

## **Pengaruh Persepsi dan Preferensi Pengusaha UMKM terhadap Asuransi Syari'ah (Studi Kasus Pengusaha UMKM diandailing Natal)**

**Mayasari Lubis<sup>1</sup>, Fauzi Arif Lubis<sup>2</sup>, Muhammad Lathief Ilhamy Nst<sup>3</sup>**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Prodi Asuransi Syariah,  
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

### **Abstrak**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya prinsip-prinsip asuransi syariah yang terdapat pada lembaga keuangan asuransi syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh persepsi dan preferensi pengusaha UMKM terhadap asuransi syari'ah (Studi Kasus Pengusaha UMKM di Mandailing Natal) secara parsial dan simultan. Populasi pada penelitian ini pengusaha UMKM yang ada di Mandailing Natal. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik nonprobability sampling yaitu purposive sampling dengan jumlah 100 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa persepsi berpengaruh signifikan terhadap asuransi syari'ah dengan signifikansi 0,003 dan t hitung sebesar 3,063. Sedangkan preferensi tidak berpengaruh signifikan terhadap asuransi syari'ah dengan signifikansi 0,177 dan t hitung sebesar 1,35. Dan Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa persepsi dan preferensi pengusaha UMKM berpengaruh secara bersama terhadap Asuransi syari'ah dengan signifikansi 0,011 dan f hitung sebesar 4,710. Dari hasil uji regresi linier berganda diperoleh persamaan  $Y = 33,205 + 0,284 X_1 + 0,084 X_2 + e$ .

**Kata kunci:** Presepsi, Preferensi, Pengusaha UMKM, Asuransi Syariah.

### **PENDAHULUAN**

Adapun cara untuk memperkecil risiko adalah memakai jasa institusi lain dalam menanganinya yaitu perusahaan Asuransi. Adanya perkembangan zaman saat ini, pengusaha UMKM dituntut agar mengikuti perubahan zaman dalam menghadapi risiko ekonomi yang mungkin saja terjadi. Maka perlunya manajemen risiko yang tepat dan cepat. Risiko ini tidak hanya dihindari, tapi meski dihadapi dengan beberapa cara yang dapat memperkecil terjadi kerugian.

Setiap pengusaha selalu menanggung risiko bisnis, bencana Alam, pencurian, kecelakaan kerja, dan kebangkrutan merupakan salah satu contoh risiko terjadi dalam menjalankan usaha. Dalam menghadapi atau menghindari risiko tersebut banyak cara yang bisa dilakukan. Semua orang akan merasa takut akan terjadinya risiko, tetapi setiap kehidupan di dunia pasti ada saja risiko yang dihadapi. Dimanapun dan kapanpun, pasti risiko pasti selalu ada dan tidak akan bisa dihindari. Apabila kita ingin menghindari risiko, maka

beberapa risiko lainnya akan bermunculan. Risiko sudah dari bagian kehidupan manusia yang sulit dipisahkan. Maka apabila terjadi sesuatu pada usaha yang jalan maka akan berdampak negatif bagi kelangsungan usaha. Contohnya yaitu, adanya penurunan keuntungan dan mengeluarkan biaya yang cukup banyak. Berbagai manfaat yang diperoleh dari asuransi ternyata tidak sebanding dengan kesadaran pengusaha dalam berasuransi.

Asuransi dikembangkan dalam berbagai jenis. Perusahaan asuransi terbagi dalam kategori konvensional dan syariah. Dengan adanya asuransi syariah dan konvensional merupakan cara dalam memberikan konsumen pilihan dalam menentukan asuransi mana yang mereka inginkan dan mereka percaya. Karena kondisi dan situasi pengusaha yang heterogen, mengharuskan perusahaan asuransi menjalankan strategi agar menjadi pilihan bagi konsumen.

Asuransi syariah adalah salah satu jenis perusahaan asuransi yang saat ini sedang dikembangkan. Yang seperti kita ketahui mayoritas masyarakat Indonesia itu beragama Islam. Dalam agama Islam, asuransi merupakan ikhtiar untuk saling tolong-menolong sesama manusia atau sesama muslim. Sarana untuk menghindari risiko yang paling adalah Asuransi. Secara umum, asuransi dapat didefinisikan sebagai suatu persetujuan yang didalamnya memuat kesepakatan bahwa penanggung yang mendapatkan premi telah menjanjikan kepada tertanggung untuk mengganti kerugian atas sesuatu yang dipertanggungjawabkan karena suatu sebab tertentu yang tidak sengaja misalnya, kerusakan, kebakaran, kehilangan, dan lain sebagainya.

Asuransi syariah bukan merupakan pertaruhan, ataupun perjudian. Karena didasarkan kepada prinsip tolong-menolong dan melindungi diri dari bahaya yang mengancam kelangsungan hidup serta memberikan keuntungan bagi industri dan perdagangan. Bagi masyarakat umum, selain menghindari risiko di masa depan, asuransi juga merupakan suatu pengalihan risiko. Disamping itu, untuk kepentingan pembayaran klaim nasabah, dana diambil dari rekening "tabarru" (dana sosial) seluruh peserta saling tolong-menolong bila ada peserta yang terkena musibah. Sedangkan dalam asuransi konvensional, dana pembayaran klaim diambil dari rekening milik perusahaan. Untuk menghindari risiko ini, perusahaan asuransi syariah dapat memberikan solusi berupa produk asuransi properti (property all risks insurance) (Hafidudin & Djamil, 2009)

Dengan adanya Asuransi Syariah bagaimana Persepsi dan Preferensi Pengusaha UMKM terhadap Asuransi syariah di Mandailing Natal dan apakah mereka berniat untuk melaksanakan syariah secara kaffah. Berdasarkan latar belakang tersebut menjadi ketertarikan penulis untuk meneliti mengenai **"Pengaruh Persepsi dan Preferensi Pengusaha UMKM Terhadap Asuransi Syariah (Studi Kasus Pengusaha UMKM di Mandailing Natal)"**.

## TINJAUAN PUSTAKA

### A. Persepsi

#### 1. Pengertian Persepsi

Persepsi dalam arti sempit ialah penglihatan bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas ialah pandangan atau pengertian bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu. Menurut kamus besar bahasa Indonesia mendefinisikan persepsi sebagai tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu atau proses seseorang dalam mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2003)

Persepsi merupakan suatu proses yang dipelajari melalui interaksi dengan lingkungan sekitar. Persepsi seseorang timbul sejak kecil melalui interaksi dengan manusia lain. Sejalan dengan hal itu, Rahmat Jallaludin mendefinisikan pengertian persepsi sebagai: “pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan”. Kesamaan pendapat ini terlihat dari makna menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan yang memiliki keterkaitan dengan proses untuk memberi arti (Rahmat, 1990)

Menurut Irwanto pengertian persepsi adalah proses diterimanya rangsang (objek, kualitas, hubungan antar gejala, maupun peristiwa) sampai rangsang itu disadari dan dimengerti. Reaksi seseorang terhadap suatu objek dapat diwujudkan dalam bentuk sikap atau tingkah laku seseorang tentang apa yang dipersepsikan (Irwanto, 1991)

Menurut Thoha, pengertian persepsi pada hakikatnya adalah proses kognitif yang dialami oleh setiap orang dalam memahami setiap informasi tentang lingkungannya baik melalui penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan, dan penciuman (Thoha, 1999)

## **2. Persepsi Terhadap Orang Lain**

Dilingkungan sekitar, seseorang dapat memberikan isyarat ke orang lain apa yang harus dikerjakan untuk mendapatkan suatu gambaran yang disebut proses aktif. Kesan pertama sering disebut nilai tertentu yang menentukan gambaran selanjutnya sehingga merupakan titik acuan sebagai pengelompokan informasi selanjutnya yang ada disekitar. Kemudian pada proses kedua, apa yang ada pada persepsi orang lain disebut dengan efek hal, yaitu seseorang yang memberikan kesan baik untuk hal-hal tertentu, pada umumnya akan dinilai berlebihan. Pada proses ketiga, persepsi terhadap orang lain sangat berperan penting yang dilihat adanya tanda-tanda dari orang yang menyebabkan berfikir dan menindaklanjuti sesuai dengan gambaran yang ada. Gambaran yang terlanjur dibentuk mengarah pada ramalan sendiri. Jika kita memperkirakan seseorang agresif, membuat ia benar-benar agresif.

Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang berbeda antara satu dengan yang lainnya adalah:

- 1) Faktor eksternal Terdiri atas intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerakan, hal-hal baru dan familiar, latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh, pengetahuan dan kebudayaan sekitar.
- 2) Faktor intern Terdiri dari proses perasaan, belajar, kepribadian, sikap, prasangka, individual, harapan atau keinginan, keadaan fisik, perhatian (fokus), nilai dan kebutuhan, gangguan kejiwaan juga motivasi dan minat diri individu. Adapun secara umum dapat dituliskan faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi antara lain:
  - a. Faktor internal Terdiri dari perilaku persepsi yang meliputi faktor biologis/ jasmani dan faktor psikologis. Faktor psikologis meliputi perhatian, pengetahuan, motif, sikap, minat, pengalaman dan pendidikan.
  - b. Faktor eksternal Terdiri dari luar individu/pelaku persepsi yang meliputi obyek sasaran dan situasi/lingkungan di mana persepsi berlangsung.
  - c. Selain hal tersebut yang penting bagi terbentuknya persepsi seseorang adalah informasi.

## **3. Persepsi Dalam Islam**

Persepsi adalah fungsi psikis yang penting yang menjadi jendela pemahaman bagi peristiwa dan realitas kehidupan yang dihadapi manusia. Manusia sebagai makhluk

yang diberikan amanah kekhalifahan diberikan berbagai macam keistimewaan yang salah satunya adalah proses dan fungsi persepsi yang lebih rumit dan lebih kompleks dibandingkan dengan makhluk Allah yang lainnya. Dalam bahasa Al-Qur'an, beberapa proses dan fungsi persepsi dimulai dari proses penciptaan. Dalam QS. Al-Mukminun ayat 12-24, disebutkan proses penciptaan manusia dilengkapi dengan penciptaan fungsi-fungsi pendengaran dan penglihatan. Dalam ayat ini tidak disebutkan telinga dan mata, tetapi sebuah fungsi. Kedua fungsi ini merupakan fungsi vital bagi manusia dan disebutkan selalu dalam keadaan bersamaan.

Proses persepsi didahului dengan proses penerimaan stimulus pada reseptor, yaitu indera. Fungsi indera manusia sendiri tidak langsung berfungsi setelah ia lahir, akan tetapi ia akan berfungsi sejalan dengan perkembangan fisiknya. Sehingga ia dapat merasa atas apa yang terjadi padanya dari pengaruh-pengaruh eksternal yang baru dan mengandung perasaan-perasaan yang akhirnya membentuk persepsi dan pengetahuannya terhadap alam luar (Najati, 2005).

Prosesi persepsi dilalui dengan proses penerimaan stimulus pada reseptori yaitu indera, yang tidak langsung berfungsi setelah dia lahir, tetapi akan berfungsi sejalan dengan perkembangan fisiknya. Kemudian, ada beberapa ayat di bawah ini mewakili tentang panca indera yang berperan dalam proses persepsi, antara lain:

a. Penglihatan

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يُرْجِي سَحَابًا ثُمَّ يُؤَلِّفُ بَيْنَهُ ثُمَّ يَجْعَلُهُ رُكَامًا فَتَرَى الْوَدْقَ يَخْرُجُ مِنْ خِلالِهِ وَيُنزِّلُ مِنَ السَّمَاءِ مِنْ جِبَالٍ فِيهَا مِنْ بَرَدٍ فَيُصِيبُ بِهِ مَنْ يَشَاءُ وَيَصْرِفُهُ عَنِ مَنْ يَشَاءُ طَيِّبًا سَنًا بَرَقَهُ يَدْهَبُ بِالْأَبْصَارِ

Artinya: “Tidaklah kamu melihat bahwa Allah mengarak awan, kemudian mengumpulkan antara (bagian-bagian)nya, kemudian menjadikannya bertindih-tindih, Maka kelihatanlah olehmu hujan keluar dari celah-celahnya dan Allah (juga) menurunkan (butiran-butiran) es dari langit, (yaitu) dari (gumpalan-gumpalan awan seperti) gunung-gunung, Maka ditimpakan-Nya (butiran-butiran) es itu kepada siapa yang dikehendaki-Nya dan dipalingkan-Nya dari siapa yang dikehendaki-Nya. Kilauan kilat awan itu Hampir-hampir menghilangkan penglihatan.” (QS. An-Nur. 43).

Ayat di atas memberikan penjelasan bahwa manusia mengetahui mengenai proses terjadinya hujan dengan menggunakan salah satu panca inderanya yaitu mata. Hal itu membuktikan bahwa sebelum manusia mengetahui proses terjadinya hujan terlebih dahulu terjadi penyerapan informasi oleh mata dan diteruskan menjadi sebuah persepsi.

b. Pendengaran

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ وَالْأَفْئِدَةَ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya : Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun. Dan Dia memberi kamu pendengaran,

*penglihatan dan hati agar kamu bersyukur. ( QS. AnNahl.78 ) (Departemen Agama Republik Indonesia, 2000)*

Ayat tersebut memberikan gambaran bahwa manusia dilahirkan dengan tidak mengetahui sesuatu apapun, maka Allah melengkapi manusia dengan alat indera untuk manusia sehingga manusia dapat merasakan atas apa yang terjadi padanya dari pengaruh-pengaruh luar yang baru dan mengandung perasaan-perasaan yang berbeda sifatnya antara satu dengan yang lainnya. Dengan alat indera tersebut, manusia akan mengenali lingkungannya dan hidup di dalam lingkungan tersebut.

c. Perasaan.

Perasaan merupakan gejala psikis dengan tiga sifat khas, yaitu:

- 1) Dihayati secara subyektifi
- 2) Pada umumnya berkaitan dengan gejala pengenalan

Dialami oleh individu dengan rasa suka atau tidak suka Persepsi dalam pandangan Islam adalah suatu proses kognitif yang dialami individu dalam memahami informasi baik melalui panca indera, seperti mata untuk melihat, telinga untuk mendengar, hidung untuk penciuman, hati untuk merasakan, dan pemahaman dengan indera mata maupun pemahaman dengan hati dan akal.

## **B. Preferensi**

Preferensi adalah sebuah konsep, yang digunakan pada ilmu sosial, khususnya ekonomi. Ini mengasumsikan pilihan realitas atau imajiner antara alternatif-alternatif dan kemungkinan dari peningkatan alternatif tersebut, berdasarkan kesenangan kepuasan, gratifikasi, pemenuhan, kegunaan yang ada. Dalam ilmu kognitif, preferensi individual memungkinkan memilih tujuan atau goal. Preferensi adalah hak untuk dipilih pada yang lainnya.

### **1. Faktor yang Mempengaruhi Preferensi**

Menurut Nugroho J. Setiadi, preferensi terhadap barang dan jasa dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu:

- a. Faktor-faktor kebudayaan
  - 1) Kebudayaan, Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Bila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari. Seorang anak yang sedang tumbuh mendapatkan seperangkat nilai, persepsi, preferensi dan perilaku melalui suatu proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga-lembaga sosial penting lainnya. Seorang anak yang dibesarkan di Amerika akan terbuka dengan nilai-nilai: prestasi dan keberhasilan, kegiatan efisiensi dan kepraktisan, kemajuan, kenyamanan di luar, kemanusiaan dan jiwa muda.
  - 2) Subbudaya, setiap kebudayaan terdiri dari subbudaya-subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Subbudaya dapat dibedakan menjadi empat jenis: kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.

- 3) Kelas sosial, kelas-kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai, minat dan perilaku serupa.

b. Faktor-faktor sosial

- 1) Kelompok referensi, kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa di antaranya kelompok primer, yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambungan, seperti: keluarga, teman, tetangga dan teman sejawat. Kelompok sekunder, yang cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan. Kelompok yang seseorang ingin menjadi anggotanya disebut kelompok aspirasi. Sebuah kelompok diasosiatif (memisahkan diri) adalah sebuah kelompok yang dinilai atau perilakunya tidak disukai oleh individu.
- 2) Keluarga, Islam bertujuan untuk membangun struktur sosial dimana setiap individu disatukan dengan hubungan persaudaraan dan rasa sayang sebagai satu keluarga yang diciptakan Allah dari sepasang manusia (Harahap, 2015). Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli, yang pertama ialah Keluarga orientasi, yang merupakan orang tua seseorang. Dari orang tua seseorang mendapatkan pandangan tentang agama, politik, ekonomi dan merasakan ambisi pribadi nilai atau harga diri dan cinta. Keluarga prokreasi, yaitu pasangan hidup anak-anak seseorang keluarga merupakan organisasi pembeli yang konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat dan telah diteliti secara intensif.
- 3) Peran dan Status, seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya keluarga, klub, organisasi. Posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.

c. Faktor Pribadi

- 1) Umuri dan tahapan dalam siklus hidup, konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Beberapa penelitian terakhir telah mengidentifikasi tahapan-tahapan dalam siklus hidup psikologis. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.
- 2) Pekerjaan, para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata, terhadap produk dan jasa tertentu.
- 3) Gaya hidup, gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatannya, minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan "seseorang secara keseluruhan" yang berinteraksi dengan lingkungan. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu di balik kelas sosial seseorang.
- 4) Kepribadian dan konsep diri, yang dimaksud dengan kepribadian adalah karakteristik psikologis yang berbeda dan setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten.



## 2. Preferensi dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam empat prinsip pilihan rasional belum cukup sebab masih ada prinsip yang harus diperbaiki dan ada beberapa penambahan yakni (Madnasir & Khoirudin, 2012) :

- a. Objek barang dan jasa tersebut harus halal dan toyyib.
- b. Kemanfaatannya atau kegunaannya barang dan jasa yang dikonsumsi, artinya lebih memberikannya manfaat dan jauh daripada merugikan baik dirinyapun orang lain.
- c. Kuantitas barang dan jasa yang dikonsumsi tidak berlebihan dan tidak terlalu sedikit atau kikir, tetapi pertengahan.

Preferensi dalam Islam dikaji di mana seseorang dalam menggunakan kekayaannya harus berhati-hati, yang terpenting dalam hal ini adalah cara penggunaannya yang harus diarahkan pada pilihan-pilihan (preferensi) yang mengandung masalah (baik dan manfaat). Agar kekayaan atau hartanya tersebut dapat memberikan manfaat untuk kesejahteraan bagi individu tersebut (Navis, 2015).

Al-Quran menjelaskan pengetahuan dan kekuasaan Allah atas apa-apa yang telah ditetapkan-Nya untuk manusia. Disamping itu Al-Quran juga memberikan penekanan besar kepada kebebasan memilih yang diberikan kepada manusia. Kebajikan 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 saja manusia terdorong untuk melakukan sikap-sikap terpuji (Arif, 2014).

## C. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

### 1. Pengertian UMKM

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha diisemua sektor ekonomi. Perbedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alati ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara (T. Tambunan, 2012).

قَدِمَ عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَوْفٍ الْمَدِينَةَ، فَأَخَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ سَعْدِ بْنِ الرَّبِيعِ الْأَنْصَارِيِّ  
فَعَرَضَ عَلَيْهِ أَنْ يُنَاصِفَهُ أَهْلَهُ وَمَالَهُ، فَقَالَ: عَبْدُ الرَّحْمَنِ بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي أَهْلِكَ وَمَالِكَ دُلْنِي عَلَى السُّوقِ، فَرَبِحَ  
شَيْئًا مِنْ أَقْطِ وَسَمْنٍ

Artinya:

“Abdurraman bin Auf ketika datang di Madinah, Nabi Shallallahu’alaihi Wasallam mempersaudarakannya dengan Sa’ad bin Ar Rabi’ Al Anshari. Lalu Sa’ad menawarkan kepada Abdurrahmah wanita untuk dinikahi dan juga harta. Namun Abdurrahman berkata: ‘semoga Allah memberkahi keluargamu dan hartamu, tapi cukup tunjukkan kepadaku dimana letak pasar’. Lalu di sana ia mendapatkan untung berupa aqith dan minyak samin” (HR Al Bukhari 3937).

Dan juga para sahabat Nabi yang lain, banyak yang merupakan pedagang. Abu Bakar radhiallahu’anhu adalah pedagang pakaian. Umar radhiallahu’anhu pernah berdagang gandum dan bahan makanan pokok. ‘Abbas bin Abdil Muthallib radhiallahu’anhu adalah pedagang. Abu Sufyan radhiallahu’anhu berjualan udm (camilan yang dimakan bersama roti) (*Al Bayan Fi Madzhab Asy Syafi’i*, 5/10, n.d.)

## **2. Peranan UMKM**

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.

## **3. Kekuatan dan Kelemahan UMKM**

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- a Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
- b Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
- c Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- d Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
- e Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

- 1) Faktor Internal Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:
  - a Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
  - b Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsipemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.



- c Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
- d Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM meperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

**4. PembagianiKriteriaiUMKM**

Berdasarkan kriteriai UMKMidapatidibedakan atas:

a) Kriteria Usaha Mikro

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000

b) Kriteria Usaha Kecil

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00.

c) KriteriaiUsahai Menengahi

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari 500.000.000,00 – Rp.10.000.000.000,00.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 – 50.000.000.000,00 (Nitisusastro, 2017)

**D. Asuransi Syariah**

**1. pengertian Asuransi Syari'ah**

Asuransi syariah pada awalnya adalah suatu kelompok yang bertujuan membentuk arisan untuk meringankan beban keuangan individu dan menghindari kesulitan pembiayaan. Secara umum konsep asuransi merupakan persiapan yang dibuat oleh sekelompok orang yang masing-masing menghadapi kerugian kecil sebagai suatu yang tidak dapat diduga. Apabila kerugian itu menimpa salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu, kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka (Nuraeni, 2018).

Dalam Bahasa Arab Asuransi disebut at-ta`min, penanggung disebut mu`ammin, sedangkan tertanggung disebut mu`amman lahu atau musta`min (Sula, 2004) Menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan dana tabarru` (kebajikan), serta memberikan pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah

(Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah)

Dari definisi tersebut tampaknya bahwa asuransi syariah bersifat tolong-menolong, saling memikul resiko dengan berprinsip saling melindungi atas dasar ukhuwah islamiyah antara sesama anggota peserta asuransi dalam menghadapi kemungkinan resiko yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

## **2. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah**

Asuransi sebagai suatu perjanjian yang dilengkapi dengan beberapa prinsip. Hal ini supaya sistem perjanjian asuransi itu dapat dipelihara dan dipertahankan, sebab suatu norma tanpa dilengkapi dengan prinsip cenderung tidak mempunyai kekuatan yang mengikat.

Prinsip utama dalam asuransi syariah adalah ta'awunu" „alaa al birra wa al-taqwa (tolong- menolonglah kamusekalian dalam kebaikan dan takwa) dan al-ta'amiin (rasa aman). Prinsip ini menjadikan para anggota atau peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan yang lainnya saling menjamin dan menanggung resiko (Dewi, 2007)

Sebagai abdi Allah swt yang menjalankan tugas sebagai khilafah di muka bumi, atas nama Allah, manusia diwajibkan untuk memanfaatkan sumber daya alam, harta, dan sebagainya. Yang telah dititipkan oleh Allah swt kepadanya untuk sebesar-besar kemaslahatan manusia. Untuk itu, manusia harus bekerja sama dan saling tolong-menolong karena manusia memang ditakdirkan untuk diciptakan dengan perbedaan. Sebagian diantaranya diberikan kelebihan dibandingkan sebagian yang lain, dengan tujuan agar manusia dapat bekerja sama untuk mencapai hasil yang lebih baik.

## **3. Prinsip-prinsip Pengelolaan Asuransi Syariah**

Dalam sejarah, Islam senantiasa memberikan jaminan kepada umatnya dan orang-orang yang bernaung di bawah naungan kekuasaannya. Jaminan itu bisa melalui solidaritas sosial di antara umat Islam, dan bisa pula lewat pemerintah dan Baitul mal. Baitul mal merupakan lembaga asuransi umum bagi setiap yang bernaung di bawah pemerintahan Islam (Soemitra, 2009).

### **1) Kepentingan Yang dapat di Asuransikan (insurable risk)**

Kepentingan yang dapat diasuransikan adalah hubungan kepentingan antara peserta/tertanggung dengan objek pertanggung/pihak yang dipertanggung. Peserta/tertanggung dianggap mempunyai kepentingan insurable jika ia (mereka) akan mengalami kerugian bila objek/pihak yang dipertanggung mengalami musibah.

### **2) Iktikad baik (utmost good faith)**

Para pihak yang melakukan kontrak asuransi, baik penanggung maupun tertanggung harus beritikad baik yang diwujudkan dengan kejujuran dan mengemukakan keterbukaan. Di mana penanggung harus memberikan semua informasi mengenai pertanggung dan tertanggung memberikan informasi mengenai objek pertanggung baik diminta maupun tidak.

### **3) Penggantian kerugian (Indemnity)**

Prinsip ini merupakan mekanisme ganti rugi/santunan bila terjadi musibah yang dijamin, yaitu penanggung akan mengembalikan posisi keuangan tertanggung dalam keadaan semula seperti saat sebelum terjadi peristiwa musibah. Dengan prinsip ini tertanggung tidak dimungkinkan mendapatkan keuntungan dari penanggung.

- 4) Sebab Aktif (Proximate cause)  
Proximate cause adalah suatu sebab aktif, efisien yang mengakibatkan terjadinya suatu peristiwa secara berantai tanpa intervensi suatu kekuatan lain, diawali dan bekerja dengan aktif dari suatu sumber baru dan independen.
- 5) Subrogasi -Pengalihan Hak  
Bilamana penanggung telah membayar santunan ganti rugi kepada tertanggung, padahal dalam peristiwa yang mengakibatkan kerugian tersebut tertanggung tidak bersalah, maka hak menuntut kepada pihak yang tertanggung jawab/yang bersalah (pihak ketiga) beralih ke pihak penanggung.

#### 4. Manfaat Asuransi Syariah

Asuransi sebagai lembaga uang mendapatkan pengalihan risiko dari para nasabahnya memiliki banyak manfaat. Manfaat asuransi bagi kehidupan, antara lain yaitu (Umam, 2013) :

- 1) Memberikan jaminan perlindungan dari risiko-risiko kerugian yang dideritai satu pihak.
- 2) Meningkatkan efisiensi, karena tidak perlu secara khusus mengadakan pengamanan dan pengawasan untuk memberikan perlindungan yang memakan banyak tenaga, waktu dan biaya.
- 3) Pemerataan biaya, yaitu cukup hanya dengan mengeluarkan biaya yang jumlahnya tertentu dan tidak perlu mengganti atau membayar sendiri kerugian yang timbul, yang mana jumlahnya tidak tentu dan tidak pasti.
- 4) Dasar bagi pihak bank untuk memberikan kredit karena bank memerlukan jaminan perlindungan atas agunan yang diberikan oleh peminjam uang.
- 5) Sebagai tabungan, karena jumlah yang dibayar kepada pihak asuransi akan dikembalikan dalam jumlah yang besar. Hal ini khusus berlaku untuk asuransi jiwa.
- 6) Menutup Loss Of Earning Power seseorang atau badan usaha pada saat ia tidak dapat berfungsi (bekerja).

#### 5. Produk Asuransi Syariah

Produk asuransi sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan dibidang asuransi. Produk mencakup lebih dari sekedar barang berwujud (dapat dideteksi pancaindera). Jasa adalah produk yang terdiri dari aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang dijual, seperti gunting rambut, penyiapan pajak, dan perbaikan rumah, jasa pada dasarnya berwujud (tidak terdeteksi pancaindera) dan tidak mengakibatkan atas apapun dan tidak mengakibatkan atas apapun (Abdullah & Francis, 2016).

Didalam buku Safir Senduk menjelaskan tentang 3 (tiga) produk asuransi yang paling sering dibeli oleh masyarakat, antara lain adalah (Senduk, 1999):

- 1) Asuransi Jiwa
  - a. Asuransi Jiwa Berjangka (tern life), ini adalah jenis asuransi jiwa dimana membayar sejumlah uang tertentu kepada perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi akan melindungi selama jangka waktu tertentu dari risiko kematian. Apabila terjadi risiko selama jangka waktu tersebut, ahli warisnya yang akan menerima UP. Apabila jangka waktu itu selesai dan tidak terjadi risiko, maka kontrak selesai dan tidak akan mendapatkan apa-apa (termasuk tidak ada pengembalian premi). Asuransi ini mirip dengan asuransi kendaraan atau

asuransi rumah. Premi (biaya yang dibayarkan) untuk asuransi jenis ini murah sekali. Ini karena hanya membayar proteksi. Tidak ada unsur investasi dalam produk. Hanya saja, sesuai dengan umur yang makin meningkat, premi yang harus dibayar nasabah akan naik dari tahun ke tahun. Ini wajar, semakin tua umur seseorang, semakin besar risiko kematian pada dirinya.

- b. Asuransi Dwi Guna (endowment life), asuransi jenis ini hampir sama dengan asuransi jiwa berjangka, hanya bedanya pada akhir masa asuransi, apabila tidak terjadi risiko pada nasabah, maka tetapakan mendapatkan UP. Di beberapa perusahaan asuransi, nasabah tidak dapat mendapatkan UP, tetapi pengembalian premi secara utuh. Beberapa produk yang lain akan memberikan sejumlah dana di tengah-tengah masa asuransi, sepertii setiapi 3 tahun, atau 5 tahun sekali. Pada pokoknya, beberapan produk Dwi Guna seperti ini pada prinsipnya sama, yaitu ada pemberian uang baik ditengah maupun pada akhir masa asuransi. Dari segi premi, dengani UP yang sama, produk ini lebih mahal dari pada produk Berjangka. Ini karena nasabah tidak hanya membayar untuk proteksi, tetapi juga untuk investasi (nasabah akan mendapatkan uang, baik ditengah maupun di akhir).

Polis asuransi ini menjanjikan pembayaran sejumlah uang bila terjadi kematian dalam suatu jangka waktu atau bila tertanggung hidup diakhir jangka waktu (Achdijat, 1993).

- c. Asuransi Jiwa Seumur Hidup (whole life), asuransi ini sama seperti Asuransi Dwi Guna, hanya bedanya, jangka waktu seumur hidup. Artinya, nasabah dilindungi selamanya (atau sampai umur 99 tahun, yang untuk kebanyakan orang sama seperti seumur hidup). Produk-produk asuransi jiwa seumur hidup banyak variasinya. Dari segi premi, dengan UP yang sama, produk ini lebih mahal lagi dari pada produk Dwi Guna. Ini karena membayar untuk poroteksi dan investasi. Dan perusahaan asuransi harus melindungi seumur hidup.

## 2) Asuransi Kecelakaan

Asuransi kecelakaan adalah asuransi yang memberikan santunan apabila terjadi kecelakaan pada nasabah, yang mengakibatkan mengalami cacat, atau 56 meninggal dunia, berdasarkan perlindungannya, asuransi terbagi dua:

- a. Asuransi kecelakaan yang memeberikan santunan hanya kalau akibat kecelakaan itu seseorang meninggal dunia.
- b. Asuransi kecelakaan yang memberikan santunan tidak saja klau akibat kecelakaan itu seseorang meninggal dunia, tetapi juga bila seseorang tidak meninggal tapi mengalami cacat tetap atau permanen, baik yang sifatnya total maupun sebagian. Tentu saja, asuransi kecelakaan jenis yang kedua lebih mahal dari pada jenis yang pertama. Mengenai pembayarannya, kebanyakan asuransi kecelakaan bersifat seperti tern insurance pada asuransi jiwa, yaitu bahwa nasabah hanya, membayar satu kali untuk perlindungan selama satu tahun (ada juga pembayarannyai setiap bulan). Bila tidak terjadi risiko kecelakaan, maka kontrak selesai. Tidak ada kompensasi biaya apa-apa dari perusahaan asuransi. Karenai premi asuransi kecelakaan murah sekali, walaupun sebetulnya tinggi rendahnya premi asuransi kecelakaan biasanya dilihat dari jenis pekerjaan nasabah yang bersangkutan. Semakin besar risiko pekerjaan, semakin besar preminya.

## 3) Asuransi Kesehatan

Asuransi kesehatan adalah asuransi yang memberikan pernggantian biaya kesehatan. Yang termasuk biaya kesehatan sebenarnya ada tiga:

- a. Pemeliharaan kesehatan, seperti cek up kesehatan, pembelian makanan kesehatan maupun vitamin.
- b. Perawatan, yaitu apabila anda mengalami sakit, sehingga harus mengeluarkan uang untuk dokter atau rawat inap di rumah sakit, serta operasi (rawat inap, rawat jalan, operasi).
- c. Pengobatan, yaitu apabila mengalami sakit dan harus membeli obat.  
Asuransi kesehatan tidak mengganti biaya pemeliharaan kesehatan. Asuransi kesehatan hanya mengganti biaya perawatan dan biaya pengobatan. Banyak asuransi kesehatan yang dijual dengan cara ditempelkan ke produk asuransi jiwa. Tetapi banyak juga dijual secara terpisah, dengan cara pembayaran bulanan atau tahunan. Bila tidak terjadi risiko apa-apa, kontrak selesai. Tidak ada pengembalian premi.  
Tidak semua produk asuransi kesehatan sama. Ada produk yang hanya mengganti biaya rawat inap rumah sakit saja. Ada juga yang menambahkannya dengan rawat jalan dan obat.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang akan digunakan oleh peneliti yaitu jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian deskriptif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum dan generalisasinya. Tujuan dari Penelitian deskriptif kuantitatif untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta serta karakteristik suatu populasi atau bidang tertentu dan mengolah data dalam bentuk angka-angka.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Uji f

Uji F kriteria pengujinya adalah jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ . Maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Begitu juga sebaliknya jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima (Priyatno, 2019)

**Tabel**

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	16.262	2	8.131	4.710	.011 <sup>b</sup>
	Residual	167.448	97	1.726		
	Total	183.710	99			

a. Dependent Variable: asuransi syar'ah

b. Predictors: (Constant), preferensi, persepsi

Sumber: data diolah SPSS 26

pada tabel dapat disimpulkan nilai f hitung 4,710 > nilai f tabel 3,09 hal tersebut membuktikan bahwa H0 ditolak dan Ha diterima. artinya terdapat pengaruh Persepsi dan Preferensi Pengusaha UMKM terhadap Asuransi Syari'ah di Mandailing Natal.

## 2. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Dari hasil pengujian keefisien determinasi yang telah dilakukan terhadap data yang ada, maka diperoleh data sebagai berikut:

**Tabel 4.36**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	
1	.344 <sup>a</sup>	.118	.081	1.39084	

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: data diolah SPSS 26

Berdasarkan output SPSS 26 di atas, koefisien korelasi berganda antara variabel Persepsi dan Preferensi sebesar 0,344<sup>a</sup> ini menunjukkan bahwa variabel persepsi dan preferensi memiliki hubungan dengan kategori “kuat”.

Koefisien determinasi yang sudah disesuaikan (*Adjusted R Square*) adalah sebesar 0,081 artinya 8,1% variabel asuransi syariah dijelaskan oleh variabel bebas yaitu persepsi dan preferensi. Karena R square berkisar pada angka 0 sampai 1, dengan catatan semakin besar angka R Square maka semakin kuat variabelnya.

Seperti diketahui 0.344 atau 33,4% variabel Asuransi Syariah pada Pengusaha UMKM dapat dijelaskan oleh variabel tingkat Persepsi dan Preferensi, dan ini artinya 33,4% dipengaruhi oleh variabel lain, yang tidak dalam cakupan penelitian.

## 3. Uji T

Uji T yaitu suatu uji untuk mengetahui tingkat nashbah bagi hasil, Apabila Thitung > Ttabel atau signifikansi < 0.05 maka H0 ditolak dan Ha diterima dan begitu juga sebaliknya.

$$t_{table} = t(a/2 ; n-k-1)$$

$$a=5\% = t(0,05/2 ; 100-2-1)$$

$$= 0,025 ; 97$$

$$= 1.984$$

Hasil uji T bisa dilihat di bawah ini:

### 1) Persepsi (X1)

**Tabel 4**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Std. Error	Standardized Coefficients	
		B	Error		Beta	T
1	(Constant)	33.205		1.808		
	Persepsi	.284		.060	.296	
					63	.003
					3	

a. Dependent Variable: asuransi syar'ah

Sumber: data diolah SPSS 26



Nilai sign  $0,003 < 0,05$ ,  $t$  hitung  $> t$  table ( $3.063 > 1.984$ ). sesuai dengan tabel yaitu hasil uji  $t$  (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh persepsi UMKM terhadap Asuransi Syariah adalah  $0,003 < 0,05$  dan nilai  $t$  hitung  $3.063 >$  nilai  $t$  tabel  $1.984$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. artinya terdapat pengaruh persepsi UMKM terhadap Asuransi syari'ah secara signifikan.

sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien Persepsi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Asuransi syariah ini disebabkan Persepsi Pengusaha mempunyai peran penting dalam mempengaruhi bahwa masyarakat setuju Asuransi Syariah memiliki kelebihan dibandingkan Asuransi Konvensional.

## 2) Preferensi (X2)

**Tabel**

Coefficients <sup>a</sup>		Unstandardized Coefficients		Std. Error	Standardized Coefficients	t	Sig.
		B					
Model							
1	(Constant)	36.213		1.857		19.4	.000
	preferensi	.084		.062	.136	1.35	.177

a. Dependent Variable: asuransi syar'ah

Sumber: data diolah SPSS 26

Nilai sign  $0,177 > 0,05$ ,  $t$  hitung  $> t$  table ( $1.359 < 1.984$ ). sesuai dengan tabel yaitu hasil uji  $t$  (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh terhadap preferensi UMKM terhadap Asuransi Syariah adalah  $0,177 > 0,05$  dan nilai  $t$  hitung  $1.359 <$  nilai  $t$  tabel  $1.984$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien variabel preferensi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel Asuransi Syariah, Hal ini disebabkan karena dewasa ini Pengusaha sebagian masih belum memahami betul aturan-aturan yang telah ditetapkan dalam syariat islam. Sehingga sebagian beranggapan bahwa produk-produk Asuransi Syariah maupun Asuransi Konvensional merupakan hal yang sama.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan mengenai Pengaruh Persepsi dan Preferensi Pengusaha UMKM terhadap Asuransi Syariah adalah sebagai berikut:

1. Variabel persepsi pengusaha UMKM berpengaruh terhadap asuransi syariah di Mandailing Natal. Hal ini dikarenakan persepsi merupakan faktor psikologis utama yang dapat mempengaruhi seseorang untuk bertindak atau memilih berdasarkan pandangan atau persepsi yang dibangun oleh orang tersebut. Dapat disimpulkan bahwa semakin baik penilaian terhadap asuransi syariah yang ditawarkan oleh perusahaan akan membuat pengusaha UMKM percaya semakin senang sehingga mereka akan mau membeli produk-produk yang ada di asuransi syariah tersebut.
2. Variabel preferensi pengusaha UMKM tidak berpengaruh terhadap asuransi syariah di Mandailing Natal. Hal ini dikarenakan masyarakat tidak menjadikan pedoman bahwa

nasehat dan informasi mengenai asuransi syariah yang disampaikan oleh kelompok referensi seperti sesama pengusaha, lingkungan tempat tinggal, rekan kerja dan kelompok organisasi terhadap minat menggunakan asuransi berbasis syariah dan juga pengusaha sebagiani masih belum memahami betul aturan-aturan yang telah ditetapkan dalam syariat islam. Sehingga sebagiani pengusaha berpandangan bahwa produk-produk asuransi syariah maupun asuransi konvensional merupakan hal yang sama.

3. Persepsi dan preferensi pengusaha UMKM berpengaruh signifikan secara simultan terhadap asuransi syariah di Mandailing Natal. Maka dapat disimpulkan bahwa kedua variabel bebas yaitu persepsi dan preferensi dengan signifikan memberikan kontribusi yang besar terhadap variabel Asuransi syariah. Karena sebagian pengusaha UMKM menyukai produk Asuransi Syariah karena Asuransi Syariah menggunakan konsep tolong-menolong, sehingga selain bermanfaat untuk melindungi risiko keuangan yang terjadi peserta juga bisa sekaligus berbuat kebaikan kepada sesama yang mengalami musibah. Prinsip produk Asuransi syariah tidak ada pihak yang merasa dirugikan perusahaan Asuransi syariah ini hanya sebagai pengelola dana dari peserta. Maka jika ada keuntungan dari pengelolaan dana tersebut, hasilnya akan kembali lagi pada peserta. Jadi, baik peserta maupun perusahaan Asuransi syariah akan mendapatkan pembagian hasil sesuai akad yang digunakan. Asuransi syariah disebut bebas riba karena tidak ada dana peserta yang hangus. Karena, Asuransi syariah akan memberikan nasabah berupa klaim, santunan, atau *Surplus Underwriting*. Selain itu, dana yang masuk akan dikelola pada instrumen investasi yang sesuai dengan prinsip syariah dengan diawasi DSN-MUI dan OJK. Investasi yang ditawarkan di Asuransi Syariah juga menggunakan akad yang jelas sehingga peserta lebih nyaman.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T., & Francis, T. (2016). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Press.
- Achdijat, D. (1993). Teknik Pengelolaan Asuransi Jiwa. Jakarta: Guadarma.
- Al Bayan Fi Madzhab Asy Syafi'i, 5/10. (n.d.).
- Ali, A. M. . H. (2004). Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam. Jakarta: Kencana.
- Arif, N. R. Al. (2014). Teori Mikroekonomi. Jakarta: Kencana.
- Arikunto, S. (2010). Manajemen Penelitian. Jakarta : Rineka Cipta.
- BPS Deli Serdang. (2016). Potensi Ekonomi Kabupaten Deli Serdang Sensus ekonomi 2016 Analisis Hasil Listing. CV Rilis Grafika.
- Departemen Agama Republik Indonesia. (2000). Al-Qur'an dan Terjemahnya. CV Penerbit Diponegoro.
- Dewi, G. (2007). Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syariah Di Indonesia. Kencana.
- Djaali. (2007). Psikologi Pendidikan. Bumi Aksara.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. (n.d.).
- Hafidudhin, D., & Djamil, F. (2009). Solusi Berasuransi. Salamadani.
- Harahap, I. (2015). Hadis-Hadis Ekonomi. Prenamedia Group.
- Haro, J. dua. (2013). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Pendidikan di Kota Medan. 17.
- Herlyanah, N. (2008). Analisis Pengaruh Periklanan, Kualitas Produk dan Acuan Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Nokia.

- Imzar dkk. (2020). *Ekonomi Mikro Islam*.
- Irwanto. (1991). *Psikologi Umum*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Iskandar, D. (2018). *Persepsi, Perilaku Dan Preferensi Masyarakat Ciputat Timur Terhadap Asuransi Syariah*.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. (2003).
- Kuncoro, M. (2003). *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi*. Universitas Gadjah Mada.
- Lubis, F. A. (2020). *Preferensi Masyarakat Al Washliyah Terhadap Asuransi Syariah Di Sumatera Utara*.
- Machmudah, R. (2009). *Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah*. 1–121.
- Madnasir, & Khoirudin. (2012). *Etika Bisnis Dalam Islam*. Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung.
- Mappiare, A. (1994). *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*. Usana Offset Printing.
- Matondang, S. K. (2019). *Persepsi Mahasiswa Asuransi Tentang Sertifikasi Asuransi Syariah Di Prodi Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.
- Najati. (2005). *Psikologi Dalam Al-qur'an, Terapi Qur'ani Dalam Penyembuhan Gangguan Kejiwaan*. Pustaka Setia.
- Navis, M. S. (2015). *Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Sumber Permodalan (Studi Pada Pedagang Pasar Merjosari, Kecamatan Lowokwaru – Kota Malang)*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya*, 3(1), 1–15.
- Nitisusastro, M. (2017). *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil (3rd ed.)*. Alfabeta Bandung.
- Nuraeni. (2018). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Syariah Pada PT. Prudential Syariah Cabang Cilegon. Program Strata Satu, UIN "Mulana Hasanuddin" Banten*, 22.
- Priyatno, D. (2019). *SPSS untuk Analisis Korelasi, Regresi, dan Multivariate*. Gava Media.
- Rahmat, J. (1990). *Psikologi Komunikasi*. Remaja Karya.
- Saddam, A. H. (2020). *Masyarakat Muslim Dalam Memilih Pembiayaan Kendaraan Bermotor*.
- Sagala, F. S. M. (2019). *PERSEPSI PENGUSAHA KECIL TERHADAP ASURANSI SYARIAH (Studi Kasus Pada Desa Marindal-1 Di Kecamatan Patumbak)*.
- Sekaran, U. (2006). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Salemba Empat.
- Senduk, S. (1999). *Seri Perencanaan Keuangan Keluarga Mengantisipasi Risiko*. PT Alex Media.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Kencana.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep Dan Sistem Operasional*. Gema Insani.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. LP3ES.
- Tambunan, T. T. H. (2009). *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia.
- Thoha, M. (1999). *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Grafindo Persada.
- Umam, K. (2013). *Memahami Dan Memilih Produk Asuransi*. Medpress Digital.
- Walgito, B. (2010). *Pengantar Psikologi Umum*. Andi Offset.