

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi syariah di Indonesia belakangan ini mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah baik berupa lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank . Salah satu lembaga keuangan non bank adalah asuransi.

Asuransi merupakan salah satu bidang jasa yang dilakukan dalam mengantisipasi masalah gejolak sosial ekonomi yang tidak pasti. Jenis perusahaan asuransi di Indonesia digolongkan menjadi tiga jenis, yaitu asuransi umum (*General Insurance*), asuransi jiwa (*Life Insurance*), dan asuransi syariah (*Syariah Insurance*). Selain itu juga terdapat penyelenggaraan asuransi untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS), Tentara Nasional Indonesia (TNI), dan Polisi Republik Indonesia (POLRI). Berbagai kejadian lampau yang sejalan dengan perkembangan zaman membuat masyarakat sadar tentang pentingnya jasa asuransi jiwa sebagai sarana untuk menjamin kesejahteraan sosial, ekonomi, keuangan, dan Masyarakat (Gultom, 2018).

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah menyatakan bahwa Asuransi Syariah (*ta'min, takaful, tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah (MUI, 2001).

Saat ini perkembangan ekonomi syariah di Indonesia kian meningkat dari waktu ke waktu. Peningkatan tersebut ditandai dengan semakin banyaknya lembaga keuangan syariah mulai dari Bank Syariah, Asuransi Syariah, dan Pasar Modal Syariah (Anggraini, 2022). Salah satunya dengan hadirnya Asuransi Syariah memberikan dampak positif bagi perekonomian Indonesia, khususnya kepada masyarakat yang menginginkan bertransaksi secara halal, bebas dari unsur riba, *qimar* dan *qharar* yang cenderung merugikan salah satu pihak.

Salah satu asuransi yang belakangan ini diburu banyak orang adalah asuransi syariah. Saat ini, nyaris semua perusahaan asuransi membentuk unit syariah. Bahkan asuransi asing juga ikut membuka unit syariah. Di Indonesia sendiri saat ini memiliki 25 perusahaan asuransi yang di bawah naungan OJK (Otoritas Jasa Keuangan), hal ini bisa di lihat dari data berikut ini:

**Tabel 1.1**  
**Data Perusahaan Asuransi yang sudah memiliki Izin**

No	Nama Perusahaan
1.	PT. Asuransi Adira Dinamika
2.	PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia
3.	PT. Asuransi Astra Buana
4.	PT. Asuransi Bangun Askrida
5.	PT. Asuransi Bintang, Tbk
6.	PT. Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur
7.	PT. Asuransi Central Asia
8.	PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)
9.	PT. Asuransi Jiwa Indonesia
10.	PT. Asuransi Jasa Raharja Putera
11.	PT. Asuransi Paromalas
12.	PT. Asuransi Ramayan, Tbk
13.	PT. Asuransi Sinar Mas
14.	PT. Asuransi Staco Mandiri
15.	PT. Asuransi Tri Pakarta
16.	PT. Asuransi Umum Bumiputra Muda 1967
17.	PT. Asuransi Umum Mega
18.	PT. AIG Insurance Indonesia
19.	PT. Tugu Pratama Indonesia
20.	PT. Asuransi Bina Dana Arta
21.	PT. Asuransi Mitra Maparya
22.	PT. Asuransi Wahana Tata
23.	PT. Pan Pacific Insurance

24.	PT. Mandiri AXA General Insurance
25.	PT. Asuransi Reliace Indonesia

Sumber: *Data OJK Perusahaan Asuransi Umum Unit Usaha Syariah*

Dilihat dari data di atas, dapat diketahui bahwa ada 25 unit usaha asuransi syariah yang sudah memiliki izin usaha dari OJK. Selain itu, pertumbuhan asuransi syariah juga mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari data berikut ini:

**Tabel 1.2**  
**Perkembangan Industri Asuransi Syariah**

Tahun	Pertumbuhan Nilai Aset Asuransi Syariah	Kontribusi Bruto	Klaim Bruto	Investasi	Hasil Investasi
2017	38.248	11.281	4.066	33.416	1.555
2018	41.613	12.554	7.453	36.475	-2.239
2019	44.588	13.485	8.531	39.268	2.008
2020	41.613	13.629	10.054	34.774	-1.306
2021	43.593	19.048	16.563	35.380	330
2022	45.189	21.546	15.461	36.964	1.107

Sumber: *Data Publikasi Data OJK 2022*

Dari tabel 2.1 di atas dapat kita lihat bahwasanya pertumbuhan industry Asuransi Syariah dari tahun ke tahun mengalami kenaikan baik itu dari nilai aset, kontribusi bruto, klaim buruto, investasi dan hasil investasi. Meskipun dari pertumbuhan industry Asuransi terus meningkat, tapi di tahun 2020 industri asuransi sempat mengalami penurunan karena Covid-19 dan pertumbuhan asuransi syariah berangsur normal kembali setelah itu hingga kini.

Melihat perkembangannya asuransi menjadi usaha bisnis yang menjanjikan dan banyak diminati bagi sebagian orang. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya perusahaan yang menawarkan layanan asuransi. Ini bisa menjadi bukti bagaimana asuransi bisa menjadi sebuah bisnis yang layak untuk dipertahankan. Selain jumlah perusahaan, produk asuransi juga bertambah dan semakin variatif. Perusahaan asuransi berlomba mengeluarkan produk baru dalam layanan mereka. Hal ini bertujuan untuk mencapai keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Banyaknya jenis produk asuransi yang dihasilkan akan membuat nasabah lebih bisa menemukan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan

begitu angka penjualan akan terus meningkat dan bisnis tetap berjalan dengan keuntungan yang maksimal.

Ada beberapa bisnis yang bisa dilakukan di perusahaan asuransi, salah satunya menjadi agen asuransi. Agen asuransi memiliki peranan penting yaitu menjadi perantara antar perusahaan asuransi dengan pengguna jasa asuransi. Seorang agen tidak hanya menjual produk asuransi melainkan menjadi penasihat keuangan pemegang polis. Profesi sebagai agen asuransi berbeda dengan karyawan pada umumnya. Seorang karyawan bekerja dengan imbalan gaji yang rutin diterima setiap bulan, sedangkan agen asuransi merancang sendiri pendapatannya berdasarkan prestasi yang dicapainya. Dengan kata lain, prestasi seorang agen asuransi akan berbanding lurus dengan pendapatannya. Atas jasanya menjadi perantara, agen asuransi mendapat imbalan komisi berdasarkan kontribusinya pada perusahaan. Besaran komisi bervariasi, umumnya berkisar 5%-40% dari premi pertama, dan juga diperhitungkan dari bagaimana premi pertama itu dibayarkan: per bulan, per triwulan, per semester, per tahun, sekaligus, atau tunggal.

Perlunya mengetahui motivasi setiap mahasiswa jurusan asuransi syariah dikarenakan banyak mahasiswa jurusan asuransi syariah yang tidak tertarik untuk menjadi agen asuransi syariah meskipun mahasiswa itu sendiri sudah memiliki lisensi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Syariah), misal salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah ada yang berminat dan mengambil keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah maka ini menjadi salah satu motivasi bagi mahasiswa lain yang belum menjadi agen asuransi syariah untuk tertarik menjadi agen asuransi syariah, sehingga berpengaruh pada motivasi setiap mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah. Perlunya mengetahui persepsi mahasiswa dalam mengambil keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah disebabkan oleh pembelajaran mengenai agen asuransi syariah yang kurang maksimal. Dan juga perlu mengetahui pengaruh sikap mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah dikarenakan sulitnya mendapatkan nasabah untuk membeli produk asuransi. Beberapa hal tersebut mempengaruhi keputusan mahasiswa ketika memutuskan untuk menjadi agen asuransi.

Pengalaman setiap individu dari waktu ke waktu akan membentuk sikap tertentu dalam diri individu. Semisal mahasiswa yang memiliki keinginan dari dalam diri sendiri untuk menjadi agen asuransi syariah tanpa ada unsur paksaan,

hal ini akan membentuk sikap mahasiswa yang akan mempengaruhi keputusan menjadi agen asuransi syariah. Serta pemahaman setiap mahasiswa dalam mengambil keputusan secara Islam.

Agen asuransi diharapkan dapat memahami apa sebenarnya fungsi, kedudukan, tugas, dan tanggung jawabnya dalam mengembangkan bisnis asuransi. Seorang agen yang harus proaktif dan dapat menciptakan peluang dalam pengembangan bisnis asuransi syariah di perusahaannya. Tentunya bukan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan para agen dalam mengembangkan bisnis asuransi syariah. Oleh karena itu perlu adanya pembinaan-pembinaan dalam mengasah pengetahuan dan mentalitas untuk memperluas jaringannya, yang semua ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan asuransi syariah yang ada.

Perlu diketahui lebih mendalam dari faktor psikologis yang tertera diatas adakan pengaruhnya terhadap keputusan mahasiswa jurusan asuransi syariah menjadi agen asuransi syariah. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa psikologis setiap mahasiswa merupakan perilaku konsumen yang didorong oleh jiwa/mental dalam diri mahasiswa itu sendiri untuk melakukan segala aktivitasnya. Begitu pula dalam hal pengambilan keputusan yang paling tepat.

Penelitian ini dilakukan di Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, karena mahasiswa jurusan asuransi syariah adalah salah satu jurusan yang mempelajari tentang ilmu asuransi secara lengkap, maka para mahasiswa jurusan asuransi syariah lebih mengerti dengan perkembangan ilmu asuransi zaman sekarang dibandingkan dengan mahasiswa Fakultas lain di UIN SU. Namun secara realitanya mahasiswa asuransi yang sudah memiliki AAJI hanya 94 orang dari 450 mahasiswa yang ada sebagaimana data berikut ini:

**Table 1. 3**  
**Mahasiswa Asuransi**

No	Keterangan	Jumlah
1	Mahasiswa yang Belum Memiliki Lisensi AAJI	356
2	Mahasiswa yang sudah memiliki AAJI	94
Total		450

Dalam survei awal yang peneliti lakukan terhadap mahasiswa asuransi, peneliti menemukan bahwasanya sebagian mahasiswa sangat memahami pentingnya asuransi namun mahasiswa tersebut tidak menggunakan produk asuransi untuk mereka sendiri. Terlebih dari itu peneliti juga menemukan bahwa mahasiswa ada yang berminat menjadi agen asuransi, namun mahasiswa tersebut masih belum melakukan Tindakan apapun untuk menjadi agen asuransi.

Pada penelitian terdahulu oleh Fadillatunnisa dan Fauzi Arif Lubis dalam penelitiannya terdapat faktor internal yang mempengaruhi minat mahasiswa menjadi agen asuransi yaitu motivasi dan persepsi. Motivasi adalah proses timbulnya dorongan sehingga seseorang tergerak untuk melakukan sesuatu (Fadillatunnisa & Fauzi Arif Lubis, 2022). Sedangkan Hanafi dan Hotib Triana berpendapat bahwa motivasi adalah keadaan didalam diri pribadi untuk melakukan kegiatan-kegiatan guna mencapai suatu tujuan (Taraporevala & Sahin, 2017). Selain motivasi, yang mendasari seseorang untuk mengambil keputusan, persepsi juga mempengaruhi terhadap apa yang diinginkan. Selain persepsi akan muncul pula sikap seseorang dalam menilai suatu objek yang akan diminati dan untuk dimiliki baik untuk memilih produk asuransi maupun menjadi agen asuransi (Najah, 2016).

Maka dari itu, fenomena yang dapat dilihat saat ini adalah dengan besarnya peluang bisnis melalui agen asuransi oleh mahasiswa dapat dilihat dengan perkembangan industry asuransi sesuai data Otoritas Jasa Keuangan terutama asuransi syariah, begitu juga dengan penelitian sebelumnya menyatakan bahwa motivasi dan persepsi adalah factor yang menjadi alasan mahasiswa untuk menjadi agen asuransi. Namun dari data tabel 1.3 dapat dilihat mahasiswa yang sudah memiliki AAJI masih 94 mahasiswa.

Dari penjabaran latar belakang di atas, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul **“PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)”**.

## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Besarnya peluang bisnis menjadi agen asuransi oleh mahasiswa dapat dilihat dengan perkembangan industry asuransi sesuai data Otoritas Jasa Keuangan.
2. Perkembangan asuransi syariah di indonesia memiliki potensi yang besar karena mayoritas masyarakat indonesia beragama musli dan hal ini didukung oleh adanya peraturan resmi dari Otoritas Jasa Keuangan terkait Unit Usaha Syariah (UUS) perusahaan asuransi menjadi perusahaan sendersi.
3. Motivasi dan persepsi mahasiswa bisa memungkinkan untuk menjadi agen asuransi syariah sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh (Fadillatunnisa & Fauzi Arif Lubis, 2022).
4. Mahasiswa Asuransi masi acuh terhadap penggunaan asuransi walaupun mahasiswa paham mengenai asuransi dan manfaat asuransi.

## C. Batasan Masalah

Untuk mengetahui lebih jelasnya masalah yang akan diteliti mempertimbangkan keterbatasan yang ada dalam peneliti. Maka dibuat suatu batasan yang bertujuan untuk menghindari kekeliruan dalam menafsirkan judul penelitian tersebut, maka dalam penelitian ini peneliti mengambil bagian terpenting dalam mengkaji pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

## D. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang sudah di paparkan diatas maka terdapat beberapa rumusan masalah yang akan peneliti bahas, diantaranya:

1. Apakah Motivasi Berpengaruh Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi?
2. Apakah Persepsi Berpengaruh Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi?
3. Apakah Sikap Berpengaruh Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi?

4. Apakah Motivasi, Persepsi dan Sikap Berpengaruh Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi?

### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi.
2. Untuk Mengetahui Pengaruh Persepsi Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi.
3. Untuk Mengetahui Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi.
4. Untuk Mengetahui Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Terhadap Keputusan Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Untuk Menjadi Agen Asuransi.

### **F. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam beberapa aspek:

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan sumber pengetahuan, serta menambah khazanah dan memberikan penjelasan secara rinci bagi pengembangan ilmu ekonomi islam khususnya mengenai edukasi atau pengetahuan masyarakat Asuransi Syariah, dan menjadikan Asuransi Syariah semakin berkembang.

2. Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan-masukan bagi para Mahasiswa agar bisa menjadi agen Asuransi Syariah dengan baik.