

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

1. Pengetahuan masyarakat Gedongkiwo terhadap asuransi syariah cenderung masih sangat kurang. Masyarakat masih belum mengetahui dan belum paham tentang asuransi syariah. Masyarakat menganggap bahwa produk-produk yang ada di asuransi syariah sama dengan produk yang ada di asuransi konvensional. Masyarakat Gedongkiwo tidak mengetahui bahwa di Gedongkiwo terdapat asuransi syariah dan hanya beberapa yang mengetahui keberadaan asuransi syariah. Mereka yang mengetahui adalah mereka yang sering melihat namun mereka tidak mencari informasi tentang asuransi syariah tersebut. Pengetahuan pemakaian produk, masyarakat hanya mengetahui bahwa produk asuransi syariah hanya bisa diambil (diklaim) atau digunakan jika terjadi musibah saja. Kurangnya pengetahuan masyarakat juga karena belum adanya sosialisasi dan edukasi tentang asuransi syariahh pada kalangan kelas menengah bawah.
2. Persepsi masyarakat Gedongkiwo terhadap asuransi syariah cenderung sudah baik karena masyarakat berpendapat bahwa produknya sesuai dengan Islam dan juga asuransi syariah tepat untuk solusi atau alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan jaminan atau perlindungan ketika

terjadi resiko dan yang ingin berinvestasi namun tidak mau berhubungan dengan yang namanya riba atau bunga. Namun beberapa masyarakat yang mempersepsikan bahwa asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional karena kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai syariah dan karena adanya pengalaman dari keluarganya baik yang menyenangkan karena tidak ada masalah dengan asuransi konvensional maupun pengalaman yang kurang menyenangkan karena adanya rasa kepercayaan yang hilang kepada agen asuransi.

3. Motivasi masyarakat Gedongkiwo terhadap asuransi adalah karena masyarakat membutuhkan asuransi syariah untuk perlindungan ketika nanti terjadi sesuatu yang tidak diinginkan terjadi. Karena adanya asuransi syariah menyebabkan motivasi mereka adalah rasa aman akan kelangsungan hidup fisik serta keluarganya. Selain itu motivasi masyarakat dari teman, awalnya masyarakat tidak membutuhkan asuransi namun dengan adanya rasa kepercayaan terhadap teman akan penjelasan mengenai asuransi konvensional maka hal tersebut menjadikan masyarakat termotivasi.
4. Minat masyarakat Gedongkiwo terhadap lembaga keuangan asuransi syariah cenderung masih sangat kurang. Hal ini disebabkan karena ketidaktahuan masyarakat akan adanya lembaga keuangan asuransi syariah serta kurangnya pemahaman mereka terhadap asuransi syariah. Kemudian kurangnya minat masyarakat karena adanya pengalaman dari keluarga baik yang menyenangkan atau yang kurang menyenangkan

terhadap asuransi sehingga membuat orang enggan mencari informasi terkait asuransi khususnya asuransi syariah. Selain itu masyarakat yang berminat namun minatnya tersebut belum terlaksana karena rendahnya ekonomi keluarga.

## **B. Saran**

1. Lembaga asuransi syariah harus melakukan edukasi tentang asuransi syariah kepada masyarakat kelas menengah ke bawah.
2. Cara mengedukasi masyarakat pada masyarakat kelas menengah ke bawah adalah dengan mendatangi majelis-majelis ilmu pengajian per RT atau per RW.
3. Para agen asuransi syariah harus memberikan stimulasi tentang asuransi syariah agar terbentuk persepsi masyarakat yang baik.
4. Para agen harus memberikan kepercayaan kepada nasabah asuransi agar yang sudah menjadi peserta asuransi syariah dapat seterusnya percaya dan bisa menyebarkan kepercayaan mereka terhadap asuransi syariah dari mulut ke mulut dan yang belum menjadi nasabah agar dapat menjadi nasabah asuransi syariah karena sudah terbentuknya rasa percaya kepada agen sejak awal.
5. Memberikan dorongan atau motivasi kepada masyarakat serta mencari tahu kebutuhan mereka terhadap asuransi syariah.
6. Para pelaku industri asuransi syariah dapat menerapkan strategi harga yang ekonomis bagi masyarakat kalangan menengah ke bawah.