidikan. 2. Melindungi usaha mebel bambu. 3. Sangat dibutuhkan, akan tetapi kesulitan untuk membayar setiap bulan. 4. Belum berminat 5. Sangat membantu.
3	Faktor Lokasi	1. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 2. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 3. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 4. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di di tempat yang	. Sebagian mengetahui lokasi asuransi syariah, sebagian tidak mengetahui. . Sebagian responden menyatakan terjangkau ada juga yang menyatakan jauh. . Pernah dan tidak pernah . Ramai . Hanya 1 cabang

		ramai? 5. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	
4	Tarif Premi	1. Bagaimana pendapat bapak/ ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 2. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 3. Bagaimana menurut bapak/ ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 4. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 5. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?	. Bunga itu haram hukumnya dan digunakan di lembaga konvensional. Sementara bagi hasil di terapkan lembaga keuangan syariah . Tidak mengetahui. . Tidak mengetahui prosedurnya. . Tidak adil. . Besar sehingga mengalami kesulitan untuk membayarnya.

Sumber: Wawancara, data diolah, 2020

Berdasarkan uraian diatas, tingkat religisitas pengusaha mebel bambu sudah menyadari bahwa asuransi syariah berbeda dengan asuransi konvensional. Namun secara penerimaan resiko yang akan dihadapi, pengusaha mebel bambu menyatakan siap dan pasrah dalam menghadapinya. Tips atau cara yang mereka lakukan dalam menghadapi resiko dengan cara beribadah, bersedekah dan berdoa. Kemudian, dilihat dari ketaatan dalam menjalankan ibadah, pengusaha mebel bambu senantiasa menjalankan ibadah kepada Allah SWT.

Pengusaha mebel bambu tidak mengetahui mengenai produk asuransi kebakaran syariah. Mereka hanya mengetahui asuransi jiwa dan asuransi dana pendidikan. Namun mereka menyatakan bahwa asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan akan tetapi terdapat kendala faktor perekenomian dan faktor budaya sehingga pengusaha mebel bambu tidak berminat dalam memilih produk asuransi kebakaran syariah.

Pengusaha mebel bambu sebagian mengetahui pelayanan dan lokasi dari asuransi syariah dan ada juga yang tidak mengetahuinya. Menurut pengusaha mebel bambu mengenai pelayanan yang diberikan dari perusahaan asuransi syariah adalah sudah sesuai dengan apa yang dikehendaki nasabah pada umumnya. Menurut pengusaha mebel bambu mengenai lokasi adalah letak dari kantor perusahaan asuransi syariah terjangkau dan berada pada tempat yang ramai. Namun sebagian besar pengusaha mebel bambu tidak mengetahui bentuk pelayanan dan lokasi perusahaan asuransi syariah.

Pengusaha mebel bambu tidak mengetahui perihal sistem bagi hasil dan prosedur pada perusahaan asuransi syariah. Mereka beranggapan bahwa sistem bagi hasil yang diterapkan pada perusahaan asuransi syariah tidak adil dan tarif premi yang diterapkan sangat besar dibandingkan dengan asuransi konvensional sehingga membuat kurangnya minat pengusaha mebel bambu menggunakan asuransi syariah khususnya produk asuransi kebakaran syariah.

Jadi dapat disimpulkan bahwa, determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah sangat minim dan tingkat kesadaran pengusaha mebel bambu untuk menggunakan asuransi syariah masih rendah, disebabkan karena faktor perekonomian yang rendah dan faktor budaya yang menyebabkan produk asuransi kebakaran syariah belum terlalu penting dalam kehidupan keberlangsungan usaha mebel bambu. Padahal asuransi kebakaran syariah merupakan suatu cara untuk

mengendalikan atau menjaminkan resiko kebakaran yang tidak tahu terjadi kapan akan datang.

Maka dengan demikian, diperlukannya edukasi dan sosialisasi dari perusahaan asuransi syariah untuk meningkatkan penjualan produk-produk asuransi syariah dan meningkatkan omset perusahaan asuransi syariah. Diperlukan juga suatu kerjasama kepada pihak-pihak organisasi-organisasi Islam untuk meningkatkan kesadaran dari masyarakat untuk menggunakan asuransi syariah.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari uraian yang telah peneliti paparkan, maka peneliti menyimpulkan hasil penelitian bahwa determinan minat pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah memperhatikan beberapa faktor yaitu faktor religiusitas, faktor produk, faktor lokasi, faktor pelayanan dan tarif premi.

Faktor Religiusitas, sesuai pemahaman tentang ilmu agama, keyakinan dan ketaatan terhadap agama Islam. Pengusaha Mebel Bambu mengenai iman kepada ketentuan-ketentuan Allah (*Qadha* dan *Qadar*) meyakini bahwa segala sesuatu takdir itu semua dari Allah begitu dengan halnya musibah kebakaran. Akan tetapi kepercayaan untuk memilih produk asuransi kebakaran syariah masih minim karena pengusaha mebel bambu dalam menghadapi resiko hanya pasrah kepada Allah *SWT* dan memperbanyak berdoa, beribadah dan sedekah agar terhindar dari musibah.

Sementara faktor produk masih perlu diperhatikan karena masih kurangnya pengetahuan pengusaha mebel bambu dalam mengambil keputusan memilih produk asuransi kebakaran syariah. Begitu juga halnya dengan faktor lokasi dan pelayanan, pengusaha mebel bambu di Desa Wisata Sendari ada sebagian yang belum mengetahui lokasi dan pelayanan yang diterapkan oleh perusahaan asuransi syariah.

Pengusaha Mebel Bambu mengenai tarif premi menyatakan bahwa premi yang ada di asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional. Sistem bagi hasil menurut mereka masih dikategorikan tidak adil. Pengusaha mebel bambu menyatakan premi dalam asuransi syariah sangat besar sehingga mereka merasakan keberatan jika menggunakan produk asuransi kebakaran syariah.

B. SARAN

Dalam penelitian ini, peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan baik referensi-referensi yang ditemukan, sehingga masih kurangnya pembahasan yang dikembangkan. Adapun saran dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan dan mendalami wawasan dalam masalah ini terutama mengembangkan tentang asuransi kebakaran syariah. Karena masih minimnya literatur tentang asuransi kebakaran syariah. Kemudian menambahkan aspek-aspek determinan minat yang baru dalam mengambil keputusan memilih asuransi syariah.

2. Perusahaan Asuransi Syariah

Perlunya peningkatan dari segi edukasi dan sosialisasi dari perusahaan asuransi syariah untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat umum tentang asuransi syariah terkhususnya produk asuransi kebakaran syariah. Serta pemahaman dari prinsip asuransi syariah yang sebagai sarana dakwah Islam. Perusahaan asuransi syariah diharapkan mampu berkerjasama dengan organisasi-organisasi Islam dengan sarana dakwah yang berguna untuk memperluas sumber informasi terkait dengan asuransi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Asqalani, Ibnu Hajar, 2003, *Bulughul Maram*, diterjemahkan oleh Ahmad Najieh, Surabaya: Nur Ilmu
- Al Arif, Nur Rianto., 2010. *Teori Mikroekonomi*. Jakarta: Kencana
- 2014. *Teori Mikroekonomi*. Jakarta: kencana.
- Ali, AM. Hasan., 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, Jakarta: kencana.
- Ali, Zainuddin., 2008. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Alma, Buchari., 2006. *Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Amrin, Abdullah., 2011. *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Elek Media Komputindo
- Ahmadi, Abu., 2003. *Psikologi Umum*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Anwar, Saiful, Dasnir dan Romi Susanto., 2017, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Membeli Asuransi Jiwa AJB Bumiputera 1912", *Jurnal Pundi*, Vol. 01, No, 01 Maret 2017
- Arikunto, Suharsimi., 2013. *Prosedur Peneleitian Pendekatan*. Jakarta: PT. Rinika Cipta.
- Casson dan Mark., 2012. *Entrepreneur Ship; Teori, Jejaring, Sejarah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- D. Ancok Dan F. Surosi., 1994. *Psikologi Islam: Solusi Islam Atas Problem-Problem Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Darmawan, Iwan., 2016. "Pengembangan Kawasan Industri Bambu Sendari Sebagai Daya Tarik Wisata", Simposium Nasional Teknologi Terapan Tahun 2016, Issn: 2339-028x.
- Dewi, Gemala., 2005, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Dharmamesta, Basu., 2002. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Liberty
- Djaali., 2007. *Psikologi Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara
- Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001.
- Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI revisi 2006
- Hardiyansyah., 2011. *Kualitas Pelayanan Publik*, Yogyakarta: Gava Media.
- Harinaldi., 2005. *Prinsip-prinsip Statistik untuk Teknik dan Sains*. Jakarta: Erlangga.
- Hartono, Sri Rejeki., 2008. *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Hendi dan Deni K. Yusuf., 2005. *Asuransi Takaful dari Teoritis Ke Praktik*. Bandung: Mimbar Pustaka
- Iqbal, Muhammad., 2005. *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Irsyad, Vicky Mahendra S dan Asfi Manzilati., 2015. "Determinan minat Nasabah Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah dan Konvensional (Studi Kasus pada Perusahaan Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Malang)". *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*, Volume 05 No 2 Tahun 2015.

Iskandar., 2009. *Metode Penelitian Pendidikan Dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*. Jakarta: GP Press.

Ismanto, Kuat., 2016. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di Pekalongan." *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 14 No. 1 Juni 2016.

Jalaluddin., 2018. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah", *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Vol. 4 No.1 Maret 2018.

Janwari, Yadi., 2005, *Asuransi Syariah*. Bandung: pustaka Bani Quraisy.

J.P, Chaplin., 2004. *Kamus Lengkap Psikologi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo.

JogjaSuper., 2018. Mengintip Pengrajin Bambu di Desa Wisata Sendari, <https://www.jogjasuper.co.id/desa-wisata-sendari/> , diakses pada 8 Maret 2018

Kadir, Muslim A., 2003. *Ilmu Islam Terapan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar,

Kamil, Naail Mohammad dan Norsham Binti Mat Nor., 2014, "Factors Influencing The Choice Of Takaful Over Conventional Insurance: The Case Of Malaysia." *Jurnal Of Islamic Finance*, vol. 3 No.2 tahun 2014

Kamus Besar Bahasa Indonesia.

Karim, Adiwarman., 2014. *Ekonomi Mikro Islam*. Edisi Kelima. Jakarta: Rajawali Press.

Kasmir., 2013. *Kewirausahaan Edisi Revisi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, Pasal 290 KUHD

Kotler, Philip dan Amstrong., 2001, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid I*, Jakarta: Erlangga

----- dan Kevin Lane Keller, 2006, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang.

----- 2000, *Manajemen Pemasaran*, Cet Ke-10, Jakarta: Prehalindo.

----- 2003. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhalindo

-----, 2008 *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks

Lerbin, R. dan Aritonang., 2005. *Kepuasan Pelanggan, Pengukuran Dan Penganalisisan Dengan SPSS*, edisi pertama. Jakarta: Gramedia Pustaka.

Lupiyoadi, Rambut dan A. Hamdani., 2006, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi*. Jakarta: Raja Empat

Madnasir dan Khoirudin, 2012, *Etika Bisnis Dalam Islam*. Seksi Penerbitan Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung.

Mappiare, Andi., 1994. *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian dan Pendidikan*. Surabaya: Usana Offserprinting.

Marzuki., 2005. *Metodologi Riset*. Yogyakarta: Ekonisia.

Maulana, Moch. H. Cahyana., 2016. "Pelaksanaan Asuransi Kebakaran Pada PT. Jasindo Takaful Cabang Pekanbaru". *Jurnal Fakultas Hukum*, Volume III Nomor 2 Oktober 2016

Mowen, John C. dan Michael Minor., 2001. *Perilaku Konsumen (Jilid I Edisi Kelima*, Jakarta: Erlangga.

- Mu'thi, Abdurrahim Abu Ihsan Al-Atsari Diterjemahkan Oleh M. Abdul Ghoffar., 2004. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 8*, Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i.
- Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Shahih Muslim*., 2010 Terjemahan Akhyar As- Shiddiq Muhsin, jilid III, hadis no 1532, cet. 1, Jakarta: Pustaka as-Sunnah,
- Muhammad., 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN
- Narbuko, Cholid Abu Achmadi., 2012. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Nasution, Yenni Samri Juliati., 2019. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Dana Pendidikan Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Di Kota Medan." *Jurnal At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. IV, No. 2 Juli-Desember 2019
- Noor, Ruslan Abdul Ghofur., 2013. *Konsep Distribui dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Oktaviani, Bella., 2017. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pegawai Universitas Islam Indonesia Menggunakan Asuransi Syariah." *Jurnal Universitas Islam Indonesia*
- Otoritas Jasa Keuangan, Daftar Izin Unit Usaha Syariah Perusahaan Umum, www.ojk.go.id.
- Pangiuk, Ambok dan Zamharil., 2016. "Analisis Keputusan Beli Nasabah Non Muslim Pada Asuransi Syariah Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Jambi." *Jurnal UEB*, Vol. 1 No. 1 Juni 2016
- Poerwadarminta, W.J.S., 2006. *Kamus Umum Bahasa Indonesia-edisi ketiga*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia.

PT.Asuransi Askrida Yogyakarta, <http://Askrida.com/find-office/yogyakarta.html>.

Rahman,Afzalur., 1995. *Doktrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf

Rastuti, Tuti., 2016. *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*. Yogyakarta: Medpress Digital

Reni Lestari, “Asuransi Syariah Belum Jadi Pilihan Karena 3 Faktor ini”, dikutip dari <https://www.google.com/amp/s/m.bisnis.com/amp/read/2018020220/215/740286/asuransi-syariah-belum-jadi-pilihan-karena-3-faktor-ini>, diakses 20 Februari 2018

Republika Co.Id, Asean Kembangkan Asuransi Syariah, <https://www.google.com/amp/s/m.republika.co.id/amp/oh8ds61>, Sabtu 26 November 2016.

Republika.Co.Id, “Kesadaran Berasuransi di Yogyakarta Masih Minim”, dikutip dari <https://www.google.com/amp/s/m.republika.co.id/amp/p45hg8423>, diakses Kamis, 15 Februari 2018, 00.19 WIB

Roadmap Penguatan Sistem Inovasi Daerah (SIDa) Kabupaten Sleman

Rosita, “Lagi Hits inilah 10 Desa Wisata Terbaik Di Yogyakarta”, dikutip dari <https://blog.pergi.com/10-desa-wisata-terbaik-di-Yogyakarta/>, diakses 21 Desember 2018.

Setiadi, Nugroho, J., 2013. *Perilaku Konsumen, Cet-Ke 5*. Jakarta: Kencana Prenada Meida Group.

Shaleh, Abdul Rahman dan Muhhib Abdul Wahab., 2004. *Psikologi Suatu Pengantar(Dalam Perspektif Islam)*. Jakarta: Prenada Media

Shiddiqie, M. Nejatullah., 1987. *Asuransi di dalam Islam*. Alih Bahasa Ta’lim Musafir, Bandung: Penerbit Pustaka

Simamora, Bilson., 2004. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia.

Simply Homy Guest House., 2019. Keindahan Produk Anyaman Bambu Di Desa Wisata Sendari, <Http://Www.Simplyhomy.Com/2019/10/Desa-Wisata-Sendari-Jogja/>

Sofhian dan Sri Nur Ain Suleman., 2017, “Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap keputusan Nasabah dalam Memilih Asuransi Syariah diPT. Prudential Life Assurance Cabang Gorontalo”. *Jurnal Li Falah Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2 Nomor 1 Juni 2017

Sofuwan, Tri Maksum dan Maftuhah Nurrahmi., 2015. “Pengaruh Karakteristik Konsumen Terhadap keputusan Pembelian Produk Asuransi Pada PT. Sequislife Insurance Cabang Palembang”. *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol 5 No. 1 Desember 2015.

Subiantoro, Sebagai Pemilik mebel Tekun Jaya Muda, 23 September 2019

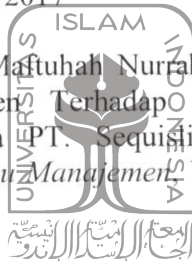
Sudarsono, Heri., 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.

-----, 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.

-----, 2007, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia

Sugiyono., 2013, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Bandung: PT.Grafindo.

-----, 2014, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

- Sula, Muhammad Syakir., 2014, *Asudansi Syariah (Life and General) konsep dan sistem operasional*, Jakarta: Gema Insani
- Sutomo., 2015. “Persepsi Dan Kesadaran Berasuransi Dana Pendidikan Syariah Orang Tua Peserta Didik Madrasah Aliyah”, *Jurnal Santifika Islamica*, Volume 2 No. 1 Januari-Juni 2015
- Tim Penerjemahal-Qur'an Departemen Agama Ri., 2002 *Al-Qur'an Al-Karim Dan Terjemahan*, Semarang: Pt. Karya Toha Putra Semarang
- Tjiptono, Fandy., 2002. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia.
- , 2008. *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Umam, Khotibul., 2015. *Memahami dan Memilih Produk Asuransi*. Yogyakarta: Medpress Digital.
- Wardhani, Risma Kartika Mulya dan Dina Fitrisia Septiarini., 2017. “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kontribusi Peserta Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia.” *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Volume4 No. 10 Oktober 2017
- Wardiana, Uswah, 2004. *Psikologi Umum*, Jakarta:PT Bina Ilmu
- Wijayanti, Silvana Kardinar., 2019. “Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Pada Konsumen Rural: Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa,” *Journal Of Accounting And Business Management (RJABM)*, Volume 3 Nomor 1 Juni 2019.
- Wirdiyaningsih., 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia, Cetakan ke 2*. Jakarta: Kencana.
- Yudha, Eka Chandradi, Fathur Rohman dan Sumiati., 2015. “Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Kontrol Keperilakuan dan

Kepercayaan Nasabah terhadap Niat Membeli Kembali Polis Asuransi Kerugian (Studi Pada PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero) Cabang Surabaya Korporasi)". *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Volume 13 Nomor 4 Desember 2015

Yulianti, Endah, Tjitjih Suharmingsih dan Bramastyo Kusumo Negoro., 2015. "Pengaruh Produk, Tarif dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah di dalam Menggunakan Asuransi Prudential Life Assurance Area Surabaya". *Jurnal Manajemen Brachmarck Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya*, ISSN: 2407-8239.

Narasumber:

Wawancara Kepada Paidi., 2020. Ketua Sentra Mebel Bambu Desa Wisata Sendari .

Wawancara Kepada Atija., 2020. Pemilik Mebel Bambu Nuraini,

Wawancara Kepada Muryadi., 2020. Pemilik Mebel Muda Kreatif, Tanggal 19

Wawancara Kepada Ning., 2020. Sebagai Istri Bapak Subiantoro Pemilik Dari Mebel Tekun Jaya Muda

Wawancara Kepada Bapak Sukidi., 2020 Pemilik Mebel Karya Makmur,

Wawancara Kepada Bapak Wagiyo., 2020. Pemilik Mebel Pak Ambar,

Wawancara Kepada Bapak Sumarno., 2020 Pemilik Mebel Karya Manunggal,

Wawancara, Kepada Bapak Heru., 2020. Pemilik Mebel Lancar,

Wawancara Kepada Ibu Ninik., 2020 Istri Dari Bapak Sugiarta
(Pemilik Dari Mebel Dheling Asri



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

LAMPIRAN



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara

Nama Narasumber :
 Nama Mebel :
 Tahun Berdiri :
 Usia :
 Pendidikan :
 Agama :
 Tanggal dan Jam :



Pertanyaan

Kepada Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu

1. Bagaimana sejarah dari Desa Wisata Sendari?
2. Darimana asal bambu diperoleh?
3. Ada berapa perusahaan mebel bambu di Desa Wisata Sendari?
4. Apa saja alat dan bahan yang digunakan mebel bambu di Desa Wisata Sendari?
5. Bagaimana proses cara pembuatan mebel bambu?

Pertanyaan Umum

1. Bagaimana Sejarah Berdirinya Usaha Mebel Bambu?
2. Berapa jumlah karyawan?
3. Berapa barang yang diproduksi setiap bulannya?
4. Apa saja barang yang diproduksi?
5. Bagaimana sistem pemasaran yang dilakukan?

Pertanyaan Khusus

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak/ibu pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu?	

		8. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	

4	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak/ibu merasakan keberatan untuk membayar?	
---	-------------	---	--

Lampiran 2 Transkrip Hasil Wawancara

WAWANCARA I

Nama Narasumber : Muryadi
 Nama Mebel : Mebel Muda Kreatif
 Tahun Berdiri : 1993
 Usia : 58 Tahun
 Pendidikan : SLTA
 Agama : Islam
 Tanggal dan Jam : 19 Januari 2020 dan jam 10.30 sd selesai
 WIB

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan	1. Mungkin mbak, Bagus mbak fasilitasnya lengkap sama kayak fasilitas asuransi yang lain. 2. Kalau tawaran dari asuransi saya pernah mendengar, tapi saya tidak tahu itu dari asuransi syariah atau bukan. 3. Kalau disegi pelayanan dari agen ya mbak, menurut saya bagus saja. Karena namanya orang menawarkan ya mbak, sifat membujuk untuk kita berminat dalam penjualan mereka. 4. Saya dulu pernah menggunakan asuransi bumi putera mbak pada tahun 2004,

		kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	kalau agen menyampaikan suatu produknya itu, sigap sih mbak, dan cepat juga. 5. Ya mbak, ramah-ramah orangnya yang pernah saya temui.
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat	6. Setahu saya, asuransi yang saya tahu adalah asuransi jiwa mbak karena di bumi putera dulu saya menggunakan asuransi jiwa, kalau asuransi kebakaran saya belum tahu. 7. Belum mbak. 8. Sebenarnya itu dibutuhkan. Tapi gimana toh mbak mau bayarinya. Saya pasrah aja kalau saya mendapat musibah kebakaran mbak. 9. Berminat mbak, tetapi iurannya dalam sebulan itu susah mbak untuk dibayar. 10. Ya jelas loh mbak.

		membantu kebutuhan bapak/ibu?	
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	11. Tahu mbak, 12. Sebenarnya gak terlalu jauh mbak, terjangkau mbak. 13. Ya pernah dong mbak 14. Ya mbak, di jalan ring road itu lo mbak. 15. Kalau asuransi syariah cabangnya saya kurang tahu mbak, setahu saya cuma ada 1 kantor, saya tahu Cuma asuransi takaful.
4	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi	16. Kalau bunga itu biasanya di gunain di bank lo mbak, kalau bagi hasil itu di bank syariah. Tapi menurut saya sama aja loh mbak. 17. Belum tahu mbak 18. Premi bagi hasil?, gimana itu ya mbak,

		kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak/ibu merasakan keberatan untuk membayar?	saya kurang tahu. 19. Asuransi syariah, kan membawa nama syariah, mungkin bisa jadi adil. Tapi saya belum tahu pasti. 20. Saya pernah mendengar dari teman teman, kalau namanya lembaga syariah di banding dengan konvensional itu biasanya mahal loh mbak.
--	--	---	--

WAWANCARA II

Nama Narasumber : Pak Wagiyo
 Nama Mebel : Mebel Pak Ambar
 Tahun Berdiri : 1970
 Usia : 70 Tahun
 Pendidikan : SLTA
 Agama : Islam
 Tanggal dan jam : 19 Januari 2020 dan 11.30 sd selesai WIB

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayan an	1. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur	1. Saya belum pernah merasakan namanya asuransi syariah mbak. 2. Setahu saya, belum pernah dengar mbak. 3. Saya gak pernah dengar ya mbak, sosialisasi tentang asuransi syariah. Tapi biasanya kalau agen-agen itu mbak, pelayanannya bagus-bagus mbak. 4. Namanya juga agen mbak, dia harus sigap. Kalau tidak dia tidak akan mendapat penjualan. 5. Biasanya namanya agen, pasti ramah-ramah

		pemaksaan?	
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	6. Gak tahu mbak. 7. Belum menggunakan mbak. 8. Sebenarnya itu dibutuhkan. Tapi gimana mbak, perekonomian saya kurang memadai untuk membayarnya. Saya tidak mau banyak beban yang mesti saya bayar mbak. Kadang pusing mbak. 9. Belum berminat mbak. 10. Kalau saya menggunakan asuransi kebakaran ya loh mbak membantu. Tapi di saat saya mengalami kebakaran. Semoga aja jauh dari hal itu.
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi	11. Nah itu mbak, saya belum tahu. Dimana itu mbak??? 12. Dekatlah mbak, kalau yang mbak bilang tadi itu (baru

		kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	mengetahui). 13. Belum pernah mbak. 14. Gak tahu mbak. Gak tahu mbak (bingung) 15. Mungkin jauh mbak
4	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi	16. Kalau dalam Islam ya mbak. Bunga itu haram, kata nya riba yang pernah saya dengar-dengar. Kalau bagi hasil itu istilah dari lembaga keuangan syariah. 17. Belum tahu mbak 18. Mungkin ya mbak, prosedurnya sesuai syariah. Tapi saya gak tahu gimana prosedurnya. (peneliti menjelaskan) 19. Dari penjelasan mbak tadi tentang 60% untuk perusahaan dan 40 % untuk nasabah,

		syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?	itu gak adil lah mbak, menurut saya. Seharusnya 50% sama dengan 50%. 20. Gak tahu mbak.
--	--	--	--



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

WAWANCARA III

Nama Narasumber : Atija
 Nama Mebel : Mebel Nuraini
 Tahun Berdiri : 1997
 Usia : 42 Tahun
 Pendidikan : SLTA
 Agama : Islam
 Tanggal dan jam : 20 januari 2020 dan 13.00 sd selesai WIB

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	1. Saya sih mbak, belum tahu bagaimana fasilitas dari asuransi syariah. 2. Kalau dari penawaran agen, saya belum pernah mendengar mbak. 3. Mungkin ya mbak, namanya agen harus bisa memberikan pelayanan yang baik agar penjualannya terjual. 4. Agen, setahu saya sigap mbak. Tapi saya tidak tahu kalau agen asuransi syariah 5. Namanya agen pasti ramah mbak
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa	6. Belum tahu. 7. Asuransi itu

		asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	sendirikan mbak untuk menjamin resiko yang terjadi, tapi mbak saya tidak menggunakan asuransi kebakaran. 8. Dibutuhkan mbak. Tapi tanggungannya besar mbak. Mesti dipikirin setiap bulan bagaimana mau membayarnya mbak. Saya yakin aja kepada Allah mbak, semoga melindungi usaha saya. Berminat mbak, tapi keuangan saya ini loh mbak yang kurang memadai 10. Enggak juga mbk.
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu	11. Tahu mbak, 12. Menurut saya, Jauh mbak. 13. Pernah 14. Ya mbak. Di tepi jalan besar mbk 15. Kalau cabang kayaknya gak ada deh mbak. Cuma 1 itu yang saya tahu.

		apakah asuransi syariah berada di di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	
4	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?	16. Kalau bunga itu biasanya di gunain di bank lo mbak, kalau bagi hasil itu di bank syariah. Tapi menurut saya sama aja loh mbak. 17. Belum tahu mbak 18. Premi bagi hasil? (bingung) 19. Gak tahu mbak 20. Mungkin besar mbak. Saya kurang tahu mbak.

WAWANCARA IV

Nama Narasumber : Mbak ning (Istri Bapak Subiantoro)
 Nama Mebel : Tekun Jaya Muda
 Tahun Berdiri : 1997
 Usia : 35 Tahun
 Pendidikan : SLTA
 Agama : Islam
 Tanggal dan Jam : 20 Januari 2020 dan Jam 14.00 sd selesai
 WIB

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah menawarkan sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	1. Bagus mbak. 2. Kalau tawaran dari asuransi sering mbak, banyak yang menawarkan kepada kami mbak untuk menggunakan asuransi, tetapi kenapa ya mbak, kami itu kurang minat untuk berasuransi mbak. Seolah-olah kita itu mendoakan kita agar ketimpa musibah. Percaya saja mbak kepada gusti Allah semuanya gusti Allah yang mengatur. 3. Ya mbak, namanya juga agen mbak membujuk. Memuaskan sih iya mbak. 4. Sigap sih iya mbak, kan supaya kita

			tertarik untuk berasuransi 5. Tidak ada mbak pemaksaan, kan tergantung kepada kita saja mbak.
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	6. Gak tahu mbak, kalau asuransi syariah yang biasa menawarkan saya itu tentang asuransi jiwa mbak. Eh sek sek, saya menggunakan asuransi dana pendidikan mbak di PT Takaful Keluarga mbak. Saya lebih mementingkan mbak masa depan anak-anak mbak. 7. Saya tidak menggunakan asuransi kebakaran mbak. 8. Sebenarnya itu dibutuhkan. Tapi gimana toh mbak saya kurang minat asuransi kebakaran mbak. Asuransi jiwa saja saya gak minat, tetapi jika untuk masa depan anak-anak saya baru ada sedikit pertimbangan mbak. Kayaknya memang budaya mbak, tidak terlalu

			minat asuransi. 9. Belum terlalu minat mbak 10. Tidak juga mbak.
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	11. Insha Allah tahu mbak. 12. Kalau ada kendaraan terjangkau mbak, tapi kalau jalan kaki lumayan juga jauh mbak. 13. Kalau masuk ke kantor asuransi syariah belum pernah mbak, melalui agen itu aja mbak saya tahu. Asuransi anak saya aja agennya yang ambil kesini mbak. 14. Ya mbak, kayaknya di pusat kota mbak 15. Kalau cabang nya saya kurang tahu mbak. Kalau di Yogyakarta kayaknya cuma satu mbak. Berbeda kalau dengan bank mbak, banyak unit-unitnya mbak.
4	Tarif Premi	6. Bagaimana pendapat bapak/ ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 7. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang	16. Bunga itu suatu tambahan mbak jika kita nabung atau ngajuin pinjaman, tapi kalau bagi hasil saya kurang tahu gimana mbak.

	ada di asuransi syariah? 8. Bagaimana menurut bapak/ ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 9. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 10. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar? UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA	Mungkin sama aja kali ya mbak? (bingung), (kemudian peneliti menjelaskan) 17. Belum tahu mbak, mungkin sama saja dengan asuransi jiwa dll 18. Kurang tahu mbak, baru saja tahu karena mbak jelaskan tadi. 19. Saya kurang tahu mbak, tapi menurut saya sama saja dengan asuransi yang lainnya. 20. Kayaknya iya mbak, contohnya aja kalau bank syariah biasanya kalau mau ngajuin pinjaman angsurannya besar mbak dari bank lainnya.
--	--	---

WAWANCARA V

Nama Narasumber : Paidi (Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu
 Nama Mebel : TKTDW (Showroom Paidi)
 Tahun Berdiri : 1993
 Usia : 45 Tahun
 Pendidikan : SLTA
 Agama : Islam
 Tanggal dan Jam : 19 Januari 2020 dan Jam 09.00 WIB sd
 selesai

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	1. Fasilitas di asuransi syariah, saya kurang tahu betul mbak bagaimana, namanya juga lembaga asuransi kayaknya fasilitas baik-baik aja mbak. 2. Saya lupa mbak, penawaran asuransi syariah atau bukan ya mbak. Kayak bukan dari asuransi syariah mbak. 3. Kurang tahu mba 4. Menurut saya mbak yang saya ketahui, asuransi syariah belum pernah masuk ke desa ini mbak. 5. Nggak tahu mbak, tapi biasanya agen-agen itu ramah dan santun mbak.
2	Faktor	1. Apakah bapak/ibu	1. Tidak tahu nggeh

	Produk	mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	mbak, karena belum ada orang-orang asuransi syariah itu sendiri menawarkan di Desa ini mbak. (Peneliti menjelaskan tentang asuransi kebakaran) 7. Belum menggunakan mbak. 8. Butuh sih mbak, tapi gimana ya mbak, saya baru tahu mbak dari mbak tina sendiri. (peneliti bertanya, “apakah ibu berminat untuk menggunakan asuransi kebakaran syariah?”) sebabnya belum ada orang-orang menawari asuransi produk itu mbak. 9. Berminat sih mbak, tapi beban tiap bulannya itu mbak. 10. Mungkin nanti dibutuhkan itu mbak, disini ya mbak, kendalanya masyarakatnya yaitu kesulitan mbak untuk membayar asuransi itu mbak.
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta?	11. Tahu mbak. 12. Terjangkau mbak. 13. Pernah mbak. 14. Ya mbak, setahu saya

		12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	yang ring road barat itu mbak, semua kantor asuransi berjejer mbak. 15. Tapi saya tidak tahu, kayaknya ada asuransi syariah. Kurang tahu itu mbak. Kantor cabangnya banyak atau tidak.
5	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak/ibu merasakan keberatan untuk membayar?	16. Kalau bunga itu biasanya di gunain lembaga keuangan konvensional mbak, kalau bagi hasil saya pernah mendengar, tapi tidak tahu bagaimana bagi hasil itu mbak. (peneliti menjelaskan seputar bagi hasil). 17. Belum tahu mbak. Kalau premi asuransi jiwa saya tahu mbak. 18. Tidak tahu mbak. Saya tahu bagi hasil aja baru dari mbak tina. 19. Tidak tahu mbak, tapi dari penjelasan mbak tina tadi itu berarti tidak adil dong mbak, 60%

			untuk perusahaan dan 40% untuk nasabah. 20. Saya kurang tahu mendetail mbak gimana, kayaknya besar mbak. Contohnya aja perbandingan bank syariah dan bank konvensional aja, menurut saya masih murahnya bank konvensional mbak.
--	--	--	---



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

WAWANCARA VI

Nama Narasumber : Ninik (istri dari bapak Sugiarta)
 Nama Mebel : Mebel Dheling Asri
 Tahun Berdiri : 1999
 Usia : 49 Tahun
 Pendidikan : SLTA
 Agama : Islam
 Tanggal dan jam : 20 Januari 2020 dan jam 10.00 sd selesai

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	1. Saya belum pernah merasakan namanya pelayanan yang diberikan asuransi syariah mbak. 2. Setahu saya, belum pernah mendengar sosialisasi mbak. 3. Saya gak pernah mendengar ya mbak, sosialisasi tentang asuransi syariah. 4. Namanya juga agen mbak, dia harus sigap. Kalau tidak dia tidak akan mendapat penjualan. 5. Biasanya namanya agen, pasti ramah-ramah
2	Faktor	6. Apakah bapak/ibu	6. Gak tahu mbak.

	Produk	mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	(peneliti menjelaskan tentang asuransi kebakaran) 7. Sebenarnya ya mbak, nama nya asuransi itu tujuannya untuk melindungi nasabahnya jika terjadi kemalangan, tapi mbak menurut saya mbak, kalau menggunakan asuransi itu, kita sudah mendahulukan Tuhan 8. Memang sebagai mengendalikan resiko yang akan terjadi. 9. Belum berminat mbak 10. Sebenarnya itu dibutuhkan. Tapi gimana mbak, perekonomian saya kurang memadai untuk membayarnya. Saya tidak mau banyak beban yang mesti saya bayar mbak. Kadang pusing mbak. Kalau saya menggunakan asuransi kebakaran ya loh mbak membantu. Tapi di saat saya mengalami kebakaran. Semoga aja jauh dari hal itu.
--	--------	---	--

3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di tempat yang aman? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	11. Nah itu mbak, saya belum tahu. Dimana itu mbak??? 12. Dekatlah mbak, kalau yang mbak bilang tadi itu (baru mengetahui). 13. Belum pernah mbak. 14. Gak tahu mbak. 15. Gak tahu mbak (bingung)
4	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil?	16. Kalau dalam Islam ya mbak. Bunga itu haram, kata nya riba yang pernah saya dengar-dengar. Kalau bagi hasil itu istilah dari lembaga keuangan syariah. 17. Belum tahu mbak 18. Mungkin ya mbak, prosedurnya sesuai syariah. Tapi saya gak tahu gimana prosedurnya. (peneliti menjelaskan) 19. Dari penjelasan

		20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?	mbak tadi tentang 60% untuk perusahaan dan 40 % untuk nasabah, itu berarti gak adil lah mbak. (peneliti menjelaskan setiap masing-masing persentase tersebut) 20. Gak tahu mbak.
--	--	--	---



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

WAWANCARA VII

Nama Narasumber : Sumarno
 Nama Mebel : Karya Manunggal
 Tahun Berdiri : 1997
 Usia : 52 Tahun
 Pendidikan : SMP
 Agama : Islam
 Tanggal dan Jam : 19 Januari 2020 dan jam 14.00 WIB

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun	1. Saya belum pernah merasakan namanya asuransi syariah mbak. 2. Setahu saya, belum pernah dengar mbak. 3. Saya gak pernah dengar ya mbak, sosialisasi tentang asuransi syariah. Tapi biasanya kalau agen-agen itu mbak, pelayanannya bagus-bagus mbak. 4. Namanya juga agen mbak, dia harus sigap. Kalau tidak dia tidak akan mendapat penjualan. 5. Ramah-ramah

		atau apakah ada unsur pemaksaan?	
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	6. Tidak tahu nggeh mbak, (Peneliti menjelaskan tentang asuransi kebakaran). 7. Belum menggunakan mbak. 8. Sebenarnya itu dibutuhkan. Untuk jaga-jaga dari resiko ya kan mbak, Tapi gimana toh mbak mau bayarnya. Saya pasrah aja kalau saya mendapat musibah kebakaran mbak. 9. Belum berminat mbak. 10. Tapi mbak kalau sekarang belum terlalu dibutuhkan mbak. Banyak yang saya harus selesaikan mbak.
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan	11. Insy Allah tahu mbak. 12. Lumayan jauh mbak. 13. Pernah mbak, ketika

		asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	saya lewat jalan-jalan pernah melihatnya. 14. Ya mbak, di pusat kota mbak 15. Kalau cabang nya saya kurang tahu mbak.
5	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil?	16. Kalau bunga itu biasanya di gunain di bank konvensional, jika bagi hasil itu di bank syariah. 17. Belum tahu mbak 18. Premi bagi hasil? Bagaimana sih mbak bagi hasil itu? (bingung) (peneliti menjelaskan) 19. Gak adil lah mbak kalau begitu. 20. Mungkin besar mbak. Saya kurang tahu mbak.

		19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?	
--	--	---	--



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

WAWANCARA VIII

Nama Narasumber : Sukidi
 Nama Mebel : Mebel Karya Makmur
 Tahun Berdiri : 1997
 Usia : 55 Tahun
 Pendidikan : SMP
 Agama : Islam
 Tanggal dan Jam : 20 Januari 2020 dan 11.00 sd selesai

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	1. Saya belum pernah merasakan namanya asuransi syariah mbak. 2. Setahu saya, belum pernah dengar mbak. 3. Saya gak pernah dengar mbak, sosialisasi tentang asuransi syariah. Tapi biasanya kalau agen-agen itu mbak, pelayanannya bagus-bagus mbak. 4. Namanya juga agen mbak, dia harus sigap. Kalau tidak dia tidak akan mendapat penjualan. 5. Pasti ramah-ramah toh mbak

2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	. Tidak tahu nggeh mbak, (Peneliti menjelaskan tentang asuransi kebakaran) 7. Belum menggunakan mbak. 8. Jika itu memang ada ya mbak, tujuannya saya tahu, untuk melindungi usaha mbak. Tapi saya belum menggunakan mbak, karena I mbak, tidak sanggup untuk membayarnya mbak. 9. Belum minat kalau sekarang mbak. 10. Sebenarnya itu dibutuhkan. Untuk jaga-jaga dari resiko ya kan mbak, Tapi gimana toh mbak mau bayarnya. Saya pasrah aja kalau saya mendapat musibah kebakaran mbak. Tapi mbak kalau sekarang belum terlalu dibutuhkan mbak. Banyak yang saya harus selesaikan mbak.
3	Faktor Lokasi	11. Apakah bapak/ibu mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah di Yogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh	11. Tahu mbak. 12. Dekat kok mbak, jika ditempuh pake motor mungkin sekitar 5 menit mbak. 13. Pernah mbak, ketika saya lewat jalan-jalan pernah melihatnya. Kalau tidak salah di jalan magelang ini ada mbak,

		bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	tapi saya lali kantor asuransi syariah apa namanya. 14. Ya mbak, di pusat kota mbak 15. Kalau cabang nya saya kurang tahu mbak.
5	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di	16. Kalau bunga itu biasanya di gunain di bank konvensional, jika bagi hasil itu di bank syariah. 17. Belum tahu mbak 18. Premi bagi hasil? Bagaimana sih mbak bagi hasil itu? (bingung) (peneliti menjelaskan) 19. Gak adil lah mbak kalau begitu. 20. Mungkin besar mbak.

		asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak ibu merasakan keberatan untuk membayar?	
--	--	--	--



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

WAWANCARA IX

Nama Narasumber : Heru
 Nama Mebel : Mebel Lancar
 Tahun Berdiri : 1993
 Usia : 53 Tahun
 Pendidikan : SMA
 Agama : Islam
 Tanggal dan Jam : 21 Januari 2020 dan 13.00 sd selesai

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Faktor Pelayanan	1. Bagaimana menurut pendapat bapak/ibu tentang fasilitas yang ada di asuransi syariah? 2. Apakah bapak/ibu pernah mendengar penawaran atau sosialisasi dari agen asuransi syariah? 3. Jika bapak pernah mendengar sosialisasi, apakah pelayanan yang dilakukan agen mudah dipahami dan memuaskan? 4. Apakah agen selalu sigap melayani keluhan kesah bapak/ibu? 5. Apakah menurut bapak/ibu agen asuransi syariah	1. Saya belum pernah merasakan namanya asuransi syariah mbak. 2. Setahu saya, belum pernah dengar mbak. 3. Saya gak pernah dengar ya mbak, sosialisasi tentang asuransi syariah. Tapi biasanya kalau agen-agen itu mbak, pelayanannya bagus-bagus mbak. 4. Namanya juga agen mbak, dia harus sigap. Kalau tidak dia tidak akan mendapat penjualan. 5. pasti ramah-ramah.

		ramah dan santun atau apakah ada unsur pemaksaan?	
2	Faktor Produk	6. Apakah bapak/ibu mengetahui bahwa asuransi syariah terdapat asuransi kebakaran? 7. Apakah bapak/ibu menggunakan asuransi kebakaran dalam perlindungan usaha bapak/ibu? 8. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah sangat dibutuhkan oleh usaha bapak/ibu? 9. Apakah bapak/ibu berminat menggunakan produk asuransi kebakaran syariah? 10. Apakah menurut bapak/ibu produk asuransi kebakaran dapat membantu kebutuhan bapak/ibu?	6. Tidak tahu mbak, (Peneliti menjelaskan tentang asuransi kebakaran) 7. Belum mbak. 8. Jika itu memang ada ya mbak, tujuannya saya tahu, untuk melindungi usaha mbak. Tapi saya belum menggunakan mbak, karena 1 mbak, tidak sanggup untuk membayarnya mbak. 9. Belum terlalu berminat mbak. 10. Tapi mbak kalau sekarang belum terlalu dibutuhkan mbak. Banyak yang saya harus selesaikan mbak.
3	Faktor	11. Apakah bapak/ibu	11. Insya Allah tahu mbak.

	Lokasi	mengetahui lokasi dari perusahaan asuransi syariah diYogyakarta? 12. Apakah menurut bapak/ibu lokasi kantor asuransi syariah mudah terjangkau oleh bapak/ibu? 13. Apakah bapak/ibu pernah melihat kantor asuransi syariah? 14. Menurut bapak/ibu apakah asuransi syariah berada di tempat yang ramai? 15. Apakah menurut bapak/ibu kantor asuransi syariah banyak cabangnya?	12. Jauh mbak. 13. Pernah mbak 14. Ya mbak, di pusat kota mbak 15. Kalau cabang nya saya kurang tahu mbak. Mungkin masih sedikit mbak, gak seperti bank-bank mbak. Kalau bank-bank dimana aja sekarang banyak unit-unit dan cabangnya mbak.
4	Tarif Premi	16. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai bagi hasil dan bunga? 17. Apakah bapak/ibu pernah mengetahui besaran atau tarif premi asuransi	16. Bunga itu biasanya di gunain di bank konvensional, jika bagi hasil itu di bank syariah. 17. Belum tahu mbak 18. Premi bagi hasil? Bagaimana sih mbak bagi hasil itu? (bingung) (peneliti menjelaskan)

		kebakaran yang ada di asuransi syariah? 18. Bagaimana menurut bapak/ibu tentang prosedur premi yang bagi hasil? 19. Apakah menurut bapak/ibu premi di asuransi syariah sudah adil? 20. Apakah biaya premi yang di asuransi syariah sangat besar, sehingga bapak/ibu merasakan keberatan untuk membayar?	19. Gak adil lah mbak kalau begitu. 20. Mungkin besar mbak. Saya kurang tahu mbak.
--	--	---	--

Lampiran 3 Dokumentasi

Gambar 1.1
Wawancara Dengan Bapak Paidi
Sebagai Ketua Pengurus Sentra Mebel Bambu
Desa Wisata Sendari



الجامعة الإسلامية
الاندونيسية

Gambar 1.2
Wawancara Dengan Ibu Ninik
Sebagai Pemilik Mebel Dhejing Asri



Gambar 1.3
Wawancara Dengan Ibu Atija
Pemilik Mebel Nuraini

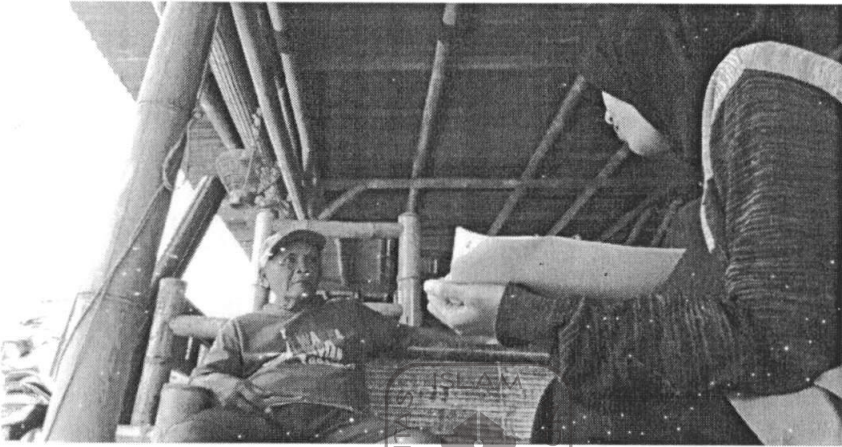


Gambar 1.4

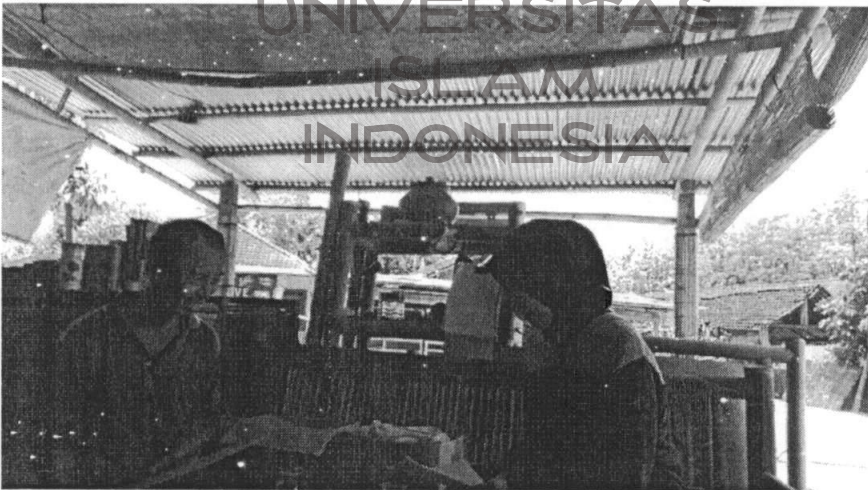
Foko Mebel Bambu Tekun Jaya Muda



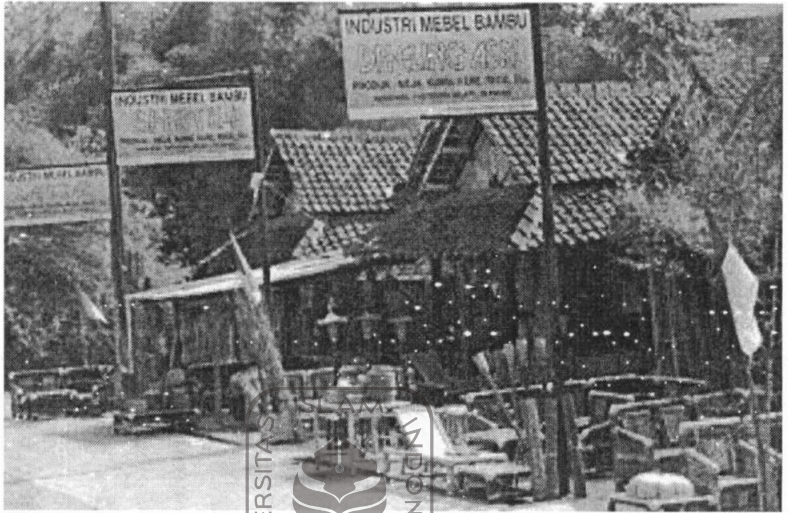
Gambar 1.5
Wawancara Dengan Bapak Wagiyo
Pemilik Mebel Pak Ambar



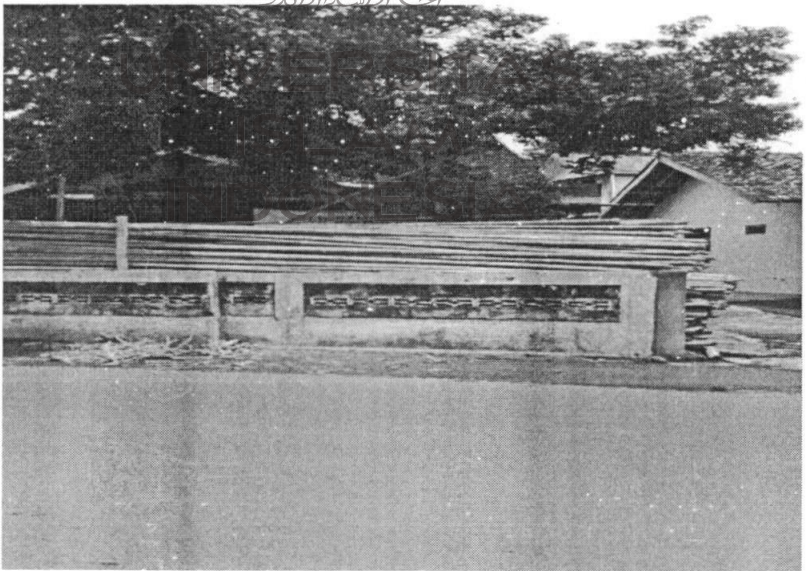
Gambar 1.6
Wawancara Dengan Bapak Muryadi
Pemilik Mebel Muda Kreatif



Gambar 1.7
Sentra Mebel Bambu Di Desa Wisata Sendari



Gambar 1.8
Rumah di Desa Wisata Sendari

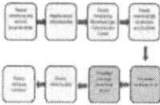


Gambar 2.0

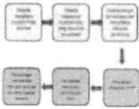
Asuransi Syariah Di OJK

7. Siapa Saja yang Dapat Menjadi Peserta Asuransi Syariah?
Asuransi syariah bersifat universal. Semua orang dapat menjadi peserta asuransi syariah sesuai dengan persyaratan produknya.

8. Cara Mendapatkan Produk Asuransi Syariah



9. Cara Mengajukan Klaim Asuransi Syariah

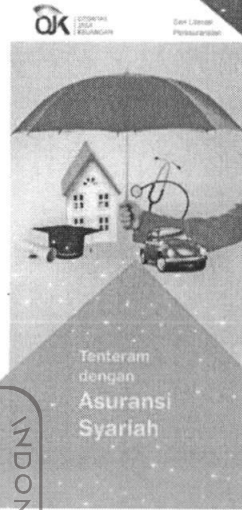


Sekarang saatnya Anda bergabung dengan jutaan masyarakat yang sudah memilih menggunakan produk asuransi syariah. Dapatkan insya Allah dan Tenteram Bersama Asuransi Syariah

OJK 157

Web: ojk.go.id / ojk@uangmu.ojk.go.id
Email: konsumen@ojk.go.id

Download Aplikasi Resmi OJK di sini



OJK 157

Tak perlu khawatir lagi untuk berasuransi karena saat ini telah tersedia berbagai produk asuransi yang dikelola sesuai dengan syariah Islam.

Nah tunggu apa lagi... kini saatnya Anda memiliki asuransi syariah.

1. Apa Itu Asuransi Syariah?

Usaha saling tolong menolong (*ta'awun*) dan melindungi (*taqafu*) di antara para peserta untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad atau perjanjian yang sesuai dengan prinsip syariah dengan cara membayar kontribusi asuransi yang dikelola oleh perusahaan asuransi syariah.

2. Kenapa Memilih Asuransi Syariah?

Transaksi yang sesuai dengan syariah diantaranya tidak mengandung unsur *gharar* atau ketidakpastian. Dalam asuransi syariah, persyaratan ini dapat terpenuhi.

3. Karakteristik Asuransi Syariah dan Konvensional

No	Aspek	Syariah	Konvensional
1.	Konsep	Berbasis risiko	Transfer risiko
2.	Akad	Akad ikhtilaf (hibat dan akad ijtihad) atau akad ijtihad (Mudharabah/Musyarakah)	Akad jual beli

3. Kepemilikan dana	Dana kontribusi yang digunakan untuk membayar klaim asuransi syariah	Dana kontribusi yang digunakan untuk membayar klaim asuransi konvensional
4. Investasi	Investasi pada instrumen yang halal	Investasi pada instrumen yang haram
5. Sumber pembayaran klaim	Sumber pembayaran klaim dari dana asuransi syariah	Sumber pembayaran klaim dari dana asuransi konvensional
6. Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Ada Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak ada

4. Produk Ritel Asuransi Syariah

Saat ini Anda dapat memiliki berbagai produk asuransi syariah sebagai berikut:

Asuransi Jiwa Syariah	Asuransi Umum Syariah
- Asuransi Jiwa (jangka, umum hidup, dan bergaris) - Asuransi Kecelakaan Diri - Asuransi Kesehatan - Asuransi Mikro - Unit Link	- Asuransi Kebakaran - Asuransi Kendaraan Bermotor - Asuransi Kecelakaan Diri - Asuransi Kesehatan - Asuransi Mikro

5. Akad yang Digunakan

Berikut akad yang digunakan pada asuransi syariah:

Tabarru'	Asuransi syariah adalah akad tabarru' yang berarti saling tolong menolong untuk menghadapi risiko tertentu.
Mudharabah	Asuransi syariah adalah akad mudharabah yang berarti saling tolong menolong untuk menghadapi risiko tertentu.
Musyarakah	Asuransi syariah adalah akad musyarakah yang berarti saling tolong menolong untuk menghadapi risiko tertentu.
Mudharabah Musyarakah	Asuransi syariah adalah akad mudharabah musyarakah yang berarti saling tolong menolong untuk menghadapi risiko tertentu.



6. Manfaat Asuransi Syariah

- Perlindungan atas risiko.
- Memberikan rasa aman dan tenteram.
- Tolong menolong sesama peserta asuransi.
- Sebagai tabungan dan investasi (untuk produk yang dikaitkan dengan investasi).

Gambar 2.0
Produk Asuransi Kebakaran Syariah
Pada PT. Brins



Produk
Syariah

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Asuransi Kebakaran
Syariah

Asuransi yang memberikan jaminan atas kerugian dan kerusakan akibat terjadinya kebakaran terhadap fisik bangunan / isinya yang sifatnya tiba-tiba atau resiko perluasannya yang menimpa objek pertanggungan.

Gambar 2.1

Produk Asuransi Syariah Kebakaran Pada PT. Pan Pacific Insurance

Search

Total Page View
600495945

Today 543
Yesterday 631
Week 9993
Month 44997
Visitors 495945

Pan Pacific Insurance Center

24 Hours

(021) 8098000

Towing Assistance 24 hours
For Automobile

ASURANSI SYARIAH

Dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk Asuransi Syariah yang beragam, maka PT. Pan Pacific Insurance mendirikan Divisi Syariah. Pasar produk Asuransi Syariah tidak hanya terbatas untuk kalangan Muslim tetapi juga dapat dimiliki oleh Non-Muslim selama produk tersebut menarik dan memberikan manfaat yang lebih baik kepada Peserta.

Asuransi Syariah adalah usaha saling tolong menolong (ta'awun) dan melindungi (takafuli) diantara para Peserta melalui pembentukan kumpulan dana (Dana Tabarru') yang dikelola sesuai prinsip syariah untuk menghadapi risiko tertentu.



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

ASURANSI SYARIAH KEBAKARAN

Pertanggungan ini menjamin kerugian atau kerusakan terhadap harta benda yang dipertanggungkan dan meliputi biaya yang dikeluarkan untuk pemenuhan kewajiban tertanggung, dan biaya-p. Pertanggungan ini dapat diberikan kepada tertanggung individu, perusahaan, pemogokan, rumah-rumah, banay, gedung, buah-buahan, barang-barang dan risiko lainnya.

JENIS PENUTUPAN KEBAKARAN

Anda dapat memilih salah satu dari 2 (dua) jenis penutupan

FLEXAS

Jaminan kerugian dan atau kerusakan atas harta benda yang dipertanggungkan yang disebabkan oleh

- Kebakaran, petir, peledakan, kejatuhan pesawat terbang dan asap
- Kerusakan, pemogokan, perbuatan jahat dan huru-hara
- Angin topan, gempa, banjir dan kerusakan lainnya
- Tanah longsor
- Kerusakan lainnya yang tidak diajukan dalam Polis
- Biaya pemeliharaan puing-puing maksimal 10% dari harga pertanggungan

PERSYARATAN PENUTUPAN KEBAKARAN

Peryaratan yang diperlukan

- Mempunyai IMB (izin Mendirikan Bangunan)

Gambar 2.2

Produk JP Graha Syariah Pada PT Jasaraharja Putera

Pada tahap awal produksi asuransi Syariah dari PT Jasaraharja Putera adalah :

- Asuransi Kendaraan Bermotor (JP-ASTOR) Syariah
- Asuransi Kecelakaan Diri (JP-ASPRI) Syariah
- Asuransi Kebakaran (JP-GRAHA) Syariah
- Asuransi Pengangkutan Syariah
- Asuransi Rekrayasa (CAR) Syariah
- Asuransi Industrial All Risk (IAR) Syariah
- Asuransi Gempa Bumi Syariah
- Asuransi Property All Risk (PAR) Syariah
- Asuransi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) Syariah

Pada tahapan selanjutnya Jasaraharja Putera Unit Syariah akan terus mengembangkan produk dan menambahkan produk baru sesuai ekspektasi pasar.

JP-GRAHA SYARIAH

**ISLAM
INDONESIA**

**MELINDUNGI BANGUNAN
BESERTA ISINYA!**

Bangunan merupakan aset berharga bagi setiap penghuninya, namun begitu rentan sebuah bangunan apabila tanpa ada perlindungan, karena risiko dapat terjadi setiap saat. JP-GRAHA melindungi aset bangunan Anda beserta isinya, dari rumah tinggal, toko, apartemen, pabrik dan lainnya.

karena bencana
dapat terjadi di mana saja

Gambar 2.3
Produk Aswata Kirana Takaful
Pada PT Asurans Wahana Tata

ASWATA KIRANA TAKAFUL

Aswata Kirana Takaful, dengan menerima akad Wakalah bil ujah dari peserta sebagai mana tercantum dalam Ikhtisar polis, pengelola akan memberikan perlindungan dari risiko kebakaran bangunan rumah tinggal (termasuk perabotan dan peralatan), bangunan pabrik (termasuk mesin atau stock barang), gedung perkantoran, toko, supermarket, dan mall.



JAMINAN RISIKO ASWATA KIRANA TAKAFUL

Polis ini menjamin kerugian atau kerusakan pada harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungjawabkan yang secara langsung disebabkan oleh :

1. Kebakaran yang diakibatkan menjalarnya api atau panas yang timbul sendiri, hubungan arus pendek, kebakaran yang terjadi karena kebakaran benda lain di sekitarnya, dll

CURRICULUM VITAE

**Riwayat Diri**

Nama : Martina Khusnul Khotimah, S.E
 Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 06 Januari 1995
 Agama : Islam
 Alamat : Jalan Belimbing Raya Kel. Panorama
 Kecamatan Singaran Pati Kota Bengkulu
 Alamat Yogyakarta : Jalan Mrican Baru No 25 Kelurahan
 Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten
 Sleman, Yogyakarta
 Email : martinakhusnulKhotimah473@gmail.com
 No Hp : 0856-6496-5339

Riwayat Pendidikan

2000- 2007 : MI Al- Muhajirin Kota Bengkulu
 2007- 2010 : MTs N 1 Kota Bengkulu
 2010-2013 : MAN 1 Model Kota Bengkulu
 2013-2017 : IAIN Bengkulu
 2018-2020 : Pasca Sarjana Magister Ilmu Agama
 Islam UII