

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan asuransi di Indonesia saat ini mempunyai peluang terbuka dalam mengembangkan bisnis asuransi. Hal tersebut didukung oleh faktor-faktor, antara lain: jumlah penduduk Indonesia cukup besar yang diperkirakan lebih dari 220 juta jiwa, dengan semakin meningkatnya peningkatan kehidupan sosial ekonomi masyarakat, yang berarti semakin sadar akan manfaat mengikuti program asuransi. Asuransi timbul karena kebutuhan manusia yang semakin bertambah. Kebutuhan terhadap perlindungan atau jaminan asuransi berasal dari kekhawatiran dalam mengatasi ketidakpastian sesuatu yang belum terjadi.

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa lainnya. Jasa lain yang diberikan oleh bank seperti *safe deposit box*, *letter of credit*, memberikan jasa-jasa di pasar modal dan saat ini bank mengeluarkan produk *bancassurance*. *Bancassurance* merupakan istilah dari bahasa Prancis yang berkaitan dengan penjualan asuransi melalui distribusi bank. Perusahaan asuransi menjual produk asuransinya dengan menggunakan saluran distribusi bank, yaitu nasabah bank, dengan cara menyertakan produk asuransi dalam suatu produk bank yang bersangkutan yang dibutuhkan oleh nasabah.

Bancassurance merupakan bentuk kerjasama bank dengan perusahaan asuransi dalam kegiatan memasarkan produk asuransi. Adanya *bancassurance* ini

merupakan salah satu alternatif bank untuk menghadapi perkembangan dalam industri perbankan. Perbankan saat ini dituntut untuk lebih terbuka dalam perubahan-perubahan yang terjadi dikarenakan peran bank saat ini semakin penting dalam perekonomian.

Di Indonesia masyarakat masih banyak yang belum terlalu memahami asuransi. Hal ini juga menjadi alasan yang kuat munculnya kerjasama antara bank dengan asuransi. Kerjasama bank dengan perusahaan asuransi disebut *bancassurance*.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2014) *bancassurance* adalah aktivitas kerjasama antara perusahaan asuransi dengan bank dalam rangka memasarkan produk asuransi melalui bank. Saat ini semakin banyak perusahaan asuransi bekerjasama dengan bank (*bancassurance*) untuk memasarkan produknya. Perkembangan *bancassurance* di wilayah Asia bukan termasuk yang terbesar tetapi pertumbuhannya sangat cepat, seperti di negara Korea, India, Singapura, Filipina dan Indonesia.

Di Indonesia terdapat 1074 perjanjian *bancassurance* yang telah ditandatangani, dimana 40 bank telah melakukan kerjasama dengan 26 perusahaan asuransi jiwa dan 67 bank bekerjasama dengan 23 asuransi kerugian.¹ Kesuksesan produk *bancassurance* ini sangat berpengaruh terhadap bank-bank lain untuk bekerjasama dengan perusahaan asuransi. Bank bekerjasama dengan perusahaan asuransi yaitu dengan menawarkan kepada setiap nasabah bank untuk membeli atau menggunakan produk-produk dari perusahaan asuransi melalui saluran bank.

¹ Menurut data dari OJK sebanyak 970 produk *bancassurance* sudah dijual di pasar asuransi. (OJK Annual Report 2014).

Bank-bank di Indonesia banyak yang sudah bekerjasama dengan perusahaan asuransi, tidak terkecuali dengan bank umum.²

Lahirnya suatu ide *bancassurance* merupakan suatu kerjasama antara lembaga keuangan perbankan dengan perusahaan asuransi disebabkan adanya tuntutan atas kebutuhan nasabah yang mendesak pada bank untuk mempertahankan kelangsungan usaha perbankan yang menginginkan rasa aman serta kepastian akan fasilitas kredit pinjaman yang dikeluarkan oleh bank sebagai salah satu produk kegiatan usaha yang disediakan bank bagi para nasabahnya.³

Kerjasama *bancassurance* tersebut merupakan tolak ukur munculnya bentuk kerjasama *bancassurance* lainnya⁴ dimana bank dapat melakukan pemasaran produk asuransi sebagai salah satu kegiatan usaha pelayanan jasa bank yang dapat memberikan *fee based income* bagi bank yang telah melakukan kegiatan pemasaran dalam memasarkan produk perusahaan asuransi yang menjadi mitra kerjasamanya.⁵ Keuntungan tidak hanya oleh pihak bank maupun perusahaan asuransi, tetapi juga pada nasabah yang diberikan layanan keuangan *'one stop shop'* yang maksudnya adalah nasabah bank dapat memperoleh beberapa layanan dalam satu tempat. Bank dapat menyertakan produk asuransi sesuai dengan kebutuhan nasabah.

² Pasal 1 Angka 3 Undang-undang No. 10 Tahun 1998, Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan Prinsip Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran;

³ Abdul Ghofur Anshori, Asuransi Syariah di Indonesia Regulasi dan Operasionalisasinya di dalam Kerangka Hukum Positif di Indonesia, (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm. 4.

⁴ Lafferty Business Research, *The Allfinanz revolution: winning strategies for the 1990s*, (Dublin: Lafferty Publications Ltd., 1991), hlm. 13.

⁵ Rajesh, *Banking Theory Law and Practice*, (New Delhi: Tata McGraw-Hill Education, 2009), hlm. 330.

Berkembangnya *bancassurance* dalam kegiatan perbankan konvensional juga mempengaruhi perbankan syariah untuk melakukan kerjasama *bancassurance* yang disebut dengan *bancatakaful* yang berasal dari istilah *banc* dan *takaful*.⁶ *Bancassurance* merupakan istilah yang berasal dari bahasa perancis yang mengkombinasikan kata *banc*⁷ dan *assurance*⁸ yang berarti adanya lembaga yang sama yaitu bank yang menyediakan produk perbankan serta produk asuransi sekaligus.⁹

Produk ini pertama kali dikenal di Perancis pada tahun 1970-an. *Bancassurance* merupakan distribusi produk asuransi melalui kantor-kantor cabang bank sebagai suatu kemitraan atau paket pelayanan keuangan yang dapat memenuhi kebutuhan perbankan sekaligus kebutuhan asuransi secara bersamaan.¹⁰ Pasal 1 ayat (1) Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dijelaskan bahwa : Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Menurut Pasal 1 Angka 7 Undang- Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah didefinisikan sebagai bank yang menjalankan

⁶ Hiba Allam, "The Legal Intricacies of Bancatakaful in the UAE," *Vinson & Elkins Middle East Legal Insights* (June 2012), hlm. 8.

⁷ A. Abdurrahman, *Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1993), hlm. 80.

⁸ Sohaïl Jaffer, ed., *Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful*, (London: Euromoney Institutional Investor Plc, 2007), hlm. 91.

⁹ Penggagas pertama *bancassurance* pertama sesungguhnya ialah Inggris saat Barclays Life mengeluarkan produk tersebut dan memperkenalkan pada negara lainnya, Lihat *Marjorie, Chevalier, Carole Launay dan Berangere Mainguy*, "*Bancassurance: Analysis of Bancassurance and its status around the world*," *Focus*, (Oktober 2005), hlm. 2.

¹⁰ Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD), *Policy Issues in Insurance: Insurance regulation, liberalisation and financial convergence*, (Paris: OECD Publications, 2001), hlm. 182.

kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Bank syariah memiliki sistem kerja yang berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah dalam layanannya bebas bunga kepada para nasabah. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga tidak dibolehkan dalam semua bentuk transaksi.

Produk asuransi yang menjadi objek penjualan produk-produk asuransi *bancassurance* dalam kegiatan pemasaran pada Bank Muamalat yaitu ;¹¹

1. Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera merupakan produk asuransi yang berfungsi Memberikan manfaat santunan asuransi dan nilai dana.
2. Manulife Zafirah Savelink merupakan produk asuransi yang berfungsi Memberikan manfaat asuransi dan nilai investasi.
3. Manulife Zafirah Mediacash merupakan produk asuransi yang berfungsi Memberikan manfaat santunan rawat inap.

Salah satu produk andalan dari kerjasama ini bernama Zafirah Proteksi Sejahtera. Produk ini adalah produk Asuransi yang dapat memberikan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko hilangnya pendapatan serta dampak finansial yang muncul akibat kejadian tak terduga seperti cacat total dan meninggal dunia.

Peningkatan pelayanan dan kualitas produk asuransi adalah strategi-strategi yang dilakukan perusahaan asuransi untuk mampu bersaing dalam menjual setiap

¹¹Menimbang *Bancassurance* yang Bikin Tenang
<https://finansial.bisnis.com/read/20161025/90/595539/menimbang-bancassurance-yang-bikin-tenang>, diunduh pada Tanggal 22 Januari 2019, pukul 21.12 wib

produknya. Pelayanan yang diberikan perusahaan asuransi kepada peserta asuransi dalam pengajuan klaim sangat berpengaruh terhadap *image* perusahaan asuransi di oleh peserta asuransi.

Penjelasan Pasal 24 ayat (1) huruf d Undang-undang No. 21 Tahun 2008, dijelaskan bahwa bank umum syariah dapat memasarkan produk asuransi melalui kerjasama dengan perusahaan asuransi yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Semua tindakan bank umum syariah yang berkaitan dengan transaksi asuransi yang dipasarkan melalui kerjasama dimaksud, akan menjadi tanggung jawab perusahaan asuransi syariah.

Kegiatan *bancassurance* berdasarkan prinsip syariah belum diatur secara khusus sehingga masih merujuk pada SEBI 12/35/DPNP tentang Penerapan Manajemen Risiko pada Bank yang Melakukan Aktivitas Kerjasama Pemasaran dengan Perusahaan Asuransi (*Bancassurance*) yang diberlakukan untuk bank umum yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional karena dalam hal ini fatwa DSN-MUI belum juga mengeluarkan pengaturan khusus terkait mengenai kegiatan *bancassurance* berdasarkan prinsip syariah yang dapat diatur lebih lanjut dalam Peraturan Bank Indonesia.

Keberadaan *bancassurance* belum diatur secara hukum dengan tegas, hanya melalui Surat Edaran BI, dimana surat edaran merupakan sebuah surat edaran hanya memiliki kekuatan untuk mengatur dan sebagai panutan dan pedoman dalam pelaksanaan suatu prinsip atau menjalankan suatu kegiatan dalam dunia perbankan. Berbeda apabila diatur dalam Peraturan Bank Indonesia atau Peraturan Otoritas Jasa Keuangan yang mana sebuah peraturan memiliki ketentuan hukum

yang jelas dan harus diikuti dan dilaksanakan secara menyeluruh oleh lembaga ataupun perusahaan yang ditunjuk dan diberi perintah dalam peraturan tersebut.

Surat Edaran hanya seperti surat pemberitahuan saja dan surat pemberitahuan bukan merupakan sesuatu yang wajib diikuti namun dapat dijadikan sebagai suatu pedoman dan rujukan untuk dilaksanakan. Sedangkan sebuah peraturan yang dikeluarkan oleh suatu lembaga yang memiliki kewenangan haruslah dipatuhi oleh lembaga-lembaga ataupun perusahaan yang ditunjuk oleh peraturan tersebut dan wajib dikenakan sanksi apabila ketentuan dalam peraturan tersebut tidak dipatuhi.

Keputusan presiden yang bersifat mengatur dengan keputusan presiden yang bersifat penetapan administratif biasa tidak dibedakan, kecuali dalam kode nomornya saja, sehingga tidak jelas kedudukan masing-masing sebagai salah satu bentuk peraturan perundang-undangan yang bersifat mengatur.¹² Perlu dibedakan dengan tegas antara putusan-putusan yang bersifat mengatur (*regeling*) dari putusan-putusan yang bersifat penetapan administratif (*beschikking*) dalam rangka mewujudkan penyusunan tertib peraturan perundangundangan.¹³

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diuraikan beberapa kedudukan surat edaran adalah sebagai berikut:¹⁴

¹² NPD Sinaga, "Problematika SEMA," Artikel dalam FORUM PENGADILAN, tanggal 3 Mei 2011, hlm. 37.

¹³ Bagir Manan, Kecendrungan Histories Pasal 18 UUD 1945 (Jakarta : UNISCA, 1993), hlm. 3

¹⁴ SaifulAnam, <http://saifulanamlaw.tempo.co.id/2013/01/kedudukan-surat-edaranmenteri-dalam.html> (diakses pada 11 Januari 2019)

1. Surat edaran merupakan naskah dinas yang berisikan pemberitahuan, penjelasan dan/atau petunjuk mengenai cara melaksanakan hal yang dianggap penting dan mendesak.
2. Surat edaran tidak dapat dijadikan dasar hukum untuk menganalisa peraturan menteri, apalagi Peraturan Presiden atau Peraturan Pemerintah tetapi hanya memperjelas makna dari peraturan yang ingin diberitahukan.
3. Surat edaran mempunyai kedudukan lebih tinggi dari surat biasa, karena surat edaran memuat petunjuk atau penjelasan tentang hal-hal yang harus dilakukan berdasarkan peraturan yang ada. Surat edaran bersifat pemberitahuan, tidak ada sanksi karena bukan norma atau aturan.
4. Surat edaran merupakan suatu perintah pejabat tertentu kepada orang di bawah penguasaannya untuk melakukan suatu perbuatan tertentu.
5. Surat edaran sering dibuat dalam bentuk surat edaran menteri, surat edaran tidak mempunyai kekuatan hukum yang mengikat keluar karena pejabat yang menerbitkannya tidak memiliki dasar hukum karena merupakan suatu peraturan kebijakan yang diterbitkan berdasarkan kewenangan.
6. Surat edaran adalah suatu perintah atau penjelasan yang tidak memiliki kekuatan hukum, tidak ada sanksi hukum bagi yang melanggarnya.

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan merumuskan kegiatan-kegiatan usaha yang dilarang, dan kegiatan-kegiatan yang diperbolehkan bagi bank. Kegiatan-kegiatan usaha yang diperbolehkan bagi bank dalam bidang asuransi, dimaksudkan dalam pasal 7 huruf (b) Undang-Undang Perbankan, yaitu: Melakukan kegiatan penyertaan modal pada bank atau perusahaan lain di bidang keuangan, seperti sewa guna usaha, modal ventura, perusahaan efek, asuransi,

serta lembaga kliring penyelesaian dan penyimpanan, dengan memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Undang-Undang Nomor 2 tahun 1992 tentang Perasuransian, dirumuskan mengenai definisi dari “usaha perasuransian”, yaitu meliputi “usaha asuransi” dan “usaha penunjang asuransi”.¹⁵ “Usaha asuransi terdiri dari:

- 1) usaha asuransi kerugian,
- 2) usaha asuransi jiwa, dan
- 3) usaha reasuransi

Sedangkan “usaha penunjang asuransi” terdiri dari :

- 1) usaha pialang asuransi
- 2) usaha pialang reasuransi
- 3) usaha penilai asuransi kerugian
- 4) usaha konsultan aktuaria
- 5) usaha agen asuransi¹⁶

Menurut pasal 2 huruf (a) Undang-Undang Perasuransian, Usaha Asuransi adalah usaha jasa keuangan yang dengan menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang.

¹⁵ Pasal 3 Undang-Undang Perasuransian

¹⁶ *Ibid.*,

Pelaksanaan kegiatan usaha kerjasama *bancassurance* dalam pemasaran produk asuransi syariah hanya menggunakan pedoman yang dikeluarkan oleh DSN-MUI yaitu Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Fatwa tersebut dikeluarkan karena regulasi yang ada tidak dapat dijadikan pedoman untuk asuransi secara syariah.

Fatwa yang dimaksud dari DSN-MUI ini tidak memiliki kekuatan hukum dalam hukum nasional, karena tidak termasuk dalam jenis peraturan perundang-undangan di Indonesia. Agar ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI tersebut memiliki kekuatan hukum, maka perlu dibentuk peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan pedoman asuransi syariah.

Bancassurance dilihat dari sisi hukum merupakan aktivitas hukum yang timbul dari perjanjian antara perusahaan asuransi dengan pihak bank dimana bank sepakat untuk bertindak sebagai pihak yang menawarkan atau memasarkan produk-produk asuransi di dalam wilayah jangkauan pasar yang dimiliki oleh bank tersebut. Hasil penjualan produk asuransi tersebut, bank mendapatkan pembayaran dalam bentuk *fee* ataupun komisi dalam jumlah yang telah disepakati.

Berdasarkan penelitian ini, perlu adanya ketentuan lebih lanjut mengenai regulasi pelaksanaan kerjasama *bancassurance* dalam pemasaran produk asuransi berdasarkan prinsip syariah untuk menghindari adanya pelanggaran prinsip syariah.

Berdasarkan Uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam untuk membahasnya dalam bentuk tulisan berupa proposal yang berjudul dengan judul “PELAKSANAAN KERJASAMA BANCASSURANCE

PT. BANK MUAMALAT DENGAN UNIT USAHA SYARIAH MANULIFE INDONESIA DALAM PEMASARAN PRODUK ASURANSI SYARIAH ZAFIRAH PROTEKSI SEJAHTERA”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas,serta mengingat luasnya pembahasan yang akan diteliti. Penulis akan membatasi rumusan masalahnya sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaksanaan kerjasama *bancassurance* dalam Pemasaran Produk Asuransi Syariah Zafirah Proteksi Sejahtera Bank Muamalat dengan Unit Usaha Syariah Manulife Indonesia?
2. Apa kendala-kendala yang dihadapi dalam Pemasaran Produk Asuransi Syariah Zafirah Proteksi Sejahtera yang dilakukan Bank Muamalat dengan Unit Usaha Syariah Manulife Indonesia serta upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasinya ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui dan menganalisis secara konkret mengenai persoalan yang diungkapkan dalam perumusan masalah tersebut, yaitu :

1. Mengetahui bagaimana Pelaksanaan Kerjasama Pemasaran Produk Asuransi Syariah Bank Muamalat dengan Unit Usaha Syariah Manulife Indonesia

2. Mengetahui kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan kerjasama pemasaran produk asuransi syariah antara Bank Muamalat dan Asuransi Manulife Indonesia serta upaya-upaya yang dapat mengatasi kendala yang ada dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama tersebut.

D. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap penelitian yang akan dilakukan dapat memberi manfaat teoritis serta praktis.

1. Manfaat dari segi Teoritis

Penulis berharap penelitian yang dilakukan dapat menambah pengetahuan dan wawasan terhadap asuransi syariah khususnya mengenai pelaksanaan perjanjian kerjasama *bancassurance* dalam prinsip syariah yang dilakukan Bank Muamalat dengan Unit Usaha Syariah Manulife Indonesia, menambah dan memperkaya bahan kajian pustaka, dan sebagai bahan bagi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

2. Manfaat dari segi Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan membantu memudahkan masyarakat memahami pelaksanaan perjanjian kerjasama *bancassurance* secara syariah yang dilakukan Bank Muamalat dengan PT. Asuransi Manulife serta memahami ketentuan-ketentuan dalam kerjasama yang harus diperhatikan agar pola kerjasama dapat tercapai dengan baik.

E. Metode Penelitian

Metode dalam hal ini sebagai suatu cara yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dengan menggunakan alat-alat tertentu. Sedangkan penelitian adalah suatu usaha untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji suatu pengetahuan yakni usaha di mana dilakukan dengan menggunakan metode-metode tertentu.¹⁷ Suatu metode penelitian akan mengemukakan secara teknis tentang metode-metode yang digunakan dalam penelitian.¹⁸

Adapun metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu ;

1. Pendekatan Masalah

Pada penulisan ini, penulis menggunakan metode yuridis dan empiris, yaitu mengkaji teori-teori atau aturan-aturan hukum Islam dan kemudian diselaraskan dengan hukum positif yang relevan untuk digunakan dan melihat secara langsung efektifitas penerapan hukum yang ada.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analitis, yaitu menguraikan mengenai objek penelitian terhadap norma hukum yang ada dan merupakan dasar dalam melakukan kajian atau penelitian.¹⁹ Dalam hal ini menganalisa mengenai Pelaksanaan Kerjasama Pemasaran Produk *Bancassurance* secara syariah yang dilakukan oleh Bank Muamalat dengan Unit Usaha Syariah Manulife dalam kegiatan pemasaran produk asuransi sesuai dengan bunyi Pasal 24 Huruf d UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

¹⁷ Sutrisno Hadi. 1997. *Metodologi Riset*. Yogyakarta : UGM press. Hal.3

¹⁸ Noeng Muhadjir. 1998. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rake Sarasin. Hal. 3

¹⁹ Zainuddin Ali, 2009, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika, hlm 7.

3. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah Data yang berasal dari sumber data utama yang berupa tindakan – tindakan sosial dan perkataan dari pihak – pihak yang terikat dengan masalah yang diteliti.²⁰

b. Data Sekunder

Data sekunder ialah sumber-sumber yang tidak terkait secara langsung dengan permasalahan yang diteliti. Dalam penelitian ini sumber data sekunder ialah data yang berupa dokumen, majalah,serta berbagai buku atau informasi dari berbagai media massa yang berkaitan dengan objek penelitian.²¹ Data sekunder adalah bahan hukum yang terdiri dari semua publikasi tentang hukum yang merupakan dokumen yang tidak resmi.

Sumber data sekunder adalah sumber data yang sudah diolah dan didapat dari hasil penelitian kepustakaan(*Library Research*). Data tersebut berupa :

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah bahan – bahan hukum yang mengikat , yang diperoleh dengan mempelajari peraturan Perundang – undangan , yaitu ;

a. Undang – Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945

²⁰ Lexy.J.Moelong. 1994. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya Offset. Hal 54

²¹ Khudzalifah Dimiyati dan Kelik Wardiono. 2004. *Metode Penelitian Hukum*. Buku Pegangan Kuliah. Surakarta : FH UMS. Hal 47

- b. Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 sebagaimana diubah dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan
- c. Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
- d. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian
- e. Peraturan Bank Indonesia No. 7/7/ PBI 2005 jo No. 10/10 PBI/2008 tentang penyelesaian pengaduan nasabah
- f. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 /Pojk.05/2015 Tentang Produk Asuransi Dan Pemasaran Produk Asuransi
- g. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 32 /Seojk.05/2016 Tentang Saluran Pemasaran Produk Asuransi Melalui Kerja Sama Dengan Bank (*Bancassurance*)
- h. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 18 /Seojk.05/2016 Tentang Pelaporan Produk Asuransi Bagi Perusahaan Asuransi Syariah Dan Perusahaan Asuransi Yang Menyelenggarakan Sebagian Usahanya Berdasarkan Prinsip Syariah

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder merupakan semua publikasi tentang hukum yang merupakan dokumen-dokumen yang tidak resmi.²² Publikasi terdiri atas ;

- a. Buku-buku teks yang membicarakan suatu dan/atau beberapa permasalahan hukum, termasuk skripsi, tesis dan disertasi hukum
- b. Jurnal-jurnal hukum
- c. Artikel-artikel terkait Perbankan Syariah dan Asuransi Syariah

²² Zainuddin Alii, *Metode Penelitian Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta, 2010, hlm. 54

3) Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan – bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder seperti kamus hukum yang membantu menerjemahkan istilah-istilah hukum yang ada yang berkaitan erat dengan permasalahan yang diteliti.

4. Sumber Data

a. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan mempelajari dokumen dan literatur-literatur yang berkaitan dengan permasalahan. Literatur-literatur tersebut penulis peroleh dari :

- 1). Perpustakaan Universitas Andalas
- 2). Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Andalas

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian dilakukan penulis dikantor Cabang Bank Muamalat di Padang dan Peserta Asuransi Manulife dengan tujuan mendapatkan data yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas sehingga dapat memberikan pemecahan masalah dari permasalahan yang diangkat.

5. Teknik Pengumpulan Data

Ada jenis-jenis data diatas diperoleh melalui :

a. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dilakukan secara lisan guna memperoleh informasi dan mengumpulkan data secara lisan yang kemudian diolah menjadi tulisan, yaitu dengan berdialog (*interview*) penulis dengan

pemberi informasi untuk mendapatkan data primer yang lebih cepat dan akurat. Tipe wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara terarah dengan cara seperti berikut ;

- a. Rencana pelaksanaan wawancara
- b. Mengatur daftar pertanyaan serta membatasi jawaban-jawaban,
- c. Membatasi aspek-aspek dari masalah yang diperiksa

Wawancara terarah sangat diperhatikan perihal waktu yang diperlukan, dan bagaimana cara meyakinkan pihak yang diwawancarai, bahwa mewawancarai tersebut hanyalah untuk kepentingan penelitian.²³

Wawancara ini dilakukan kepada ;

1. Pihak Bank Muamalat Padang
2. Nasabah Asuransi Manulife Indonesia
3. Peserta Asuransi Syariah Bank Muamalat

b. Studi Dokumen

Studi dokumen merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui dokumen-dokumen yang dimiliki Bank Muamalat Padang terutama yang berkaitan dengan pelaksanaan kerjasama *bancassurance* dalam Pemasaran Produk Asuransi Syariah dengan Unit Usaha Syariah Manulife.

6. Pengolahan dan Analisis Data

a. Pengolahan Data

- a) *Editing* yaitu dengan meneliti kembali terhadap catatan-catatan, berkas-berkas, informasi dikumpulkan oleh para pencari data yang diharapkan

²³ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta : UI Press, 2004, hlm. 229

akan dapat meningkatkan mutu kendala (reliabilitas) data yang hendak dianalisis.

b) *Coding* yaitu meringkas hasil wawancara dengan para responden dengan cara menggolongkan dalam kategori yang telah ditetapkan

b. Analisis Data

Analisis data merupakan kelanjutan dari proses pengolahan data, untuk dapat memecahkan dan menguraikan masalah yang akan diteliti berdasarkan bahan hukum yang diperoleh, maka diperlukan teknik analisa bahan hukum.

Setelah data-data diperlukan, maka penulis melakukan analisis secara kualitatif yakni dengan melakukan penilaian terhadap data-data yang penulis dapatkan di lapangan dengan bantuan literatur-literatur atau bahan-bahan terkait dengan penelitian.

Menurut H.B Soetopo analisis kualitatif adalah: “Suatu cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif analisis yaitu apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis, lisan juga perilaku yang nyata diteliti dan diteliti sebagai sesuatu yang utuh”.²⁴

Analisis data kualitatif sebagai cara penjabaran data berdasarkan hasil temuan lapangan dan studi kepustakaan. Data yang diperoleh tersebut disusun dalam bentuk penyusunan data kemudian dilakukan reduksi atau pengolahan data dan seterusnya diambil kesimpulan, yang dilakukan saling menjalin dengan proses pengumpulan data.

F. Sistematika Penulisan

²⁴ H.B. Soetopo. 1988. *Pengantar Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS Press. Hal. 34

Sistematika adalah gambaran singkat secara menyeluruh dari suatu karya ilmiah dalam hal ini adalah penulisan skripsi. Adapun sistematika ini bertujuan untuk membantu para pembaca dengan mudah memahami penulisan ini. Hasil dari penulisan ini terdiri dari 4 (empat) bab dengan rincian sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bagian pendahuluan berisikan tentang pengantar yang dibuat untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi proposal selanjutnya. Pada bagian ini terdiri dari Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada tinjauan pustaka berisi uraian tentang teori – teori pendapat para ahli dan pengertian – pengertian yang ada kaitannya dengan permasalahan yang dibahas, antara lain Tinjauan Umum Tentang Kerjasama *Bancassurance*, Tinjauan Umum Tentang Bank Muamalat Dan Tinjauan Umum Tentang Asuransi Manulife.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan diuraikan hasil penelitian dan analisis berdasarkan bahan hukum dan data yang diperoleh, bagaimana pelaksanaan kerjasama pemasaran produk

asuransi syariah dan kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan kerjasama pemasaran produk asuransi syariah Bank Muamalat dengan Unit Usaha Syariah Manulife Indonesia.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisikan paparan kesimpulan mengenai objek penelitian beserta saran-saran yang mendukung dan dapat membangun bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya dalam pengembangan pelaksanaan kerjasama *bancassurance* dalam pemasaran produk asuransi syariah yang dilakukan oleh bank syariah dengan perusahaan asuransi konvensional.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

