

**OPTIMALISASI ASURANSI MIKRO BRINS RUMAHKU
DENGAN *AKSESIBLE PREMI* SEBAGAI PENANGANAN
RESIKO TEMPAT TINGGAL NASABAH DI BRI
*INSURANCE JEMBER***

SKRIPSI



AHMAD INDRIYANTO NUGROHO
NIM. 211105010042

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2025**

**OPTIMALISASI ASURANSI MIKRO BRINS RUMAHKU
DENGAN *AKSESIBLE PREMI* SEBAGAI PENANGANAN
RESIKO TEMPAT TINGGAL NASABAH DI BRI
*INSURANCE JEMBER***

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi Salah Satu persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:

AHMAD INDRIYANTO NUGROHO
NIM. 211105010042

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2025**

**OPTIMALISASI ASURANSI MIKRO BRINS RUMAHKU
DENGAN AKSESIBLE PREMI SEBAGAI PENANGANAN
RESIKO TEMPAT TINGGAL NASABAH DI BRI
INSURANCE JEMBER**

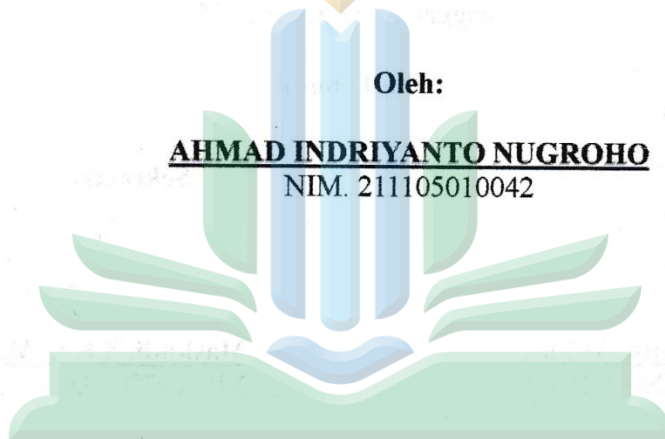
SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi Salah Satu persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

AHMAD INDRIYANTO NUGROHO

NIM. 211105010042



Disetujui Pembimbing

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Dr. Sofiah, M.E.

NIP. 199105152019032005

**OPTIMALISASI ASURANSI MIKRO BRINS RUMAHKU
DENGAN AKSESIBLE PREMI SEBAGAI PENANGANAN
RESIKO TEMPAT TINGGAL NASABAH DI BRI
INSURANCE JEMBER**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi Salah Satu
persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari: Kamis

Tanggal: 30 Oktober 2025

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Adil Siswanto, M.Par.
NIP. 197411102009021001

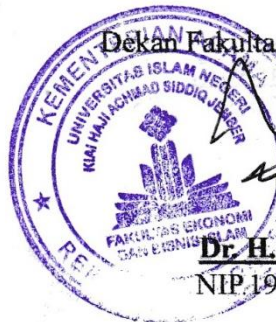
Mashudi, S.E.I., M.E.I.
NIP. 197506052011011002

Anggota:

1. Dr. Munir Is'adi, SE, M.Akun.
2. Dr. Sofiah, M.E.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.
NIP. 196812261996031001

MOTTO

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا • وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ

Artinya: “Barang siapa bertakwa kepada Allah, niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar. Dan memberinya rezeki dari arah yang tidak disangka-sangka.” (QS. At-Talaq: 2–3)*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* Kementerian Agama Republik Indonesia, “Surat At-Talaq: Ayat 2–3,” dalam *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), <https://quran.kemenag.go.id/>.

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, karena atas berkat dan karunia-Nya, skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis persembahkan hasil skripsi ini kepada orang-orang yang penulis sayangi, yaitu:

1. Kepada Ibunda saya, Ibu Kusnawati dan Bapak saya, Bapak Dakhoni Imron, terima kasih telah menjadi teladan bagi saya, terima kasih telah memberikan saya kesempatan untuk melanjutkan studi di perguruan tinggi, terima kasih atas segala dukungan baik materi maupun moral, serta segala doa yang terbaik untuk kesuksesan saya.
2. Saudaraku, yaitu kakak-kakakku dan adik-adikku yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat sehingga aku bisa sampai pada titik ini.
3. Teman-teman seperjuangan yang selalu support, motivation, and helped each other in this college journey. Sehingga Langkah demi langkah terasa lebih ringan.
4. Almamater Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan seluruh dosen Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, khususnya dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah dengan ikhlas mencurahkan waktu dan ilmunya, semoga menjadi ilmu yang barokah dan bermanfaat, Amin.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi dengan judul “Optimalisasi Ansuransi Mikro BRINS Rumahku Dengan Aksesible Premi Sebagai Penanganan Resiko Tempat Tinggal Nasabah di BRI Insurance Jember”. sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana, dapat diselesaikan dengan lancar.

Keberhasilan ini dapat penulis raih berkat dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. Sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang senantiasa menerima penulis sebagai mahasiswa kampus tercinta ini.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Hj. Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si. Sebagai Wakil Dekan 1 bidang akademik serta dosen penasihat akademik. Terimakasih banyak atas arahan dan nasehat serta dukungan yang sangat berarti dalam proses akademik.
4. Dr. H. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I. Sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

5. Ibu Ana Pratiwi, M.S.A. Sebagai Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
6. Ibu Dr. Sofiah M.E. Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam skripsi ini. Terima kasih banyak atas bimbingannya selama ini. Semoga kebaikan selalu mengiringi ibu.
7. Seluruh dosen yang telah memberikan ilmu. Semoga kebaikan selalu dilimpahkan untuk para dosen.
8. Para staff akademik fakultas dan pusat yang telah melayani sebaik mungkin. Dan semua pihak civitas akademik yang telah membantu yang tidak bisa disebutkan satu-persatu penulis ucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya.
9. Kepada seluruh staf BRI Insurance Jember khususnya kepada bapak Ray Ardian putra yang senagtiasa memberikan energi-energi positif, suguhan yang istimewa, kepedulian serta mempermudah jalan penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini mungkin tidak ada kata lain dalam membalas kebaikan mereka selain kata terimakasih dan sukses selalu untuk kalian, beliau-beliau semua adalah orang orang baik yang pernah penulis temukan selama ini.

Jember, Juni 2025

Ahmad Indriyanto Nugroho
Nim. 211105010042

ABSTRAK

Ahmad Indriyanto Nugroho, Sofiah, 2025 : *Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku Dengan Aksesible Premi Sebagai Penanganan Resiko Tempat Tinggal Nasabah di BRI Insurance Jember.*

Kata Kunci : Asuransi Mikro, BRINS Rumahku, Aksesible Premi, Risiko Tempat Tinggal, BRI Insurance Jember.

Risiko kerusakan rumah akibat bencana di Jember menuntut perlindungan finansial yang terjangkau. Asuransi mikro, seperti BRINS Rumahku dari BRI Insurance, menawarkan solusi dengan premi rendah dan prosedur yang sederhana. Namun, penelitian diperlukan untuk menilai efektivitas produk dalam menjangkau dan mengoptimalkan cakupan bagi populasi rentan. Meski demikian, penelitian tetap diperlukan untuk menilai sejauh mana produk ini efektif menjangkau masyarakat berpenghasilan rendah, memahami tingkat pemanfaatannya, serta mengidentifikasi hambatan yang mengurangi optimalisasi cakupannya. Melalui kajian tersebut, dapat dirumuskan strategi yang lebih tepat untuk memperluas perlindungan dan meningkatkan ketahanan finansial masyarakat Jember.

Fokus penelitian mencakup dua bidang utama: 1) Bagaimana mekanisme asuransi mikro BRINS Rumahku di BRI Insurance Jember? 2) Bagaimana optimalisasi asuransi mikro BRINS Rumahku dalam menangani resiko tempat tinggal nasabah BRI Insurance Jember.

Tujuan Penelitian ini Adalah: 1) Untuk mengetahui Mekanisme asuransi mikro BRINS Rumahku di BRI Insurance Jember. 2) Untuk mengetahui Bentuk Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku Dalam Menangani Resiko Tempat Tinggal Nasabah BRI Insurance Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pihak Asuransi BRI Jember dan nasabah. Analisis data dilakukan secara bertahap untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif.

Penelitian ini sampai pada simpulan bahwa 1) Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku memiliki pendaftaran mudah, premi ringan, dan klaim sederhana. Nasabah bisa mendaftar lewat BRI Unit atau Agen BRILink dan langsung menerima e-polis. Klaim cukup dilaporkan dalam tujuh hari dengan dokumen dasar, lalu santunan diproses maksimal sepuluh hari kerja. Produk ini melindungi dari risiko kebakaran dan sejenisnya dengan manfaat Rp15 juta untuk kerusakan rumah serta Rp5 juta santunan duka, sehingga sangat membantu masyarakat berpenghasilan rendah; 2) Asuransi Mikro BRINS Rumahku belum sepenuhnya optimal karena rendahnya literasi masyarakat tentang asuransi. Agar produk lebih efektif, diperlukan edukasi berkelanjutan, sosialisasi melalui berbagai media, pemanfaatan layanan digital untuk pendaftaran dan klaim, serta pendekatan berbasis komunitas agar kepercayaan dan jangkauan meningkat. Dengan langkah ini, produk dapat menjadi perlindungan yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi masyarakat Jember.

DAFTAR ISI

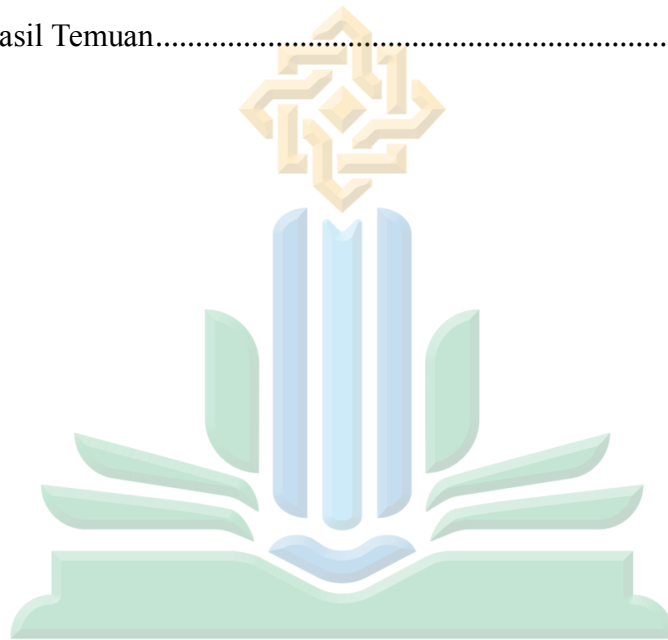
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Istilah.....	13
F. Sistematika Pembahasan	16
BAB II KAJIAN PUSTAKA	18
A. Penelitian Terdahulu.....	18
B. Kajian teori.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	62
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	62

B. Lokasi Penelitian.....	63
C. Subyek Penelitian.....	64
D. Teknik Pengumpulan Data	65
E. Analisis Data	68
F. Keabsahan Data.....	72
G. Tahapan-tahapan Penelitian	73
BAB IV HASIL PENELITIAN	76
A. Gambaran Obyek Penelitian	76
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	82
C. Temuan Penelitian.....	111
BAB V PENUTUP	129
A. Kesimpulan	129
B. Saran.....	131
DAFTAR PUSTAKA.....	133

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	28
Tabel 4.1 Perbandingan Persepsi Dan Tingkat Pemahaman Masyarakat.....	104
Tabel 4.2 Pertumbuhan Premi Bruto	119
Tabel 4.3 Pertumbuhan Laba Setelah Pajak	119
Tabel 4.4 Hasil Temuan.....	124



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Strutur Organisasi.....	80
Gambar 4.2 Kendala Pelaksanaan Produk	106
Gambar 4.3 Peluang Pengembangan Produk	108
Gambar 4.4 Produksi Segmentasi Kinerja Per cabang.....	123



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Indonesia, sebagai negara yang sering mengalami bencana alam seperti gempa, banjir, dan longsor, menghadapi tantangan besar dalam menjaga aset penting masyarakat, terutama tempat tinggal. Banyak orang belum memiliki asuransi untuk rumah mereka, yang membuat mereka rentan terhadap dampak keuangan akibat bencana alam. Menurut data dari Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB), Indonesia terletak di daerah cincin api Pasifik yang sering mengalami bencana, sehingga perlunya asuransi untuk rumah sangat mendesak. Dengan semakin meningkatnya kemungkinan terjadinya bencana dan ketidakpastian ekonomi, sangat penting untuk menawarkan produk asuransi yang dapat diakses oleh masyarakat.¹

Pemerintah berusaha terus menerus untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat. Dari berapa tabungan, berapa pensiun hingga asuransi perlindungan baik asuransi kesehatan hingga asuransi kecelakaan. Ini menunjukkan bahwa pemerintah sudah menyadari betapa pentingnya asuransi untuk masyarakat. Dengan adanya asuransi produk, itu berarti masyarakat telah memberikan tabungan dalam menghadapi kondisi darurat yang kadang memerlukan biaya tidak terencana, dari pemeriksaan penyakit hingga ajalnya. Mengatur perencanaan keuangan dengan melibatkan produk asuransi sangat menguntungkan masyarakat dalam rangka persiapan di masa depan, semakin

¹ Salsabil Shabrina, "Peraturan dan Prosedur Mengenai Polis asuransi Kebakaran di Indonesia" (Makalah, Universitas Diponegoro, (2019): 6.

sering masyarakat menabung di asuransi, uang yang dapat didapatkan pada akhir periode pembayaran premi tentu saja semakin banyak, tergantung kesepakatan yang telah ditetapkan. Masyarakat sangat membutuhkan jaminan kesehatan diri dan keluarga untuk memberikan kenyamanan di masa yang akan datang. Resiko biaya pengobatan tidak terduga bisa menyelesaikannya melalui produk asuransi kesehatan. Bahkan orang yang begitu sehat tiba-tiba bisa menderita penyakit, jadi jangan biarkan kecemasan tersebut mengganggu kita di masa yang akan datang.²

Merujuk pada literasi serta inklusi dari hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan dan Badan Pusat Statistik pada 2 Agustus 2024, survei ini menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia berada di angka 65,43 persen, yang merupakan peningkatan dibandingkan tahun 2022 yang hanya mencapai 49,68 persen. Namun, untuk indeks inklusi keuangan pada tahun ini tercatat 72,02 persen, sementara pada tahun 2022 angka tersebut adalah 85,10 persen, yang menunjukkan terjadinya penurunan pada indeks inklusi keuangan di masyarakat Indonesia. Ini menjadi tantangan yang harus dihadapi untuk terus meningkatkan inklusi, terutama dalam sektor industri asuransi.³

Salah satu daerah yang mencerminkan tantangan tersebut adalah Kabupaten Jember di Provinsi Jawa Timur. Meskipun memiliki potensi ekonomi yang besar, terutama di sektor pertanian, mayoritas penduduk

² Accessed Maret 5, 2025. <https://www.bcalife.co.id/info/tahapan-kehidupan/masa-lajang/3-hal-penting-mengapa-kamu-harus-punya-asuransi>.

³ Otoritas Jasa Keuangan, *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024* (Jakarta: OJK, 2024), hlm. 3–6, <https://ojk.go.id/.../SNLIK%202024.pdf>.

Jember berpenghasilan rendah yang berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jawa Timur tahun 2023, rata-rata pengeluaran per kapita per bulan di Kabupaten Jember sebesar Rp1.053.554.⁴ Angka tersebut mencerminkan total pengeluaran individu untuk kebutuhan makanan dan non-makanan dan juga rentan terhadap risiko keuangan, termasuk risiko terhadap rumah mereka. Berdasarkan data BPS, banyak rumah tangga di Jember tidak memiliki asuransi, yang disebabkan oleh rendahnya tingkat pengetahuan masyarakat tentang manfaat asuransi dan terbatasnya akses terhadap produk perlindungan yang terjangkau.

Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara kebutuhan perlindungan keuangan dengan kemampuan masyarakat untuk mengakses produk asuransi. Penyebab utamanya adalah kurangnya pengetahuan tentang pentingnya asuransi dan keterbatasan akses terhadap produk yang terjangkau. Untuk mengatasi masalah ini, hadir Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku yang memberikan perlindungan bagi masyarakat yang berisiko tinggi terhadap bencana alam atau kerusakan properti. Sebagai bagian dari BRI Group, BRI Insurance telah berkomitmen untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat lewat produk asuransi yang terjangkau. Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku adalah langkah BRI Insurance untuk mendorong inklusi keuangan serta memperkenalkan perlindungan asuransi kepada masyarakat yang belum terjangkau oleh produk asuransi biasa. Produk ini melindungi

⁴ Accessed Mei 1, 2025. <https://jatim.bps.go.id/id/statistics-table/3/V1ZKMWVrSTNOek5ZZUZOcVZEZGFValJvV0hWalFUMDkjMw%3D%3D/rata-rata-pengeluaran-per-kapita-sebulan-makanan-dan-bukan-makanan-di-daerah-perkotaan-dan-perdesaan-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-jawa-timur--rupiah---2023>.

terhadap risiko kerusakan rumah akibat kebakaran, bencana alam, atau kerusakan yang disebabkan oleh kejadian tak terduga. Dengan premi yang terjangkau, produk ini membantu masyarakat di Jember lebih siap menghadapi risiko yang berhubungan dengan tempat tinggal.⁵

Adopsi produk asuransi mikro sangat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi dan sosial masyarakat. Di Jember, meskipun banyak rumah tangga menghadapi risiko kerusakan tempat tinggal, keterbatasan ekonomi sering kali menjadi penghalang utama untuk membeli produk asuransi. Namun, dengan adanya Asuransi Mikro BRINS Rumahku yang menawarkan premi yang ramah di kantong, diharapkan dapat mengatasi kendala ekonomi ini dan memberikan perlindungan yang diperlukan. Selain itu, pengaruh sosial dari rekomendasi keluarga atau teman juga dapat menentukan keputusan masyarakat dalam membeli asuransi. Asuransi merupakan *instrumen* keuangan yang berfungsi untuk memberikan perlindungan dari risiko keuangan yang tidak terduga. Dalam perkembangannya, asuransi mikro merupakan instrumen bagi masyarakat berpenghasilan rendah hingga menengah yang sebelumnya sulit mengakses produk asuransi reguler karena biaya premi yang tinggi dan proses administrasi yang rumit. Asuransi mikro tetap mempertahankan unsur perlindungan *finansial* dengan biaya premi yang lebih rendah, disertai dengan proses pendaftaran dan klaim yang lebih sederhana.

⁵ Syafril et al., "Edukasi Manfaat Asuransi Mikro Bagi Masyarakat Dan Pelaku Umkm Di Komunitas Ibu-Ibu Perumahan Gang Rahayu Banjarmasin," Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol.01 No.01, (Juni 2021): 20-21.

Asuransi mikro merupakan jenis produk asuransi yang diciptakan untuk memberikan perlindungan kepada orang-orang dengan pendapatan rendah, dengan biaya premi yang lebih terjangkau. Menurut ibu Rina sebagai marketing di BRI *Insurance*:

Adanya premi terjangkau nasabah yang bergabung menggunakan produk ini meningkat setiap tahunnya dengan *presentase* 15% sampai 20%.⁶

Produk ini juga menawarkan proses yang lebih mudah untuk pendaftaran, pembayaran premi, dan klaim. Diharapkan, asuransi mikro ini dapat mengatasi masalah akses yang terbatas terhadap produk asuransi tradisional, yang seringkali memiliki premi yang mahal dan proses yang rumit. Salah satu contoh asuransi mikro adalah Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku, yang merupakan usaha BRI Insurance untuk meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia, terutama di daerah seperti Jember, yang memiliki tingkat literasi keuangan lebih rendah dari pada kota-kota besar.⁷

Salah satu hal penting yang membuat Asuransi Mikro BRINS Rumahku berbeda dari produk asuransi lainnya adalah kemudahan dalam akses premi yang sangat terjangkau. Produk ini dirancang untuk memastikan bahwa biaya premi tidak memberatkan konsumen, khususnya bagi mereka yang berpenghasilan rendah.

Aksesible premi ini memungkinkan lebih banyak orang untuk mendapatkan perlindungan asuransi tanpa harus mengorbankan kebutuhan dasar mereka. Namun, meskipun biaya premi cukup terjangkau, tantangan

⁶ Wawancara dengan Rina Agustin, Marketing, di lakukan pada 3 januari 2025.

⁷ Mulawarman Awaloedin, "Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro di Indonesia," *Entrepreneur dan Manajemen Sains*, Vol.2 No. 1 (Juli 2021): 129.

utama adalah menjelaskan kepada masyarakat mengenai manfaat yang ditawarkan oleh produk ini dan mendorong mereka untuk mengambil keputusan tentang asuransi. Edukasi sangat penting untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya memiliki perlindungan asuransi. Banyak konsumen di Jember yang belum sepenuhnya paham tentang manfaat jangka panjang dari asuransi, terutama asuransi mikro. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan potensi Asuransi Mikro BRINS Rumahku, BRI *Insurance* Jember harus melaksanakan program edukasi yang lebih menyeluruh kepada masyarakat. Langkah ini dapat dilakukan melalui seminar, pelatihan, atau dengan menggunakan media sosial untuk menjangkau lebih banyak orang dan mengenalkan produk ini dengan lebih baik.⁸

Jika tergolong menjadi nasabah dari asuransi mikro BRINS Rumahku otomatis apabila kebakaran melanda bangunan yang diasuransikan, perusahaan asuransi akan memberikan kompensasi kepada peserta atau ahli warisnya. Jika Peserta adalah pemilik bangunan atau penyewa rumah, maka Peserta akan memperoleh santunan kebakaran sebesar Rp 15.000.000 (lima belas juta rupiah). Jika Peserta gugur dalam keadaan hidup-hidup sebagai akibat dari peristiwa kebakaran tersebut, Ahli Waris akan menerima kompensasi/santunan duka sebesar Rp 5.000.000 (lima juta rupiah). Satu unit Rumahku hanya boleh dibeli satu unit oleh setiap Peserta untuk satu alamat.

⁸ Febri Nur Rahmawati et al., "Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Asuransi Syariah Di Indonesia," *Bintang Manajemen*, Vol. 01 No.02 (Juni 2023): 241-143.

Santunan akan dibayar sesuai penuh walaupun Peserta atau Ahli Waris sudah atau akan mendapatkan santunan atau ganti rugi dari pihak ketiga.⁹

Jika dilihat dari hasil penelitian Mulawarman Awaloedin, mahasiswa Program Studi Aktuaria, Sekolah Tinggi Ilmu Asuransi Trisakti (STMA Trisakti), Jakarta, tahun 2021, dalam "Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro di Indonesia" mengidentifikasi tantangan paling signifikan dalam asuransi mikro, yaitu kurangnya edukasi kepada masyarakat, rendahnya tingkat kesadaran akan pentingnya asuransi, dan terbatasnya penetrasi di daerah-daerah terpencil. Meskipun BRINS Rumahku memiliki keunggulan yang jelas, namun terdapat kendala dalam meningkatkan angka adopsi. Awaloedin merekomendasikan inovasi dalam penyaluran berbasis teknologi digital dan kolaborasi dengan *platform* keuangan berbasis masyarakat untuk meningkatkan adopsi asuransi mikro. BRINS Rumahku masih menggunakan metode konvensional dalam pemasarannya, sehingga dengan mengadopsi pendekatan digital dapat lebih berdampak dan menjangkau lebih banyak masyarakat.¹⁰

Meskipun potensinya sangat besar, salah satu kendala terbesar dalam memperkenalkan asuransi mikro adalah ketidaktahuan masyarakat akan pentingnya perlindungan asuransi. Oleh karena itu, BRI *Insurance Jember* perlu mengintensifkan edukasi dan sosialisasi manfaat asuransi mikro, terutama kepada masyarakat di daerah dengan literasi keuangan rendah

⁹ Accessed Mart 5, 2025, <https://aaui.or.id/wp-content/uploads/2022/03/1-RUMAHKU-rev-dispute-2021.pdf>.

¹⁰ Mulawarman Awaloedin, "Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro di Indonesia" *Entrepreneur dan Manajemen Sains*, Vol.2 No. 1 (Juli 2021): 132.

seperti Jember. Edukasi dapat dilakukan melalui pelatihan, *workshop*, dan pemanfaatan media sosial agar dapat menjangkau lebih banyak masyarakat. Selain itu, perkembangan teknologi informasi juga menjadi peluang bagi industri asuransi untuk memperluas jangkauan pasarnya. Seiring dengan meningkatnya penetrasi internet di Jember, BRI *Insurance* Jember dapat memanfaatkan teknologi digital seperti aplikasi mobile atau website untuk memudahkan proses pendaftaran, pembayaran premi, dan klaim asuransi. Upaya digitalisasi ini dapat meningkatkan efektivitas layanan dan menarik lebih banyak generasi muda untuk mengikuti program asuransi mikro.

Secara keseluruhan, Asuransi Mikro memiliki potensi besar dalam memberikan perlindungan finansial untuk masyarakat di beberapa daerah, terutama dalam menyikapi risiko tempat tinggal di masa depan. Dengan premi yang terjangkau dan akses mudah, produk ini dapat membantu meningkatkan inklusi keuangan di wilayah tersebut. BRI *Insurance* Jember harus mengoptimalkan strategi pemasaran, meningkatkan edukasi konsumen, dan memanfaatkan teknologi guna menjangkau lebih banyak orang. Dengan pendekatan yang tepat, Asuransi Mikro BRINS Rumahku bisa memberikan kontribusi yang berarti dalam melindungi aset tempat tinggal masyarakat Jember dari berbagai risiko yang mungkin timbul.¹¹

Penelitian dengan judul "Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku Dengan *Aksesible* Premi Sebagai Penanganan Risiko Tempat Tinggal Nasabah di BRI *Insurance* Jember" karena berkeinginan untuk

¹¹ Rayi Alya Lutfiyah et al, "Peran dan Manfaat Asuransi Mikro Syariah Terhadap Ketahanan Ekonomi UMKM", *Iqtisaduna*, Vol.11 No. 1 (Februari 2025): 4-6.

mengoptimalkan potensi besar asuransi mikro sebagai solusi perlindungan finansial terjangkau bagi masyarakat, terutama dalam menempa risiko kebakaran yang bisa mengganggu stabilitas kehidupan. BRINS Rumahku dengan premi yang terjangkau punya potensi untuk memberikan perlindungan terhadap konsumen, terutama di Jember, yang seringkali mengalami keterbatasan ekonomi. Dengan memahami bagaimana *aksesibilitas* premi dapat mempengaruhi tingkat partisipasi dan perlindungan terhadap risiko tempat tinggal.¹²

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berguna bagi BRI *Insurance* dalam meningkatkan penerimaan masyarakat terhadap produk asuransi mikro, serta mengoptimalkan layanan untuk melindungi aset penting dalam kehidupan sehari-hari.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana mekanisme asuransi mikro BRINS Rumahku di BRI *Insurance* Jember?
2. Bagaimana optimalisasi asuransi mikro BRINS Rumahku dalam menangani resiko tempat tinggal nasabah BRI Insurance Jember?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Mekanisme asuransi mikro BRINS Rumahku di BRI Insurance Jember.

¹² Dhea Nita Syafina Rambe et al, "Pengaruh Pemahaman Dan Pendapatan Pedagang Tetap Terhadap Keputusan Menggunakan Asuransi Kebakaran Berdasarkan Padat Penduduk (Studi Kasus Pedagang Sigambal Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhan Batu)", *Penelitian dan Karya Ilmiah*, Vol. 01 No. 06, (Desember 2023): 84-101.

2. Untuk mengetahui Bentuk Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku Dalam Menangani Resiko Tempat Tinggal Nasabah BRI *Insurance* Jember.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. manfaat dapat berupa manfaat yang bersifat teoritis dan juga praktis, seperti kegunaan bagi peneliti, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis.¹³

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak, antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Keuntungan teoritis dari penelitian ini adalah untuk berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di sektor asuransi mikro, terutama dalam konteks akses premi dan penerimaan konsumen terhadap produk asuransi mikro. Penelitian ini semoga dapat menambah teori yang berkaitan dengan perilaku konsumen dalam memilih produk asuransi mikro, juga memberikan pemahaman lebih dalam mengenai bagaimana struktur ekonomi-keuangan, seperti biaya premi yang relatif murah, dapat berdampak pada perasaan masyarakat untuk berpartisipasi dalam asuransi mikro.

Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat menyediakan dasar bagi pengembangan model-model asuransi mikro yang lebih efektif, yang dapat

¹³ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (UIN KHAS Jember, 2021).

diadaptasi oleh perusahaan asuransi lainnya untuk meningkatkan penetrasi pasar dan kesejahteraan masyarakat, khususnya dalam menghadapi risiko kebakaran atau kerusakan tempat tinggal. Juga dapat di jadikan refrensi untuk penelitian selanjutnya dalam konteks asuransi mikro.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis

- 1) Penelitian ini di keluarkan untuk memenuhi syarat pencapaian gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah.
- 2) Dapat memperluas pengalaan, pengetahuan dan wawasan mengenai karya ilmiah sebagai persiapan awal untuk melakukan penelitian lanjutan.
- 3) Untuk menambah informasi yang berhubungan dengan Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dengan Aksesible Premi terhadap Konsumen sebagai Penanganan Risiko Tempat Tinggal Mendatang di BRI Insurance Jember.

b. Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember

- 1) Bertambahnya literatur di perpustakaan UIN Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember, khususnya pada program studi Perbankan Syariah.
- 2) Menambah bahan informasi dan ilmu pengetahuan tentang Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dengan Aksesible Premi terhadap Konsumen sebagai Penanganan Risiko Tempat

Tinggal Mendatang di BRI *Insurance* Jember.

c. Bagi lembaga yang diteliti

Manfaat penelitian ini bagi perusahaan yang dilakukan, yaitu BRI *Insurance* Jember, adalah memberi pemahaman bagaimana cara maksimalkan produk BRINS Rumahku menjadi semakin terjangkau dan tersentuh oleh konsumen di daerah Jember. Perusahaan berkesempatan merencanakan rencana promosi yang lebih khusus untuk meningkatkan penetrasi pasar. Penelitian ini juga dapat memulai untuk membantu BRI *Insurance* Jember menemukan kelemahan dan peluang di produk asuransi mikro yang ada saat ini, serta memberikan rekomendasi untuk mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat, terutama dalam hal perlindungan dihadapi risiko tempat tinggal. Dengan demikian, perusahaan dapat memperluas cakupan perlindungan asuransi, meningkatkan kepuasan konsumen, serta memperkuat posisinya di pasar asuransi mikro.

d. Bagi pembaca

Manfaat penelitian ini bagi pembaca adalah memberikan pemahaman akan pentingnya asuransi mikro khususnya BRINS Rumahku sebagai alternatif perlindungan risiko hunian dengan premi yang terjangkau. Pembaca, masyarakat dan konsumen, serta praktisi asuransi dapat memahami bagaimana premi yang terjangkau mempengaruhi keputusan pembelian asuransi dan memberikan rasa aman terhadap risiko kebakaran atau kerusakan rumah. Penelitian ini

juga memberikan edukasi tentang pentingnya memaksimalkan produk asuransi mikro untuk pemberdayaan masyarakat dan peningkatan kesejahteraan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang makna istilah-istilah yang akan menjadi titik perhatian di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak jadi kesalahpahaman terhadap makna istilah seperti dimaksud oleh peneliti.¹⁴ Definisi istilah yang ada di dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Optimalisasi

Dalam konteks manajemen, ini berarti melakukan kegiatan secara maksimal dan terarah pada tujuan untuk memperoleh keuntungan atau hasil tertinggi secepat mungkin. Oleh karena itu, optimalisasi produk seperti asuransi mikro BRINS Rumahku hanya tercapai jika semua proses dilaksanakan dengan tingkat efektivitas dan efisiensi yang paling tinggi.¹⁵ Sedangkan menurut penelitian miwardi menyebutkan Optimalisasi adalah ukuran yang menyebabkan tercapainya tujuan.

Secara umum, optimalisasi diartikan sebagai pencarian nilai terbaik dari yang tersedia dari beberapa fungsi yang diberikan pada suatu konteks. Hal ini mengimplikasikan bahwa optimalisasi adalah alat ukur

¹⁴ Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (jember. UIN KHAS Jember, 2021), 49.

¹⁵ Praysi Nataly Rattu et al, "Optimalisasi Kinerja Bidang Sosial Budaya Dan Pemerintahan Dalam Perencanaan Pembangunan (Studi Di Kantor Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian Dan Pengembangan Daerah Kabupaten Minahasa)," *Governance*, Vol. 02 No. 01 (2022): 4.

keberhasilan.¹⁶ Sehingga dapat disimpulkan bahwa Optimalisasi adalah proses yang sistematis untuk mencapai hasil terbaik (nilai tertinggi) yang sesuai dengan tujuan dan harapan, yang diukur dari tingkat keberhasilan pencapaian tersebut secara efektif dan efisien.

2. Asuransi Mikro BRINS Rumahku

BRINS Rumahku adalah produk asuransi mikro BRI Insurance yang menawarkan perlindungan rumah dari kebakaran dan kerusakan dengan premi sangat rendah bagi masyarakat menengah ke bawah. Keunggulannya adalah proses yang sangat mudah untuk pendaftaran dan klaim, sekaligus meningkatkan kesadaran perlindungan aset di daerah rawan bencana.¹⁷ Menurut sumber lain mengatakan bahwa Asuransi Mikro BRINS Rumahku adalah perlindungan rumah murah dari BRI Insurance untuk masyarakat berpenghasilan rendah.

Manfaat utamanya adalah pertanggungan kebakaran dan kerusakan, dengan proses pendaftaran dan klaim yang sangat mudah dan premi yang terjangkau.¹⁸ Jadi dapat disimpulkan bahwa Asuransi Mikro BRINS Rumahku adalah produk yang secara inheren optimal karena dirancang untuk mencapai tujuan tertingginya yaitu memberikan perlindungan aset yang efektif dan efisien dengan menggunakan premi

¹⁶ Winardi, *Pengantar Manajemen Penjualan* (Bandung: PT. Citra Aditnya Bakti, 2019), hlm. 363.

¹⁷ Accessed Mart 6, 2025 <https://micro.brins.co.id/home>.

¹⁸ Accessed Mart 7, 2025 <https://aaui.or.id/wp-content/uploads/2022/03/1-RUMAHKU-rev-dispute-2021.pdf>.

yang terendah dan proses yang termudah bagi masyarakat menengah ke bawah.

3. Aksesible Premi

Aksesibel Premi adalah strategi penetapan harga premi asuransi yang terjangkau dan disesuaikan secara khusus dengan kemampuan daya beli masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa produk asuransi (seperti BRINS Rumahku) dapat dengan mudah dijangkau dan dibeli oleh segmen pasar tersebut, sehingga mampu mendorong inklusi keuangan dan meningkatkan kesadaran akan perlindungan properti.¹⁹ Sedangkan dari sumber lain Premi Terjangkau (atau Premi Rendah) didefinisikan sebagai penetapan biaya premi yang Ekonomis, yang berarti premi tersebut ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat dijangkau oleh masyarakat yang memiliki penghasilan rendah atau pendapatan terbatas, serta oleh pekerja di sektor informal.²⁰ Sehingga dapat di mengerti bahwasannya *Aksesibel Premi* adalah strategi penetapan premi yang sangat rendah (Ekonomis), yang fungsinya menghilangkan hambatan biaya agar produk asuransi (seperti BRINS Rumahku) mudah dijangkau dan dibeli oleh masyarakat

¹⁹ Wanda Agustiranda, et al, "Pengaruh pendapatan Premi, Pembayaran Klaim, Dan Risk Based Capital Terhadap pertumbuhan Laba Ppada Perusahaan", Ilmiah Manajemen Bisnis dan Terapan, Vol. 14 No. 01 (2019): 3.

²⁰ Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 9/SEOJK.05/2017 tentang Produk Asuransi Mikro dan Saluran Pemasaran Produk Asuransi Mikro* (Jakarta: OJK, 2017), hlm. 3, <https://www.ojk.go.id/id/ regulasi/Documents/Pages/SEOJK-tentang-Produk-Asuransi-Mikro-dan-Saluran-Pemasaran-Produk-Asuransi-Mikro/SAL%20-%20SEOJK%209%20-%20Asuransi%20Mikro.pdf>.

berpenghasilan terbatas, demi mendorong inklusi keuangan dan perlindungan aset.

F. Sistematika Pembahasan

Resensi buku secara sistematis ini menggambarkan proses penulisan sebuah karya, mulai dari bab pendahuluan hingga bab akhir. Struktur penelitian ini meliputi langkah-langkah sebagai berikut:

Bab I: Pendahuluan Bagian ini merangkum latar belakang arah penelitian, kajian, tujuan penelitian, pemahaman istilah terkait, penerapan kajian, pemahaman istilah terkait, dan struktur pembahasan.

Bab II: Tinjauan Pustaka Bab ini berisi tentang penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan erat dengan topik penelitian dan mengacu pada teori-teori pendukung arah penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian Bab ini menguraikan metode penelitian yang digunakan. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif dan pendekatan penelitian deskriptif.

Bab ini akan menguraikannya dengan detail.

Bab IV: Penyajian dan Analisis Data Bab IV memaparkan temuan penelitian secara rinci, yaitu pengumpulan data, tujuan penelitian, analisis data, dan pembahasan hasil yang diperoleh.

Bab V : Kesimpulan Bab V memuat kesimpulan temuan penelitian dan rekomendasi yang relevan berdasarkan temuan penelitian.

Melalui proses ini diharapkan skripsi dapat disusun dengan tertib dan tidak rumit untuk dipahami.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti menyimpan beberapa hasil penelitian lalu terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, lalu melaksanakannya dalam bentuk ringkasannya, terutama penelitian yang telah diterbitkan ataupun tidak diterbitkan (skripsi, tesis, dan disertasi). Dengan mengambil langkah ini, maka akan dapat diketahui sampai tahap mana orisinalitas dan tempat penelitian yang akan dilakukan.²²

Sebelumnya terdapat analisis yang merupakan atas hasil-hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik yang diteori. Fungsi utama penelitian sebelumnya adalah untuk menjelaskan perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian sejenis sebelumnya dan untuk menyatakan masalah yang relevan dengan masalah yang akan diteliti. Dalam hal ini, peneliti akan membahas beberapa hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan latar belakang penelitian yang akan dilakukan dan mengulas hasil tersebut. Pendekatan ini memungkinkan peneliti menilai keunikan dan lokasi penelitian yang dilakukan. Di bawah ini adalah contoh penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini.

Fungsi umum dari tinjauan pustaka adalah untuk membedakan penelitian yang dilakukan dengan penelitian serupa sebelumnya dan untuk mengidentifikasi aspek-aspek yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

²² Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. 50.

Pada bagian ini peneliti menyajikan beberapa temuan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik penelitian yang diteliti dan kemudian menuliskan rangkumannya. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami secara mendalam kontribusi asli dan posisi penelitian yang diusulkan. Berikut adalah contoh penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini ;

1. Penelitian yang dilakukan oleh Syafril, Risya Nindya Syafitri, Yusuf Asyahri, Hiadayatullah Ashari mahasiswa UIN Atasari Banjarsari, pada tahun 2021 mengulas mengenai “Edukasi Manfaat Asuransi Mikro Bagi Masyarakat Dan Pelaku UMKM Di Komunitas Ibu-Ibu Perumahan Gang Rahayu Banjarmasin”.

Penelitian ini mengkaji tentang Keterjangkalan kesadaran masyarakat terhadap nilai manfaat asuransi Metode yang digunakan pada program edukasi ini adalah deskriptif kualitatif, yang digunakan untuk memahami pemahaman masyarakat terhadap manfaat asuransi mikro melalui komunikasi efektif, fokusannya diberikan di dua aspek utama: pertama, paparan dan dampak asuransi mikro terhadap masyarakat, terutama pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah, dengan mengeksplorasi berubahnya persepsi mereka atas asuransi yang lebih terjangkau; kedua, ketepatan program edukasi dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat, menganalisis dampak positif program ke atas masyarakat berpenghasilan rendah dalam mengelabui ujian ekonomi dan musibah.²³

²³ Syafril et al, “Edukasi Manfaat Asuransi Mikro Bagi Masyarakat Dan Pelaku Umkm Di Komunitas Ibu-Ibu Perumahan Gang Rahayu Banjarmasin,” Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol.01 No.01 (Juni 2021): 23.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Mulawarman Awaloedin sebagai mahasiswa Program Studi Aktuaria, Trisakti School of Insurance (STMA Trisakti), Jakarta pada tahun 2021 tentang “Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro Di Indonesia”.

Pemfokusan penelitian artikel ini adalah menganalisis perkembangan bisnis asuransi mikro di Indonesia, yang masih sifatnya terbatas di kota-kota besar dan belum menjangkau masyarakat berpenghasilan rendah, sesuai dengan tujuan utama asuransi mikro dengan menggunakan metode penelitian Kualitatif. Penelitian ini juga membandingkan dengan Filipina yang lebih maju dalam skema asuransi mikro, serta mengidentifikasi tantangan dan hambatan yang menghambat pertumbuhannya di Indonesia. Di atas juga terdapat temuan dalam penelitian ini yaitu mengenai potensi pengembangan asuransi mikro yang bersamaan, misalnya kecelakaan diri, rumah, dan pertanian, serta darurat pengaplikasian teknologi ICT-based untuk mendorong peningkatan distribusi dan penetrasi produk. Secara keseluruhan, penelitian ini dimaksudkan untuk menawarkan saran dengan tujuan untuk mengecilkan celah tumbuh kembang industri asuransi mikro di Indonesia yang terlalu jauh tertinggal dengan negara sebelahny.²⁴

3. Penelitian dilakukan oleh Qomariah Lahamid, Hafizah Indriyanti mahasiswa UIN Sultan Syarif Kasim Riau pada tahun 2021 dengan judul

²⁴ Mulawarman Awaloedin, “Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro di Indonesia,” *Entrepreneur dan Manajemen Sains*, Vol.2 No. 1 (Juli 2021): 131-132.

Strategi penjualan polis asuransi kebakaran Studi kasus: PT. Asuransi Jasa Indonesia Cabang Pekanbaru.

Penelitian ini menganalisis strategi penjualan polis asuransi kebakaran pada PT Asuransi Jasa Indonesia Cabang Pekanbaru, Riau menjadi tujuan penelitian ini. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk mengkaji unsur-unsur yang mempengaruhi kinerja penjualan, seperti pengembangan produk, penetapan harga, promosi, strategi pemasaran, dan kesulitan dalam mencapai target. Selain itu, penelitian ini menemukan hambatan seperti ketidaktahuan masyarakat umum terhadap asuransi kebakaran dan pentingnya pengembangan produk dan riset pasar dalam meningkatkan penjualan jangka panjang. Fokus utama penelitian ini adalah pada peningkatan penjualan dan strategi pemasaran untuk paket asuransi kebakaran.²⁵

4. Penelitian dilakukan oleh Indra Afritaa, Wilda Arifalina mahasiswa Fakultas Hukum, Universitas Lancang Kuning, Pekanbaru, Indonesia pada tahun 2021 tentang “Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Asuransi Jiwa terhadap Tertanggung dalam Pembayaran Klaim Asuransi”

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji kewajiban hukum perusahaan asuransi jiwa kepada tertanggung dalam pembayaran klaim asuransi, khususnya ketika perusahaan asuransi tersebut mengajukan pailit. Penelitian ini mengkaji kewajiban perusahaan asuransi dalam membayar klaim dan perlindungan hukum yang diberikan kepada

²⁵ Qomariah Lahamid, et al, “Strategi penjualan polis asuransi kebakaran Studi kasus: PT. Asuransi Jasa Indonesia Cabang Pekanbaru,” *Bisnis dan Manajemen*, Vol. 01 No. 01 (April 2021): 17-19.

tertanggung berdasarkan ketentuan polis asuransi jiwa dengan menggunakan pendekatan hukum normatif. Penelitian mengenai ini lebih berfokus pada strategi pemasaran produk asuransi rumah dengan premi yang terjangkau, sedangkan terdahulu berfokus pada kewajiban perusahaan dalam membayar klaim, khususnya dalam situasi kebangkrutan. Meskipun keduanya berkaitan dengan sama-sama membahas tentang pentingnya asuransi yang dapat memberikan perlindungan yang efektif kepada penggunaannya.²⁶

5. Penelitian yang dilakukan oleh Reni Alsakinah, Muhammad Iqbal Fasa, Suharto Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada tahun 2022 dengan judul penelitian “Perkembangan asuransi Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19”.

Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengembangan asuransi syariah di Indonesia selama pandemi COVID-19 dan peranannya dalam pemulihan ekonomi sektor keuangan syariah. Penelitian ini mempertimbangkan bagaimana asuransi syariah di Indonesia menghadapi tantangan seperti persaingan asuransi dengan asuransi, asuransi swasta umum, dan asuransi versi digital lainnya berdasarkan usaha asuransi. Penelitian ini mempertimbangkan asuransi syariah dalam konteks manajemen risiko masyarakat dan kontribusinya dalam pengurangan risiko. Selain itu, penelitian ini juga mempertimbangkan bagaimana peraturan pengembangan asuransi syariah dan ketentuan juga

²⁶ Indra Afrita, et al, “Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Asuransi Jiwa terhadap Tertanggung dalam Pembayaran Klaim Asuransi,” *Hukum Respublica Universitas Lancang Kuning*, Vol. 01 No. 01 (Mei 2021): 6-8.

dapat mempengaruhi perkembangannya untuk mendukung sektor keuangan syariah dan pembangunan Indonesia melalui kontribusi hukum ekonomi.²⁷

6. Penelitian yang dilakukan oleh Suhaila Zulkifli, Stefanie, Margareth Christiana Philip, Josua Hasiholan Purba Mahasiswa Ilmu Hukum, Universitas Prima Indonesia pada tahun 2022 dengan judul “Analisis Yuridis Terhadap Penerapan Prinsip Indemnity Dan Insurable Interest Pada Asuransi Kebakaran di PT. Asuransi Tokio Marine”.

Fokus penelitian artikel ini adalah analisis yuridis penerapan prinsip Indemnity dan Insurable Interest pada asuransi kebakaran di PT Tokio Marine Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengartikulasikan bagaimana kedua prinsip tersebut diterapkan dalam asuransi kebakaran, yaitu terkait dengan pengalihan risiko kerugian atau kerusakan harta benda. Dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, data dikumpulkan melalui wawancara dan studi kepustakaan dari sumber primer dan sekunder. Kajian ini juga menyoroti pentingnya prinsip Indemnity dalam memberikan kompensasi kerugian secara seimbang, serta prinsip Insurable Interest yang menghubungkan pihak yang berkepentingan dengan objek asuransi untuk mencegah penyalahgunaan dan menjamin keabsahan klaim asuransi kebakaran.²⁸

²⁷ Reni Alsakinah, et al, “Perkembangan Asuransi Syariah Indonesia Pada Masa Pandemi Covid-19,” *Dinamika Ekonomi Syariah*, Vol. 09, No. 02 (2022): 113-114.

²⁸ Suhaila Zulkifli et al, “Analisis Yuridis Terhadap Penerapan Prinsip Indemnity Dan Insurable Interest Pada Asuransi Kebakaran di PT. Asuransi Tokio Marine,” *Ilmu Hukum*, Vol. 06, No. 01 (Maret 2022): 100-103.

7. Penelitian di lakukan oleh Dhea Nita Syafina Rambe, Yenni Samri Juliati Nasution, Budi Dharma Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tahun 2023 dengan judul “Pengaruh Pemahaman Dan Pendapatan Pedagang Tetap Terhadap Keputusan Menggunakan Asuransi Kebakaran Berdasarkan Padat Penduduk (Studi Kasus Pedagang Sigambal Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhan Batu)”.

Tujuan utama penelitian ini adalah menganalisis dampak pemahaman dan pedagang tetapterhadap keputusan menggunakan asuransi kebakaran di Pasar Sigambal, Kecamatan Sigambal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman mahasiswa tentang asuransi kebakaran dan pendapatannya mempengaruhi kesediaannya menggunakan jasa asuransi tersebut di atas. Dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda, penelitian ini menguji hubungan antara variabel-variabel yang diteliti dengan keputusan pedagang dalam membeli asuransi kebakaran. Laporan ini juga melihat faktor-faktor yang menyebabkan beberapa anggota pedagang tidak menggunakan perlindungan asuransi meskipun usaha mereka tetap menghasilkan keuntungan sehubungan dengan risiko kebakaran.²⁹

8. Penelitian yang di lakukan oleh Febri Nur Rahmawati, Hindun Asmarani, Ilma Asriningtyas dan Agus Eko Sujianto Mahasiswa UIN Sayyid Ali

²⁹ Dhea Nita Syafina Rambe et al, “Pengaruh Pemahaman Dan Pendapatan Pedagang Tetap Terhadap Keputusan Menggunakan Asuransi Kebakaran Berdasarkan Padat Penduduk (Studi Kasus Pedagang Sigambal Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhan Batu),” *Penelitian dan Karya Ilmiah*, Vol. 01 No. 06 (Desember 2023): 95-97.

Rahmatullah Tulungagung pada tahun 2023 dengan judul penelitian “Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Asuransi Syariah Di Indonesia”.

Penelitian artikel ini difokuskan pada peran asuransi syariah dalam penguatan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Penelitian ini ingin mempertimbangkan tidak hanya pendekatan sebagaimana yang dapat digunakan pemain dari sektor ini dalam mendukung perekonomian melalui penyediaan sumber pembiayaan, pengaliran risiko dan investasi dana sesuai syariah. Tetapi, pada saat yang sama, artikel ini memiliki beberapa ide dan ketentuan sebelumnya yang ingin ditekankan, dan yang terpenting, kontribusi asuransi syariah terhadap kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, faktor ini memiliki kesempatan dan peran besar dalam mendukung investasi, mengurangi kerugian dan dengan cara ini menguatkan kesejahteraan ekonomi dari Indonesia.³⁰

9. Penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Hukum IBLAM pada tahun 2023 dengan judul penelitian “Penerapan Asas Kejujuran Dalam perjanjian Asuransi Kebakaran Di Indonesia”.

Penelitian ini mengkaji penerapan asas itikad baik dalam kontrak asuransi kebakaran di Indonesia dengan fokus utama pada kewajiban tertanggung untuk memberikan keterangan yang benar, jujur, dan lengkap mengenai objek asuransi sesuai dengan Pasal 251 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD). Asas kejujuran sangat penting dalam kontrak

³⁰ Febri Nur Rahmawati et al, “Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Asuransi Syariah Di Indonesia,” *Bintang Manajemen*, Vol.01 No.02 (Juni 2023): 245.

asuransi karena memiliki karakter yang unik dibandingkan dengan kontrak hukum perdata lainnya. Penelitian ini juga menunjukkan bagaimana tata cara dan prosedur pengajuan klaim asuransi kebakaran yang diatur dalam Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI), dan mengevaluasi efisiensi penerapan asas kejujuran dalam praktik, baik secara hukum maupun pelaksanaan di lapangan oleh penanggung dan tertanggung.³¹

10. Penelitian yang dilakukan oleh Fatimatuzzahro, Zasqia Noer Aliyah, Nahdiatul Fitria, dosen serta mahasiswa Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember pada tahun 2024 dengan judul penelitian “Perhitungan Dan Prosedur Jaminan Kematian Pt.Taspen (Persero) Kantor Cabang Jember”.

Fokus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan manfaat dan tata cara pengajuan santunan kematian (JKM) di PT TASPEN (Persero) Kantor Cabang Jember. Penelitian ini meliputi proses perhitungan santunan dan tahapan pengajuan klaim oleh ahli waris, seperti persyaratan dokumen. Selain itu, penelitian ini menganalisis kinerja layanan PT TASPEN (Persero) dalam membayarkan JKM, mengidentifikasi kendala dalam proses tersebut, dan memberikan saran untuk meningkatkan kualitas layanan kepada peserta dan ahli waris.³²

11. Penelitian yang dilakukan oleh Rayi Alya Luthiyah, R. Ali Pangestu, Lise Purnamasari mahasiswa Universitas Djuanda Bogor pada tahun 2025

³¹ Sandi Nugraha, “Penerapan Asas Kejujuran Dalam perjanjian Asuransi Kebakaran Di Indonesia” *Journal Evidence of Law*, Vol.02 No.01 (Maret-april 2023): 6-9.

³² Fatimatuzzahro et al, “Perhitungan Dan Prosedur Jaminan Kematian Pt. Taspen (Persero) Kantor Cabang Jember,” *Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol.02 No.02 (Maret 2024): 488-490.

dengan judul penelitian “Peran dan Manfaat Asuransi Mikro Syariah Terhadap Ketahanan Ekonomi UMKM”.

Dalam penelitian di atas, penulis telah membahas peran asuransi mikro syariah pada ketahanan ekonomi UMKM melalui program KUR. Asuransi mikro syariah tidak hanya membantu mitigasi risiko dan memberikan perlindungan, tetapi juga memungkinkan UMKM memperluas opini dan meningkatkan pendapatan. Lebih lanjut, asuransi mikro syariah juga lebih memudahkan akses pendanaan dan lebih meningkatkan daya saing UMKM karena prinsip syariah, faktor yang telah disoroti dalam penelitian di atas. Penelitian tersebut juga memberikan usulan bahwa perlu ada kebijakan yang mendukung akses pembiayaan dan sosialisasi asuransi mikro syariah bagi UMKM di Indonesia³³

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Penelitiain Terdahulu	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Syafril, Risya Nindya Syafitri, Yusuf Asyahri, Hiadayatullah Ashari, Tahum 2021	Edukasi Manfaat Asuransi Mikro Bagi Masyarakat Dan Pelaku UMKM Di Komunitas Ibu-Ibu Perumahan Gang Rahayu Banjarmasin	Persamaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya terletak pada metode penelitian yang menggunakan kualitatif dan memberikan edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya manfaat asuransi.	Namun Perbedaan yang signifikan terletak pada produk asuransi dan lokasi yang mana penelitian ini di lakukan di daerah Jember sedangkan penelitian terdahulu di daerah Banjarmasin

³³ Rayi Alya Lutfiyah et al, “Peran dan Manfaat Asuransi Mikro Syariah Terhadap Ketahanan konomi UMKM,” Iqtisaduna, Vol.11 No. 1 (Februari 2025): 11.

2	Mulawarman Awaloedin, Tahun 2021	Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro Di Indonesia	Dua penelitian tersebut sama sama berbicara mengenai asuransi mikro sebagai solusi untuk masyarakat bertempat rendah, dengan target memperluas akses masyarakat terhadap produk asuransi mikro yang relatif terjangkau dan efektif.	Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sekarang terletak pada cakupannya. Penelitian ini bersifat makro, yaitu meneliti perkembangan industri asuransi mikro di Indonesia secara umum,. Dan selanjutnya penelitian sekarang lebih spesifik pada produk BRINS Rumahku yang fokus pada premi aksesibilitas untuk perlindungan risiko tempat tinggal di Jember
3	Qomariah Lahamid, Hafizah Indriyanti, Tahun 2021	Strategi penjualan polis asuransi kebakaran Studi kasus: PT. Asuransi Jasa Indonesia Cabang Pekanbaru	Persamaan penelitian ini dengan penelitian sekarang terletak pada pembahasannya yaitu edukasi tentang pentingnya asuransi selain itu fokus utamanya yaitu memberikan peningkatan pada penggunaan asuransi agar masyarakat dapat terjaga Ketika terjadi musibah yang tidak di inginkan.	Penelitian ini juga memiliki perbedaan yaitu salah satunya adalah tempat penelitian di mana penelitian sekarang di Jember sedangkan penelitian terdahulu di daerah Riau dan penelitian ini berfokus kepada strategi pemasaran dan penjualan sedangkan penelitian sekarang fokusnya adalah pada aksesibilitas premi untuk nasabah
4	Indra Afritaa, Wilda Arifalina, Tahun 2021	Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Asuransi Jiwa terhadap	keduanya berkaitan dengan sama-sama membahas tentang pentingnya asuransi yang dapat	Penelitian mengenai sekarang lebih berfokus pada strategi pemasaran produk asuransi

		Tertanggung dalam Pembayaran Klaim Asuransi	memberikan perlindungan yang efektif kepada penggunanya.	rumah dengan premi yang terjangkau, sedangkan ini berfokus pada kewajiban perusahaan dalam membayar klaim, khususnya dalam situasi kebangkrutan
5	Reni Alsakinah, Muhammad Iqbal Fasa, Suharto, Tahun 2022	Perkembangan asuransi syariah Pada Masa Pandemi Covid- 19	Keduanya membahas risiko asuransional dalam hal mengurangi risiko dan melindungi peristiwa finansial,	Perbedaannya penelitian ini Penelitian asuransi syariah mempertimbangkan kontribusi sektor keuangan syariah terhadap perekonomian dari Indonesia dan tantangan pandemi, sementara penelitian sekarang pada peningkatan asuransi perumahan dengan premi terjangkau yang paling efektif di Jember.
6	oleh Suhaila Zulkifli, Stefanie, Margareth Christiana Philip, Josua Hasiholan Purba, Tahun 2022	Analisis Yuridis Terhadap Penerapan Prinsip Indemnity Dan Insurable Interest Pada Asuransi Kebakaran di PT. Asuransi Tokio Marine	Keduanya mempunyai tujuan yang sama dalam hal jaminan yang sesuai untuk melindungi terhadap risiko temporal dan menggunakan pendekatan kualitatif juga pembahasan yang sama tentang asuransi.	Perbedaan kedua penelitian tersebut adalah penelitian ini berfokus pada penerapan prinsip hukum indemnity dan insurable interest pada asuransi kebakaran, sedangkan penelitian ini berfokus pada optimalisasi produk asuransi rumah dengan harga yang kompetitif bagi

				konsumen.
7	Dhea Nita Syafina Rambe, Yenni Samri Juliati Nasution, Budi Dharma, Tahun 2023	Pengaruh Pemahaman Dan Pendapatan Pedagang Tetap Terhadap Keputusan Menggunakan Asuransi Kebakaran Berdasarkan Padat Penduduk (Studi Kasus Pedagang Sigambal Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhan Batu)".	Penelitian ini dengan penelitian sekarang memiliki kesamaan dalam pembahasan yaitu tentang asuransi dan sama-sama memiliki tujuan memberikan edukasi betapa pentingnya mengenal atau memanfaatkan asuransi.	Penelitian ini dan sekarang berbeda, Penelitian sekarang membahas optimalisasi produk asuransi rumah dengan premi yang terjangkau bagi nasabah, sedangkan penelitian ini berkonsentrasi pada pedagang biasa di pasar tradisional dan faktor pemahaman dan pendapatan yang memengaruhi pilihan mereka.
8	Febri Nur Rahmawati, Hindun Asmarani, Ilma Asriningtyas dan Agus Eko Sujianto, Tahun 2023	Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Asuransi Syariah Di Indonesia.	Secara umum, kedua penelitian tersebut serupa satu sama lain tidak hanya dalam hal pentingnya masalah asuransi tersebut, tetapi juga cara memecahkan permasalahannya. Secara bersamaan, keduanya menunjukkan perlunya asuransi bagi masyarakat dan pada saat yang sama produk-produk eksklusif	Perbedaannya Penelitian ini membahas peran asuransi syariah dalam mendukung perekonomian nasional, dengan kontribusi pada pembiayaan, investasi, dan kesejahteraan masyarakat secara nasional. Sementara penelitian sekarang fokus pada optimalisasi asuransi BRINS Rumahku, yang menawarkan premi terjangkau untuk perlindungan risiko tempat tinggal di Jember.

9	Penelitian yang di lakukan oleh Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Hukum IBLAM pada tahun 2023	Penerapan Asas Kejujuran Dalam perjanjian Asuransi Kebakaran Di Indonesia	Penelitian memiliki kesamaan dari segi objek kajian, yakni sama-sama membahas perjanjian asuransi kebakaran sebagai salah satu bentuk perlindungan terhadap risiko kerusakan tempat tinggal. Keduanya juga menekankan pentingnya prinsip dasar dalam perasuransian, seperti asas kejujuran dan perlindungan risiko.	Namun, perbedaannya terletak pada fokus dan pendekatan penelitiannya; penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada aspek hukum normatif asas kejujuran dalam perjanjian asuransi secara umum berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, sedangkan penelitian ini lebih menitikberatkan pada optimalisasi produk asuransi mikro BRINS Rumahku dari segi aksesibilitas premi sebagai salah satu strategi penanganan risiko tempat tinggal nasabah di wilayah Jember, dengan pendekatan yang lebih aplikatif dan berdasarkan kebutuhan masyarakat berpendapatan rendah.
10	Penelitian yang di lakukan oleh Fatimatuazzahro, Zasqia Noer Aliyah, Nahdiatul Fitria, tahun 2024	Perhitungan Dan Prosedur Jaminan Kematian Pt. Taspen (Persero) Kantor Cabang Jember.	keduanya memiliki kesamaan dalam hal analisis prosedur klaim, efektivitas layanan, dan kemampuan lembaga dalam memberikan perlindungan finansial kepada	Perbedaan yang paling menonjol dari kedua penelitian tersebut adalah subjek kajian dan ruang lingkup penelitian. Penelitian terdahulu difokuskan pada

			peserta asuransi	penentuan manfaat dan tata cara pengajuan klaim asuransi sosial bagi pegawai negeri sipil dan pekerja BUMN yang keduanya bersifat wajib dan berbasis manfaat negara. Sementara itu, penelitian saat ini bertujuan untuk mengoptimalkan produk asuransi mikro berbasis premi yang terjangkau bagi masyarakat, khususnya pada properti lindung.
11	Rayi Alya Luthiyah, R. Ali Pangestu, Lise Purnamasari, Tahun 2025	Peran dan Manfaat Asuransi Mikro Syariah Terhadap Ketahanan Ekonomi UMKM	persamaan dari kedua studi ini adalah mengenai peran asuransi dalam memperbaiki kesejahteraan dan melestarikan kontinuitas perlindungan dari risiko yang terjadi.	perbedaan nya ialah letak penelitian yaitu peneliti terdahulu meneliti di daerah bogor sedangkan penelitian saat ini di kabupaten jember

Sumber ; diolah peneliti tahun 2025

Penelitian ini memiliki kemiripan dengan sebagian besar penelitian sebelumnya yang membahas tentang edukasi dan peran asuransi sebagai proteksi finansial bagi masyarakat, terutama dalam hal peningkatan kesadaran dan ketersediaan produk asuransi. Penelitian-penelitian sebelumnya telah mengulas berbagai aspek, seperti manfaat asuransi mikro, strategi pemasaran, efisiensi produk, serta analisis ekonomi dan hukum dalam pemanfaatan

asuransi. Namun, penelitian ini memiliki perbedaan yang cukup signifikan, terutama pada fokus utamanya, yaitu mengoptimalkan produk BRINS Rumahku dengan premi yang terjangkau bagi masyarakat di Kabupaten Jember.

Perbedaan lainnya terletak pada objek penelitian yang lebih spesifik dibandingkan penelitian terdahulu yang lebih condong pada asuransi jiwa, kebakaran, dan asuransi syariah secara umum. Selain itu, penelitian ini juga membahas bagaimana aksesibilitas masyarakat kelas atas dapat menjadi faktor yang signifikan dalam meningkatkan keikutsertaan asuransi mikro sebagai wahana perlindungan risiko perumahan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk meningkatkan cakupan asuransi mikro dan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan finansial melalui produk yang lebih luas dan terjangkau.

B. Kajian teori

Kajian teori ini yang berisikan tentang pembahasan teori yang di jadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan yang luas dan mendalam wawasan peneliti untuk mengkaji permasalahan yang akan di pecahkan sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian.³⁴

1. Optimalisasi Produk Asuransi

a. Teori Optimalisasi

Theory of Constraints (TOC) adalah sebuah filosofi manajerial yang dikembangkan oleh Eliyahu M. Goldratt, yang berfokus pada

³⁴ Tim Penyusun, *Pdoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (UIN KHAS Jember PRES, 2021).

identifikasi dan pengelolaan kendala yang menghambat tujuan suatu sistem. Teori ini berasumsi bahwa dalam setiap sistem, baik sistem produksi, layanan, organisasi, atau sistem manajemen, akan selalu ada setidaknya satu mata rantai yang lemah (kendala) yang kebetulan menjadi faktor pembatas utama. TOC menjelaskan bahwa seberapa baik kinerja seluruh sistem sangat bergantung pada kemandirian organisasi dalam mengidentifikasi, mengelola, dan menghilangkan kendala tersebut. Oleh karena itu, upaya perbaikan perlu ditujukan pada area yang menjadi kendala utama sehingga hasil yang diperoleh adalah yang terbaik dalam hal validitas.³⁵

TOC memiliki lima langkah utama dalam penggunaannya, yaitu:

- 1) menentukan batasan sistem,
- 2) memutuskan bagaimana batasan tersebut akan dimanfaatkan,
- 3) mengubah seluruh sistem agar sesuai dengan keputusan ini,
- 4) meningkatkan kekuatan batasan, dan
- 5) kembali ke langkah pertama jika batasan terakhir telah terlampaui,

Sesuai dengan gagasan untuk mencegah inersia sebagai batasan baru. Penerapan TOC telah digunakan secara luas di sebagian besar sektor seperti manufaktur, layanan publik, dan keuangan, karena sistem ini mempromosikan perbaikan berkelanjutan dan efisiensi yang

³⁵ F. Wahyu Prabowo, *Optimalisasi Laba melalui Penerapan Theory of Constraints (TOC) selama Pandemi Covid-19*, Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, Vol. 8, No. 2 (2021): 5.

didorong oleh fokus. Dalam kasus asuransi mikro, penerapan TOC dapat menawarkan wawasan tentang hambatan utama seperti akses terbatas, literasi pelanggan rendah, atau desain premi yang kurang kompetitif. Dengan mengelola batasan ini secara strategis, bisnis dapat memaksimalkan distribusi produk, meningkatkan keterlibatan masyarakat, dan meningkatkan posisi asuransi sebagai tindakan pengurangan risiko yang berharga.³⁶

b. Optimalisasi Produk asuransi

Dalam upaya mengoptimalkan program Asuransi Mikro Rumahku BRINS dengan premi rendah, pendekatan Theory of Constraints (TOC) penting dilakukan untuk mengidentifikasi dan mengatasi kendala-kendala paling signifikan yang menghambat efektivitas penyaluran produk asuransi mikro ini di wilayah Jember. TOC mengidentifikasi bahwa dalam suatu sistem, terdapat satu atau lebih kendala utama yang membatasi tercapainya tujuan, sehingga kendala-kendala tersebut perlu diidentifikasi dan diperbaiki terlebih dahulu untuk mempersingkat keseluruhan proses. Kendala-kendala tersebut dapat berupa literasi asuransi yang rendah, proses penyaluran yang belum optimal, atau struktur premi yang kurang fleksibel. Dengan mengatasi kendala-kendala tersebut, efektivitas program asuransi

³⁶ Prabowo, "Peran Ekonomi," 6.

mikro dapat ditingkatkan secara signifikan sehingga dapat menjangkau segmen yang lebih rentan.³⁷

Selain itu, efektivitas program ini sangat bergantung pada sejauh mana premi yang ditawarkan masih terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah, yang menjadi fokus utama asuransi mikro. Oleh karena itu, prinsip inklusi keuangan dan aksesibilitas ekonomi digunakan untuk mengukur sejauh mana produk asuransi mikro telah menembus masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan formal. Premi yang rendah dan mudah diakses di sini merupakan indikator penting aksesibilitas. Lebih jauh, teori manajemen risiko membentuk fondasi yang mendasari keberadaan asuransi mikro sebagai alat perlindungan terhadap risiko perumahan akibat bencana atau kerusakan, yang sering kali menimbulkan risiko keuangan yang besar bagi kelompok-kelompok yang terpinggirkan. Kombinasi teori-teori ini memberikan fondasi yang kuat dalam pengembangan strategi optimalisasi yang tidak hanya efisien secara operasional, tetapi juga inklusif dan sadar akan perlindungan risiko.³⁸

TOC berfokus pada identifikasi kendala kritis yang membatasi kinerja seluruh sistem. Dalam asuransi mikro, kendala mungkin ada di area seperti pekerjaan administratif, ketersediaan premi, atau bahkan kesadaran publik akan manfaat asuransi. Dengan TOC, kita dapat mengidentifikasi kendala yang paling membatasi optimalisasi produk

³⁷ Aditya Paramitha et al, *Optimalisasi Kapasitas Stasiun Kerja dengan Metode Theory of Constraints (TOC) di PT. XYZ*, Jurnal Riset dan Konseptual, Vol. 9, No. 4 (2024): 1013.

³⁸ Paramitha et al, "Peran Ekonomi," 1013.

asuransi mikro dan mengatasinya satu per satu untuk mengoptimalkan efisiensi produk ini.

2. Asuransi

a. Pengertian Asuransi

Asuransi (Verzekering atau Insurance) artinya perlindungan. Prof.R. Sukardono, Guru Besar Hukum Dagang, menerjemahkan asuransi yang berasal dari Verzekeraar dengan penjamin, yaitu pihak yang menanggung resiko. Sementara Verzekeerde diterjemahkan sebagai tertanggung, yaitu orang yang mengalihkan risiko ke miliknya harta benda atau nyawa kepada tertanggung. Prodjodikoro menggunakan istilah tersebut asuransi sebagai serapan dari *assurantie* (Belanda), Penjamin bagi penanggung dan penanggung bagi tertanggung. Dalam asuransi suatu pihak dapat mengasuransikannya bagi pihak lain yang menderita kerugian secara tanggung renteng dari suatu peristiwa yang akan terjadi, sebagai balasannya, Pihak tersebut harus membayar kerugian kepada pihak yang bersedia mengasuransikannya. Oleh Asuransi umum dapat diartikan sebagai perjanjian yang dibuat oleh sekelompok individu masing-masing mengalami kerugian kecil yang tidak terduga. Jika Yang rugi adalah salah satu orang yang menjadi anggota perkumpulan itu kerugiannya harus dibagikan kepada mereka.³⁹

³⁹ Dwi Tatak Subagiyo et al, *Hukum Asuransi*, (Surabaya: PT REVKA PETRA MEDIA, 2016), 7.

Asuransi memiliki kemampuan untuk mengurangi kemiskinan karena melindungi masyarakat dari risiko keuangan akibat kejadian tak terduga seperti bencana alam, kecelakaan, atau penyakit. Tanpa asuransi, rumah tangga miskin menggunakan tabungan, menjual aset, atau meminjam untuk menutupi kerugian, yang selanjutnya memperburuk situasi ekonomi mereka. Dengan asuransi, mereka memiliki penyangga keuangan yang memungkinkan mereka untuk tetap bertahan secara ekonomi bahkan dalam menghadapi bencana. Selain itu, asuransi juga mendorong inklusi keuangan karena membuka akses ke berbagai layanan keuangan yang lebih luas, memungkinkan masyarakat untuk merencanakan masa depan, dan membuat sistem ekonomi lebih tangguh terhadap guncangan keuangan.⁴⁰

Pasal 246 KUHP mengatur bahwa asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian, dimana penanggung terikat dengan tertanggung melaluinya premi, untuk memberinya imbalan atas segala kerusakan, kehilangan atau tidak mendapatkan manfaat yang diharapkan yang dapat ditoleransi sebagai akibat dari sesuatu kejadian yang tidak pasti. UU No. 40 Tahun 2014 Pasal 1.1. menetapkan bahwa Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis yang menjadi dasar penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai kompensasi atas:

⁴⁰ Retna Anggitaningsih et al, "Peran Ekonomi Dalam Pengentas Kemiskinan Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat," Kajian Ekonomi Sayariah, Vol. 07, No. 01, (Februari 2025): 40-41.

- 1) Memberikan ganti rugi kepada tertanggung atau pemegang polis atas kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin dirugikan oleh tertanggung atau pemegang polis
- 2) Kematian karena peristiwa yang tidak pasti atau Membayar manfaat berdasarkan meninggalnya tertanggung atau Manfaat berdasarkan kehidupan tertanggung dengan pembayaran Jumlahnya telah tetap dan/atau bergantung pada keberhasilan pengelolaan dana.⁴¹

b. Unsur-unsur Asuransi

Asuransi memiliki unsur unsur di dalamnya yang menjadi komponen dalam asuransi yang membentuk system asuransi itu sendiri. Yaitu di antranya adalah, sebagai berikut :

1) Para Pihak

Subyek asuransi adalah para pihak yang dipertanggungkan yaitu:

- a) Penanggung, itu KUHP Pasal 246 yang Penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan menerima premi, misalnya memberinya ganti rugi atas setiap kerugian, kerusakan atau tidak memperoleh manfaat yang diharapkan, yang dapat diderita karenanya suatu peristiwa yang tidak pasti. Sedangkan dalam UU No. 40 Tahun 2014 Tidak ditemukan istilah seperti itu, namun langsung disebutkan sebagai

⁴¹ Anggitaningsih et al, "Peran Ekonomi," 8.

Perseroan Asuransi di atas adalah perusahaan asuransi umum dan jiwa (Pasal 1.15 UU No. 40 Tahun 2014) dan Usaha Perasuransian yang terdiri dari kegiatan penutupan risiko atau manajemen risiko, reasuransi risiko, pemasaran dan pendistribusian produk asuransi atau produk asuransi syariah, konsultasi dan intermediasi asuransi, asuransi syariah, reasuransi, atau asuransi syariah, atau penilaian kerugian asuransi atau asuransi syariah (Pasal 1.5 UU No. 40 Tahun 2014).

- b) Penanggung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 246 KUHP sebagai pembayar premi dan mendapat penggantian karena hilang, rusak atau tidak memperoleh manfaat yang diharapkan, yang mungkin diderita karenanya suatu kejadian yang tidak terduga. Sedangkan dalam UU No. 40 Tahun 2014 Pasal 1.23.

ditetapkan bahwa Tertanggung merupakan pihak yang menanggung risiko sebagai berikut diatur dalam Perjanjian Reasuransi atau perjanjian Asuransi.

- c) Pemegang polis hanya disebut dalam UU No. 40 Tahun 2014 Pasal 1.22 yaitu, Pihak-pihak yang mengikatkan diri atas dasar perjanjian dengan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, atau Perusahaan Reasuransi

Syariah untuk memperoleh perlindungan atau pengelolaan risiko bagi dirinya, tertanggung atau pihak lain.⁴²

2) Status Para Pihak

Penanggung harus berstatus yang perusahaan berbadan hukum dapat terdiri dari perseroan terbatas, perseroan terbatas atau koperasi. Tertanggung dapat berstatus yang mana orang perseorangan, persekutuan atau badan hukum, perusahaan atau tidak perusahaan. Tertanggung berstatus yang pemilik atau pihak yang berkepentingan.

3) Objek Asuransi

Objek asuransi dapat berupa benda, hak, atau nilai yang diberikan pada objek, dan sejumlah uang yang disebut premi atau penggantian kehilangan. Melalui objek asuransi ini tersedia bertujuan untuk dicapai oleh para pihak. Penanggung ingin menerima pembayaran premi sebagai imbalan atas kompensasi pengalihan risiko. Tertanggung ingin menjadi bebas risiko dari risiko dan mendapatkan bayaran jika kerugian diderita atas harta bendanya.⁴³

4) Peristiwa Asuransi

Peristiwa yang dipertanggungkan adalah suatu perbuatan yuridis yang berupa perjanjian atau kesepakatan bebas antara

⁴² Anggitaningsih et al, "Peran Ekonomi," 9.

⁴³ Ricky Cristian et al, "Tinjauan Hak dan Kewajiban Penanggung dan Tertanggung Dalam peransurashian di Indonesia Berdasarkan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Peransurashian," Lex Crimen, Vol. 12, No. 02, (2023): 6.

penanggung dan tertanggung mengenai objek asuransi, peristiwa (peristiwa) yang tidak pasti yang mengancam objek dan kondisi asuransi apa yang berlaku untuk asuransi. Persetujuan atau persetujuan bebas tersebut diwujudkan dalam bentuk tertulis yang dikenal dengan kebijakan. Kebijakan ini adalah satu-satunya bukti yang digunakan untuk menentukan bahwa asuransi telah terjadi. Dimana hal ini diatur dalam Pasal 1320 BW, Pasal 1321 BW, Pasal 1338 BW.

5) Hubungan Asuransi

Keterikatan yang terjadi antara penanggung dan tertanggung merupakan hubungan asuransi (terikat secara sah) yang timbul dari persetujuan atau persetujuan bebas. Lampiran Ini disebut sebagai ketersediaan sukarela oleh tertanggung dan penanggung untuk memenuhi kewajiban dan haknya masing-masing terhadap satu sama lain (sehubungan dengan timbal balik).⁴⁴

c. Asas-asas Asuransi

Prinsip adalah norma tetap yang berfungsi sebagai pedoman dalam pembentukan hukum positif, yaitu segala persetujuan asuransi dan undang-undang asuransi tidak dapat diizinkan bertentangan dengan ketentuan kontrak asuransi, sehingga masuk Praktik bisnis asuransi harus sesuai dengan prinsip prinsip asuransi.

⁴⁴ Anggitaningsih et al, "Peran Ekonomi," 10.

1) Asas Idemnitas

Aturan ganti rugi dalam kontrak asuransi menempatkan status ekonomi tertanggung pada posisi yang sama seperti sebelum dirugikan akibat kerugian tanpa tambahan keuntungan. Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) mengatur hal ini melalui Pasal 250 yang menyatakan bahwa apabila seseorang tidak mempunyai kepentingan terhadap barang yang dijamin dalam polis, maka pihak asuransi tidak mempunyai kewajiban untuk menyelesaikan kerugian tersebut. Pasal 268 menyatakan bahwa cakupan dapat mencakup seluruh kepentingan yang rentan terhadap nilai moneter, beresiko, dan tidak dikecualikan oleh undang-undang. Namun kebutuhan masyarakat terhadap asuransi sudah melampaui batas tersebut, mengingat munculnya risiko-risiko baru yang menyebabkan perlunya jenis asuransi selain asuransi kebakaran. Seiring berjalannya waktu, pembatasan objek asuransi dalam Pasal 268 KUHP tidak mencerminkan perubahan praktik pasar asuransi.

2) Asas Kepentingan Yang Dapat Diasuransikan (Insurable Interest)

Insurable interest adalah sebuah doktrin elemen penting kedua dalam kontrak asuransi/pertanggungan. Artinya tertanggung mempunyai ketertarikan pada konsekuensi dari sesuatu peristiwa yang tidak mungkin terjadi dan menarik untuk

menderita kerugian. Kedua belah pihak berniat mengadakan kontrak asuransi harus dimiliki

kepentingan yang dapat diasuransikan, yaitu adalah bertanggung mempunyai kepentingan sedemikian rupa untuk mengetahui akibat dari suatu kecelakaan belum bisa dipastikan apakah hal itu akan terjadi dan orang yang terlibat akan menjadi demikian kalah.

3) Asas kejujuran

Itikad baik dan kejujuran adalah landasan inti dalam semua kontrak hukum. Prinsip tersebut harus dipatuhi oleh kedua belah pihak yang membuat perjanjian, karena kejujuran adalah prinsip pedoman keseluruhan proses kontrak. Apabila akad itu dibuat tanpa itikad baik, maka akad itu dapat cacat wasiatnya, sehingga mempengaruhi sahnyanya perjanjian menurut Pasal 1320-1329 KUHPerdata. Itikad baik menimbulkan landasan bagi

terbentuknya kepercayaan antar pihak. Undang-undang akan melindungi pihak-pihak yang beritikad buruk, karena perjanjian yang dibuat dengan cara curang atau beritikad buruk akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak dan bertentangan dengan asas-asas hukum yang berlaku.

4) Asas subrogasi (Hak untuk menggantikan pihak lain dalam menuntut hak atau kewajiban yang sah)

Asas subrogasi yang dilakukan oleh penanggung, baik itu bukan untuk menjalankan sah atau tidaknya kontrak asuransi,

patut untuk dibahas karena merupakan kaidah yang berlaku dalam semua kontrak asuransi, khususnya dalam rangka tujuan membayar ganti rugi, yang landasannya didasarkan pada kaidah indemnitas. Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), asas ini diatur dalam Pasal 284, yang menyatakan bahwa penanggung yang memberi ganti kerugian atas barang yang dipertanggungkan berhak atas hak yang diperoleh dari pihak ketiga yang bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Tertanggung juga bertanggung jawab atas tindakan-tindakan yang dapat merugikan hak-hak penanggung terhadap pihak ketiga.

Hukum subrogasi merupakan konsekuensi wajar dari hukum ganti rugi, karena tujuan kontrak asuransi adalah untuk memberikan ganti rugi terhadap kerugian, sehingga tidak adil jika tertanggung memperoleh manfaat tambahan dari suatu peristiwa yang merugikan. Dengan demikian, selain menerima ganti rugi dari penanggung, tertanggung tidak dapat menerima ganti rugi lain apa pun dari pihak ketiga, meskipun secara hukum mereka berhak.⁴⁵

d. Jenis jenis asuransi

Asuransi yang berkembang dalam praktik bisnis asuransi diklasifikasikan menjadi tiga kategori, yaitu asuransi jiwa, asuransi kerugian, dan asuransi sosial. Berdasarkan tinjauannya, asuransi ini

⁴⁵ Wetria Fauzi, *Hukum Asuransi Indonesia*, (Padang: Andalas University Press, 2019), 46-48.

terbagi. Sebagai lembaga yang menjamin kepentingan individu untuk menjamin keutuhan benda, harta benda, atau kesejahteraan manusia, asuransi di Indonesia dapat digolongkan dalam asuransi kerugian, asuransi jiwa, dan asuransi sosial. Pembagian ini mencerminkan keragaman perlindungan yang diberikan berdasarkan kebutuhan masyarakat. Pembagian bentuk asuransi oleh akademisi di Belanda terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu:

- 1) Asuransi kerugian (*Schade verzekering*) adalah jaminan yang memberikan ganti rugi kepada tertanggung yang kehilangan harta benda atau barang-barangnya karena suatu kecelakaan atau risiko yang dipertanggungkan. Kerugian tersebut dapat berupa hilangnya barang, kekurangan nilai, atau hilangnya keuntungan yang diharapkan. Asuransi dalam hal ini digunakan untuk meminta tertanggung mengganti kerugian yang diderita

tertanggung terhadap harta bendanya. Dalam hal ini tertanggung menyerahkan tanggungan risiko yang ditanggungnya kepada penanggung berdasarkan ketentuan yang diatur dalam Pasal 247 Kitab Undang-undang Hukum Dagang.

- 2) Asuransi jumlah uang (*Sommen verzekering*) adalah asuransi dimana pihak tertanggung menerima ganti rugi berupa sejumlah uang yang telah ditentukan. Kompensasi yang diterima bukanlah kompensasi berupa uang, karena nilai nyawa manusia tidak dapat

diukur dengan uang. Asuransi ini mencakup pertanggungan jiwa, kecelakaan, dan lain-lain.⁴⁶

Asuransi kerugian dan asuransi komprehensif merupakan klasifikasi asuransi secara yuridis. Asuransi kerugian adalah suatu perjanjian dimana pihak penanggung setuju untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung atas sebagian kerugian yang diderita. Ciri-ciri asuransi kerugian yang terpenting adalah kepentingannya dapat diperkirakan dalam bentuk moneter, prinsip ganti rugi dapat diterapkan dalam menentukan ganti rugi, dan terdapat ketentuan subrogasi (Pasal 284 KUHP). Jenis asuransi yang termasuk dalam asuransi kerugian antara lain asuransi pencurian, asuransi pembongkaran, asuransi perampokan, asuransi kebakaran, dan asuransi terhadap bahaya yang menimpa produk pertanian. Sebaliknya, asuransi jumlah adalah polis asuransi di mana pihak asuransi terikat untuk membayar sejumlah uang tertentu.

Dalam asuransi ini, bunga tidak dapat diukur dalam bentuk uang, dan jumlah pembayaran yang harus dilakukan oleh pihak asuransi telah disepakati. Asuransi total tidak menganut prinsip ganti rugi dan tidak menerapkan ketentuan subrogasi, berbeda dengan asuransi kerugian. Menurut Sri Redjeki Hartono, jenis asuransi di Indonesia dapat dilihat menurut perkembangan dan

⁴⁶ Fauzi, *Hukum Asuransi Indonesia*, 20.

pertumbuhannya, dan dikelompokkan menjadi dua jenis umum: asuransi sosial dan asuransi komersial.⁴⁷

a) Asuransi Komersial

Asuransi komersial dijalankan oleh pemerintah atau perusahaan swasta murni, yang operasionalnya sepenuhnya bergantung pada pihak-pihak yang terlibat, tanpa campur tangan pemerintah kecuali yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan. Jenis asuransi ini dapat digolongkan menjadi dua kelas besar, yaitu asuransi kerugian dan asuransi sejumlah uang (misalnya asuransi jiwa). Asuransi jiwa mencakup asuransi hari tua, asuransi beasiswa, dan asuransi tujuan ganda dalam praktik. Asuransi ini disimpan untuk tujuan komersil, sehingga motif utamanya adalah mencari keuntungan. Jadi, semua ketentuan dalam asuransi komersial, misalnya harga premi dan kompensasi, didasarkan pada perhitungan ekonomi dan bersifat sukarela.

b) Asuransi Sosial

Sedangkan asuransi sosial dikuasai oleh negara dan seluruhnya diatur dengan undang-undang. Tujuannya adalah untuk menciptakan kesejahteraan dan jaminan sosial bagi masyarakat umum. Ketentuan hak sosial dan tata cara asuransi sosial diatur dengan undang-undang dan peraturan pemerintah, tanpa didasarkan pada kehendak bebas para pihak. Asuransi sosial

⁴⁷ Fauzi, *Hukum Asuransi Indonesia*, 21.

ini disebut juga dengan asuransi wajib karena keberadaannya diwajibkan oleh undang-undang.

Program asuransi wajib ini diatur dalam Pasal 39 Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian bahwa program ini harus diselenggarakan secara kompetitif dan mempunyai berbagai ketentuan antara lain pertanggungan kepesertaan, hak dan kewajiban tertanggung, premi, manfaat atau ganti rugi, tata cara klaim dan pembayaran, serta kriteria penyelenggara dan keterbukaan informasi. Klasifikasi ini mencerminkan perbedaan mendasar antara asuransi komersial, yaitu asuransi yang mencari keuntungan, dan asuransi sosial yang bertujuan untuk memperluas perlindungan sosial kepada warga negara.⁴⁸

e. Ruang Lingkup Asuransi

Secara umum menurut UU No. 40 Tahun 2014, asuransi dibagi menjadi tiga bagian utama, yaitu:

- 1) Bisnis Asuransi Umum, yang memberikan layanan asuransi risiko melalui pemberian ganti rugi kepada tertanggung atau pemegang polis atas terjadinya kerugian, kerusakan, biaya yang dikeluarkan, hilangnya keuntungan, atau tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga yang mungkin diderita karena peristiwa yang tidak pasti.

⁴⁸ Fauzi, Hukum Asuransi Indonesia, 22-23.

2) Bisnis Asuransi Jiwa, memberikan jasa manajemen risiko berupa pembayaran kepada pemegang polis, tertanggung atau penerima manfaat lainnya yang ditentukan pada saat tertanggung meninggal dunia, kelangsungan hidup, atau pembayaran lainnya sesuai dengan ketentuan kontrak, dalam jumlah tetap dan/atau imbalan pengelolaan dana.

3) Bisnis Reasuransi, memberikan reasuransi atas risiko asuransi yang ditimbulkan oleh perusahaan asuransi, perusahaan penjaminan, atau perusahaan reasuransi lainnya. Penggolongan ini berdasarkan jenis usaha asuransi berdasarkan jenis risiko dan kontraknya.⁴⁹

f. Pengaturan Hukum Asuransi

Kodifikasi Hukum Dagang (Code de Commerce) dan Hukum Perdata (Code Civil) pada awal abad ke-19 di bawah pemerintahan

Kaisar Napoleon di Perancis membahas asuransi hanya dalam Hukum Dagang. Selanjutnya dengan diterbitkannya Buku Hukum Dagang (Wet Boek van Koophandel) pada tahun 1838 yang memuat undang-undang tentang asuransi kebakaran, asuransi tanaman, dan asuransi jiwa, sistem ini juga dianut oleh Hindia Belanda dan masih berlaku di Indonesia hingga saat ini. Selain itu, perubahan lebih lanjut di Indonesia dapat dilihat berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 1249/KMK.013/1988 mengatur tentang

⁴⁹ Eri Bukhari, "Peran Asuransi Dalam Dunia Investasi," Jurnal Kajian Ilmiah UBJ, Vol. 15, No. 2, (2015): 90.

ketentuan dan tata cara penyelenggaraan usaha asuransi kerugian, dan KMK RI No. 1250/KMK.013/1988 tentang usaha asuransi jiwa. UU No. 2 Tahun 1992 Asuransi yang kemudian diubah dengan Peraturan Pemerintah (PP) no. 73 Tahun 1992 yang menggantikan Keputusan Presiden No. 40 Tahun 1988 tentang Usaha di bidang asuransi kerugian, kemudian diganti dengan PP No. 63 Tahun 1999 serta PP No. 39 Tahun 2008. Terakhir, UU No. 2 Tahun 1992 diganti dengan UU No. 40 Tahun 2014 yang kembali diganti dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang bidang asuransi kerugian.⁵⁰

g. Syarat-syarat Sah Asuransi

Asuransi merupakan suatu akad unik yang diatur dalam KUHD. Namun tentu saja polis asuransi itu sendiri tidak dapat dipisahkan dari syarat sahnya kontrak yang diatur dalam Pasal 1320

BW. Menurut ketentuan Pasal 1320 BW, ada 4 syarat keaslian Perjanjian, yaitu:

2) Consensus (Kesepakatan)

Penanggung dan tertanggung setuju untuk mengadakan kontrak asuransi. Perjanjian Ini secara luas meliputi:

- a) Objek Asuransi;
- b) Pengalihan Risiko dan Pembayaran Premi;
- c) Kompensasi dan acara;

⁵⁰ Dwi Tatak Subagiyo et al, *Hukum Asuransi*, (Surabaya: PT REVKA PETRA MEDIA, 2016),.16.

d) Kondisi asuransi khusus.

Perjanjian tersebut merupakan dasar berlakunya Perjanjian Asuransi, dan hal ini tidak tergantung pada penandatanganan polis atau pengembalian polis. Keabsahan kontrak asuransi dimulai pada saat tercapainya kesepakatan, sebagaimana diatur dalam Pasal 257 KUHP, bahwa kontrak asuransi menjadi sah pada saat diperjanjikan, dan hak mulai berlaku sejak saat itu, bahkan sebelum polis ditandatangani. Namun kontrak asuransi baru berlaku apabila premi telah dibayarkan oleh penanggung kepada tertanggung, sesuai dengan Pasal 246 KUHP yang menyatakan bahwa tidak ada pengalihan risiko atau kontrak asuransi tanpa adanya pembayaran premi.

Pasal 259 KUHP mewajibkan tertanggung untuk menandatangani dan menyerahkan polis dalam waktu 24 jam,

kecuali ada ketentuan hukum yang menentukan waktu lebih lama.

Apabila kontrak asuransi dibuat secara tidak langsung atau melalui perantara, waktu yang diberikan adalah 8 hari sejak tanggal berakhirnya kontrak, sesuai Pasal 260 KUHD. Apabila terjadi pertentangan, bukti tertulis dapat membuktikan telah terjadi suatu kontrak asuransi, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 258 KUHP, meskipun Pasal 259 KUHP menetapkan bukti tertulis sebagai bukti pertama.

3) Authority (Kecakapan atau Kewenangan)

Kompetensi dalam suatu kontrak asuransi mencakup kemampuan kedua belah pihak yaitu Penanggung dan Tertanggung. Kapasitas subyektif mempunyai keterkaitan dengan umur dan kapasitas hukum yang diatur dalam UU No. 1 Tahun 1974, yaitu 18 tahun ke atas, berakal sehat, dan tidak dalam pengawasan. Wewenang obyektif merujuk pada hak para pihak untuk mewakili perusahaan dan adanya hubungan kepentingan antara Tertanggung dengan obyek yang dipertanggungkan. Apabila hubungan demikian tidak ada maka Penanggung tidak wajib membayar ganti rugi (Pasal 250 KUHD). Kontrak asuransi dapat dibuat dengan pihak ketiga, namun harus dinyatakan dalam polis. Jika tidak maka pertanggungan dianggap untuk pihak yang bersangkutan (Pasal 267 KUHD). Tanpa adanya amanat, maka kontrak asuransi menjadi batal (Pasal 265 dan 266 KUHD).

4) Fixed Obyek (Objek Tertentu)

Objek yang dipertanggungkan dapat dianggap sebagai aset dengan nilai ekonomis yang dapat dinilai dengan jumlah uang. Benda tersebut mempunyai hak subyektif yang tidak berwujud atau dikenal dengan kepentingan. Kepentingan akan selalu mengikuti kemana objek asuransinya berada. Pasal 268 KUHP memberikan pengertian tentang kepentingan, yaitu:

a) dapat dinilai dengan uang,

- b) dapat diancam dengan kerugian
- c) tidak dikecualikan oleh undang-undang..

Kepentingan tersebut hendaknya menjadi dasar pemberian kompensasi dalam bentuk sejumlah uang. Sedangkan Pasal 1.25 UU No. 40 Tahun 2014 mengatur bahwa obyek pertanggungan adalah jiwa dan badan, kesehatan manusia, tanggung jawab hukum, benda, jasa, dan segala kepentingan lain yang dapat hilang, rusak, rusak atau disusutkan. Selain itu terdapat asas yang mengharuskan adanya pemberitahuan yang jelas mengenai obyek asuransi oleh Tertanggung, dalam upaya memberikan perlindungan hukum bagi Penanggung terhadap ketidakjujuran Tertanggung.

5) Legal Cause (Kasual Yang Halal)

Kasual Halal diperbolehkan dalam suatu kontrak asuransi berarti bahwa apapun yang tercantum dalam kontrak tersebut tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, dan tidak melanggar kesusilaan. Hal ini mencakup hal-hal yang dilarang untuk diperdagangkan, tidak adanya bunga, atau tidak adanya pembayaran premi untuk tujuan pengalihan risiko. Demi sahnya suatu perjanjian, apabila syarat pertama dan kedua yang merupakan syarat subjektif dilanggar, maka akibat hukumnya adalah perjanjian itu dapat dibatalkan.

Namun bila yang ketiga dan keempat dilanggar, maka perjanjian itu batal demi hukum.⁵¹

3. Manajemen Resiko

Manajemen risiko merupakan proses sistematis untuk mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, dan mengelola potensi risiko yang dapat mengakibatkan kerugian. Manajemen risiko dalam asuransi berperan penting dalam memberikan perlindungan finansial kepada individu atau kelompok orang terhadap risiko kejadian yang tidak diinginkan seperti kebakaran, bencana alam, atau kehilangan harta benda. Melalui manajemen risiko yang efektif, perusahaan asuransi dapat memastikan bahwa produk yang disediakan mampu memberikan manfaat maksimal kepada nasabah tanpa mengorbankan kelangsungan finansial perusahaan. Dalam penerapan manajemen risiko BRINS Rumahku Micro Insurance, langkah awal yang diambil adalah menentukan risiko yang ditanggung nasabah, khususnya risiko yang berkaitan dengan tempat tinggal.⁵²

Menurut Jody Moses Manajemen risiko membantu meminimalkan risiko bagi orang lain dan diri kita sendiri dalam berbagai situasi. Beberapa peraturan manajemen risiko yang harus dipatuhi oleh perusahaan saat menjalankan kegiatan organisasinya meliputi:

a) Risk Identification

Proses yang berkesinambungan dan teratur

⁵¹ Subagiyo et al, *Hukum Asuransi*, 17-19.

⁵² Sri Sarjana et al, *Manajemen Resiko*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2022), 39.

untuk menentukan potensi risiko atau kerugian terhadap aset, kewajiban, dan karyawan perusahaan. Proses identifikasi risiko ini mungkin merupakan proses yang paling penting, karena melalui proses ini, semua risiko yang ada atau mungkin terjadi dalam suatu proyek harus diidentifikasi.

b) Risk Analysis

Mengumpulkan data dan mempertimbangkan risiko yang akan terjadi, risiko kecil dan risiko besar, serta menyiapkan alat bantu kesiapan manajemen risiko. Analisis risiko adalah menganalisis sumber risiko, probabilitas dan dampak risiko yang akan terjadi.

c) Risk Control

Upaya penerapan pengendalian yang tepat guna mencapai keseimbangan dalam hal keamanan, kegunaan, dan pembiayaan suatu perusahaan.

d) Risk Financing

Suatu cara untuk menutupi kerugian finansial yang tidak dapat dicegah oleh teknik pengendalian risiko yang diterapkan.

e) Claims Management

Mengelola kerugian yang terjadi. Jika terjadi kerugian, klaim dapat diajukan untuk mendapatkan ganti rugi.⁵³

Ancaman tersebut dapat berupa bencana alam seperti gempa bumi atau banjir, kebakaran, atau kerugian akibat sebab lain di luar entitas.

⁵³ Sarjana et al, *Manajemen Resik*, 30-31.

Setelah risiko terjadi, tindakan selanjutnya adalah analisis dan penilaian risiko untuk menentukan tingkat kemungkinan terjadinya risiko dan dampak yang ditimbulkannya. Proses ini berupaya mengukur sejauh mana risiko dapat dikendalikan dan bagaimana rencana mitigasi yang optimal dilaksanakan.

Setelah dilakukan analisis, langkah selanjutnya adalah pengendalian dan mitigasi risiko melalui optimalisasi produk asuransi mikro dengan premi yang lebih rendah (premi terjangkau). Untuk itu, BRI Insurance Jember berupaya menyediakan skema premi yang fleksibel agar dapat dijangkau oleh lebih banyak masyarakat, khususnya masyarakat kelas menengah ke bawah. Selain itu, edukasi dan literasi keuangan juga menjadi bagian penting dari rencana mitigasi agar nasabah memahami manfaat dan mekanisme perlindungan asuransi yang dipilihnya. Dengan pengetahuan yang memadai, diharapkan tingkat kepesertaan masyarakat dalam asuransi mikro dapat meningkat.

Terakhir, dalam hal penilaian dan pemantauan manajemen risiko, BRI Insurance Jember perlu terus melakukan penilaian terhadap kinerja produk asuransi yang telah ditawarkan. Hal ini meliputi pengembangan polis premi, peningkatan layanan klaim, serta peningkatan kolaborasi dengan berbagai pihak untuk membantu mengoptimalkan asuransi mikro BRINS Rumahku. Dengan pendekatan yang sistematis dan berbasis manajemen risiko yang baik, asuransi mikro dapat menjadi instrumen

yang lebih inklusif dan efektif dalam hal pengelolaan risiko perumahan bagi masyarakat di wilayah Jember.

4. Perspektif Nasabah Terhadap Asuransi

Persepsi nasabah terhadap asuransi berbeda-beda, tergantung pada pemahaman, pengalaman, dan anggaran mereka. Untuk skenario Asuransi Mikro BRINS Rumahku, nasabah memandang asuransi sebagai bentuk jaminan ekonomi yang dapat membantu mereka mengelola risiko terhadap tempat tinggal mereka. Namun, sebagian besar masyarakat kurang memahami manfaat asuransi mikro, terutama rencana premi yang terjangkau. Artinya, literasi keuangan menjadi faktor kunci dalam meningkatkan persepsi masyarakat terhadap pentingnya asuransi sebagai instrumen pengurang risiko.

Dari perspektif ekonomi, asuransi merupakan salah satu bagian dari sistem perlindungan aset yang berupaya mengurangi dampak finansial dari risiko yang tidak terduga. Bagi konsumen, membeli asuransi atau tidak biasanya bergantung pada keseimbangan antara biaya dan manfaat yang diperoleh. Sementara ancaman kehilangan rumah terus menghangat, jika premi dianggap terlalu mahal, mereka enggan mendaftar. Dengan premi yang lebih terjangkau dan elastis, seperti yang diterapkan pada Asuransi Mikro BRINS Rumahku, diharapkan nasabah akan lebih cenderung mengasuransikan properti mereka. Berikut adalah hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan agar dapat berkembang di masyarakat:

a. Factor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

Keputusan nasabah dalam memilih asuransi di pengaruhi oleh berbagai faktor utama seperti pengetahuan asuransi, keterjangkauan premi, pengalaman nasabah, layanan, serta kondisi sosial ekonomi. Ketidakmampuan finansial akan mengakibatkan nasabah enggan membeli asuransi, sehingga edukasi dan sosialisasi memegang peranan yang sangat krusial. Lebih jauh, keterjangkauan premi (premi terjangkau) juga menjadi faktor penting, karena nasabah tertarik jika biaya preminya wajar sesuai dengan kemampuan finansialnya.⁵⁴

Penentu lain seperti pengalaman menggunakan layanan asuransi, baik pengalaman pribadi maupun pengalaman dari mulut ke mulut orang lain, juga ikut berperan⁵⁵. Selain itu, promosi dari mulut ke mulut dari kerabat dan status ekonomi yang stabil juga turut memengaruhi pilihan nasabah. Untuk mengoptimalkan Asuransi

Mikro BRINS Rumahku, Asuransi BRI Jember sebaiknya menerapkan kebijakan berupa premi yang fleksibel, layanan yang lebih baik, serta edukasi yang lebih luas agar partisipasi masyarakat semakin besar.⁵⁶

⁵⁴ Abdul Wadud Nafis et al, "Pengaruh Label Halal, Brand, Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Produk Kosmetik (Studi Produk Kosmetik Wardah Dan Produk Kosmetik MSI)," Jurnal Of Islamic Economics & Finance, Vol. 04 No. 02, (Desember 2021): 39-41.

⁵⁵ Nurul Setianingrum et al, "Impact of Hajj Savings Product Quality and Service Quality on Customer Loyalty of PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep," Jurnal Of Islamic Economics & Finance, Vol. 03 No. 01, (Desember 2023): 22.

⁵⁶ Fauzan et al, *Etika Bisnis Dan Profesi*, (Tangerang: Indigo Media, 2023), 93-94.

b. Kendala Dalam Meningkatkan Partisipasi Masyarakat

Salah satu kendala utama dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam asuransi adalah ketidaktahuan dan ketidakpedulian terhadap kebutuhan akan perlindungan finansial. Mayoritas masyarakat masih menganggap asuransi sebagai kebutuhan tambahan yang dapat ditunda, sehingga mereka kurang memperhatikannya. Hal ini ditambah dengan minimnya sosialisasi dan edukasi oleh perusahaan asuransi, yang menyebabkan masyarakat kurang memahami manfaat dan peran asuransi secara memadai. Selain itu, anggapan bahwa klaim asuransi sulit diproses membuat masyarakat semakin enggan untuk ikut serta. Selain faktor pemahaman, keterbatasan ekonomi yang menghambat individu untuk mau menabung guna membayar premi asuransi juga menjadi kendala lainnya.

Bagi keluarga berpenghasilan rendah, kebutuhan hidup seperti makanan, sandang, dan papan lebih diutamakan daripada keamanan finansial jangka panjang. Selain itu, ketidakpercayaan terhadap perusahaan asuransi yang didasarkan pada pengalaman buruk atau informasi dari mulut ke mulut yang buruk juga menjadi kendala yang nyata. Semua ini menambah kesulitan dalam memobilisasi keterlibatan masyarakat dalam asuransi menjadi tantangan yang memerlukan upaya strategis dan edukasi yang lebih luas.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Yaitu metode penelitian yang di gunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, diaman peneliti berperan sebagai instrumen kunci. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi. Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah deskriptif, yaitu berupa kata-kata, gambar dan bukan dari bentuk angka.⁵⁷

Penelitian deskriptif adalah suatu proses mendeskripsikan atau menjelaskan fenomena yang diamati tanpa berusaha mengubah atau memanipulasi objek penelitian. Teknik tersebut difokuskan pada perolehan pengetahuan yang lebih mendalam tentang hakikat fenomena atau peristiwa yang terjadi melalui penyajian fakta dan data yang relevan dalam bentuk kata-kata atau penuturan. Tujuan utama penelitian deskriptif adalah untuk memberikan gambaran yang jelas dan rinci mengenai suatu keadaan atau keadaan yang ada pada saat itu, baik dalam lingkungan sosial, budaya, ekonomi atau bidang lainnya. Pendekatan tersebut sering digunakan untuk mengkaji fenomena-fenomena yang belum banyak diketahui orang, sehingga dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi peneliti dan pembaca.⁵⁸

⁵⁷ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif* (CV. Syakir Media Press, 2019), <https://doi.org/10.4324/9781315661063-13>.

⁵⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : ALFABETA, 2015), 15.

Penelitian deskriptif tidak melibatkan eksperimen atau manipulasi variabel tetapi hanya observasi dan dokumentasi terhadap kondisi yang ada. Peneliti akan mengumpulkan data dari berbagai sumber, seperti wawancara, observasi, survei, atau analisis dokumen, untuk menyajikan fakta yang akurat dan obyektif mengenai fenomena yang diteliti. Hasil penelitian deskriptif biasanya disajikan dalam bentuk laporan yang menggambarkan secara rinci atribut-atribut tertentu dari subjek yang diteliti, dengan tujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik kepada pembaca tentang fenomena tersebut. Pendekatan tersebut sering digunakan dalam penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang situasi, peristiwa atau perilaku tertentu dalam masyarakat atau lingkungan lainnya.⁵⁹

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah wilayah atau lokasi geografis dimana seluruh kegiatan penelitian akan dilakukan. Pemilihan lokasi sangat penting karena dapat mempengaruhi keberhasilan dan kredibilitas hasil penelitian. Lokasi dimana penelitian akan dilakukan dapat berupa lokasi geografis tertentu seperti kota, desa, kampus, atau bahkan lokasi yang lebih kecil seperti kantor, rumah sakit, atau pabrik tergantung dari tema dan tujuan penelitian itu sendiri. Pemilihan lokasi yang tepat akan membantu peneliti dalam memastikan bahwa apa yang dikumpulkan signifikan dan mewakili fenomena yang diteliti.⁶⁰

⁵⁹ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Harta Creative, 2023). 156.

⁶⁰ Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, 113.

Penelitian ini bertempat di Kantor BRI Insurance yang beralamatkan Jl. Gajah Mada Ruko No 20 Blok A, Kaliwates Kidul, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur. Sehingga kemudian, alasan memilih lokasi tersebut karena Kabupaten Jember merupakan kota yang sedang berkembang, dengan berbagai potensi masalah terkait akses rumah dan masalah pembiayaan. Penelitian di wilayah ini penting untuk memahami kondisi spesifik di daerah tersebut, yang bisa berbeda dengan daerah lain dalam hal perilaku nasabah, kondisi ekonomi, dan faktor-faktor sosial yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap asuransi.

C. Subyek Penelitian

Partisipan penelitian adalah sumber informasi utama yang sangat penting bagi pekerjaan penelitian. Untuk memperoleh informasi yang relevan dan mendalam, dalam penelitian ini digunakan desain purposive, yaitu peneliti memilih informan dengan sengaja agar memenuhi kriteria tertentu dengan mempertimbangkan unsur-unsur yang telah ditetapkan⁶¹. Dengan kata lain, informan tidak dipilih secara acak melainkan berdasarkan relevansi dan informasi yang dimiliki informan mengenai topik yang akan diteliti.

Pemilihan subjek menggunakan yang mengkategorikan informan menjadi dua:

1. Karyawan BRI Insurance Jember: Sebagai sisi penawaran/pengelola (Kepala Kantor, Marketing, Keuangan), untuk mengetahui strategi internal.

⁶¹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : ALFABETA, 2015), 218.

2. Masyarakat dan Nasabah Jember: Sebagai sisi permintaan/pengguna, untuk mengetahui pengalaman dan persepsi aktual produk.

Tujuannya agar diperoleh gambaran utuh dan komprehensif mengenai optimalisasi BRINS Rumahku. Berdasarkan hal tersebut, subjek dalam penelitian ini adalah ;

1. Ray Ardian Putra merupakan *head of representative office* pimpinan kantor atau kepala kantor yang bertanggung jawab di BRI Insurance Jember.
2. Choirina Ika Agustin dan Devy Fitriana Aini A. selaku marketing di BRI Insurance Jember.
3. Nita Herlina selaku Associate Finance di BRI Insurance Jember.
4. Anita Yulianingtyas selaku Supervisor di BRI Insurance Jember.
5. Masyarakat Jember dan Nasabah BRI Insurance Jember

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data ini digunakan untuk mengumpulkan informasi yang relevan dalam penelitian. Ini melibatkan serangkaian langkah sistematis yang melibatkan pengamatan langsung terhadap subjek penelitian, interaksi dengan responden melalui wawancara, dan pemeriksaan dokumen atau sumber lain yang relevan. Peneliti diharapkan menggunakan cara-cara yang tepat saat mengumpulkan data tersebut. Berikut adalah teknik yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Observasi

Observasi mengacu pada pengamatan dan pencatatan secara sistematis dengan tujuan memperoleh data untuk dianalisis dan dilaporkan oleh peneliti⁶². Observasi merupakan tahapan yang sangat penting dalam mengumpulkan fakta secara langsung di lapangan. Jenis observasi yang akan digunakan adalah observasi partisipatoris langsung, yaitu peneliti melakukan observasi langsung di lokasi dengan ikut serta dalam kegiatan yang diamati. Dengan hasil observasi yang di temukan ialah Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku terbukti berhasil dalam strategi harganya, di mana penetapan premi sebesar Rp50.000 per tahun dianggap sangat *aksesibel* dan efektif dalam menarik minat masyarakat berpenghasilan rendah di Jember, yang ditandai dengan peningkatan keikutsertaan nasabah. Namun, terlepas dari keunggulan premi yang terjangkau, kendala paling relevan adalah rendahnya literasi dan edukasi asuransi di masyarakat, yang menyebabkan kurangnya pemahaman tentang prosedur klaim dan manfaat perlindungan. Hal ini mengindikasikan bahwa optimalisasi penuh harus fokus pada penguatan edukasi berbasis komunitas dan pemanfaatan digitalisasi layanan (seperti BRINS Mobile) untuk mengatasi hambatan sosio-kultural dan menjamin keberhasilan produk secara berkelanjutan.

Fenomena yang diamati adalah mekanisme pelayanan asuransi mikro BRINS Rumahku, mekanisme sosialisasi premi kepada

⁶² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 67.

masyarakat, bentuk edukasi dan sosialisasi yang dilakukan BRI Insurance, dan respon nasabah terhadap keterjangkauan premi dan benefit produk. Observasi ini dipilih agar peneliti mampu menangkap data faktual dan objektif dari kondisi riil di lapangan, sehingga dapat menggambarkan gambaran yang lebih akurat tentang efektivitas upaya optimalisasi asuransi mikro dalam merambah masyarakat Jember, khususnya bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

2. Wawancara

Wawancara merupakan proses interaktif antara pewawancara dan informan dimana pertanyaan-pertanyaan relevan yang berkaitan dengan topik penelitian ditanyakan secara langsung. Proses wawancara yang akan digunakan adalah wawancara semi terstruktur, karena memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara mendalam namun tetap dalam batasan topik yang ditentukan. Wawancara ini akan dilakukan kepada dua pihak utama, yaitu pihak internal Asuransi BRINS Rumahku Jember (seperti staf pemasaran atau manajer produk) dan nasabah yang memanfaatkan asuransi mikro BRINS Rumahku. Pihak internal akan diwawancarai dari segi strategi optimalisasi, kendala, dan program edukasi yang dilaksanakan, sedangkan nasabah akan diwawancarai dari segi pemahaman produk, alasan membeli asuransi, dan pengalaman memanfaatkan layanan. Hal ini karena dapat memberikan perspektif yang

lugas dari pelaksana program dan penerima manfaat, sehingga data yang diperoleh lebih kaya dan relevan dengan tujuan penelitian.⁶³

3. Dokumentasi

Prosedur dokumentasi merupakan metode penelitian yang penting, selain observasi dan wawancara. Dokumentasi adalah proses pencarian item penelitian atau data yang terkait dengan variabel, misalnya catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, buku harian, dan dokumen. Teknik dokumentasi digunakan dalam penelitian Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dengan Premi yang terjangkau bagi Konsumen untuk Antisipasi Resiko Perumahan guna mengakses informasi yang memadai mengenai gambaran umum dan penerapan asuransi mikro.

Data yang dikumpulkan dengan metode dokumentasi ini antara lain:

- a. Laporan produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku,
- b. Struktur organisasi BRI Insurance Jember,
- c. Gambar kegiatan /aktivitas penelitian yang dilakukan di BRI Insurance Jember.

Metode visual documenter yang digunakan dalam penelitian ini digambarkan sebagai proses perolehan data dengan membaca dan menafsirkan dokumen-dokumen yang relevan untuk mengumpulkan informasi untuk menutupi kesenjangan dari observasi dan wawancara.⁶⁴

Metode ini bertujuan untuk meningkatkan validitas dan reliabilitas data yang menggunakan bahan tertulis seperti arsip, catatan keuangan,

⁶³ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, 105.

⁶⁴ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, 110.

pernyataan kebijakan dan informasi resmi lainnya. Melalui pencermatan mendalam terhadap dokumen-dokumen ini, para ilmuwan akan memiliki pemahaman lebih dalam mengenai kemampuan Asuransi Mikro BRINS Rumahku, dampak ketersediaan premi terhadap penerimaan konsumen, dan bagaimana produk ini menjadi solusi antisipasi risiko pada perumahan.

E. Analisis Data

Penelitian kualitatif memberikan kelonggaran bagi peneliti untuk melakukan analisis data selama penelitian lapangan itu sendiri dan setelah kembali. Analisis data biasanya dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data, sehingga memungkinkan peneliti untuk terlibat dalam pemikiran reflektif mengenai temuan-temuan yang muncul ketika temuan-temuan tersebut muncul selama proses penelitian. Pendekatan analisis yang digunakan didasarkan pada model analisis interaktif Miles dan Huberman. Metode analisis data dapat didemonstrasikan agar memudahkan pemahaman. Analisis dalam penelitian ini merupakan suatu prosedur yang mempunyai empat langkah yang berurutan secara logis yaitu: mengumpulkan, mereduksi, mentransmisikan dan membuat kesimpulan dari data. Prosesnya meliputi proses pengumpulan data yang didalamnya diperoleh informasi yang relevan, kemudian dilanjutkan dengan reduksi data dimana data yang diperoleh disaring, diperiksa, dan diorganisasikan guna memudahkan pemahaman. Kemudian, data yang telah dikompres tersebut akan dijelaskan secara detail melalui sejumlah teknik visualisasi atau narasi yang sesuai. Terakhir,

penelitian akan mencapai tahap kesimpulan dimana temuan-temuan utama akan ditetapkan, interpretasi ditarik, dan implikasi penelitian dikembangkan untuk menciptakan pemahaman mendalam terhadap fenomena yang diteliti.⁶⁵

Tahapanya adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Catatan lapangan, yaitu informasi yang dikumpulkan melalui berbagai metode penelitian, seperti observasi, dokumentasi, dan wawancara, terdiri dari dua kategori: deskripsi dan refleksi. Catatan deskriptif mencatat catatan sistematis tentang apa yang peneliti dengar, lihat, amati, dan alami secara langsung tanpa menambahkan pemikiran atau interpretasi pribadi. Catatan reflektif mencakup kesan pribadi peneliti, komentar, pendapat, dan interpretasi terhadap temuan yang diungkapkan. Catatan reflektif ini merupakan media refleksi tentang pemahaman, pertimbangan implikasi, dan tindakan selanjutnya dalam proses penelitian.

2. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan melalui berbagai tahapan sepanjang jalannya penelitian, mulai dari tahap reduksi data hingga tahap akhir penelitian. Setelah mengumpulkan data yang cukup, kesimpulan awal dapat diambil; namun, kesimpulan akhir diambil hanya setelah data selesai. Sejak tahap awal penelitian, peneliti mencoba memahami dan

⁶⁵ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, 131.

menafsirkan makna data yang dikumpulkan dengan mengidentifikasi pola, tema, hubungan, persamaan, dan hipotesis yang dapat muncul.

Kesimpulan yang diambil pada awalnya mungkin bersifat sementara, namun dengan tambahan data observasi dan wawancara serta kelengkapan data penelitian lainnya, maka kesimpulan tersebut harus diperjelas dan dibuktikan melalui proses penelitian. Data tersebut kemudian diolah dengan menggabungkannya ke dalam unit-unit informasi yang membentuk kategori berdasarkan prinsip keseluruhan untuk memungkinkan interpretasi menyeluruh tanpa informasi tambahan. Informasi serupa kemudian dikategorikan ke dalam satu kategori, yang dengan sendirinya dapat membentuk kategori baru atau membantu membentuk kategori yang sudah ada.

3. Reduksi Data

Setelah pengumpulan data, langkah selanjutnya adalah menyederhanakan data agar data tetap berguna dan bermakna. dan untuk informasi yang dapat membantu dalam pemecahan masalah, identifikasi model baru, memberikan implikasi atau memberikan tanggapan terhadap pertanyaan penelitian. Terjadi penyederhanaan dan pengumpulan data yang sistematis dan sistematis serta penandaan batas-batas ciri-ciri temuan dan interpretasi yang diperlukan. Reduksi data berfokus pada unsur-unsur yang menyangkut isi permasalahan penelitian, dan data yang tidak relevan dihilangkan. Reduksi data dengan demikian merupakan alat

analisis yang menyaring, mengkategorikan, mengarahkan dan mengatur data, sehingga memungkinkan peneliti mengambil kesimpulan.

4. Penyajian Data

Data dapat ditampilkan dalam berbagai bentuk seperti teks, kata, gambar, tabel, atau grafik. Penyajian data dimaksudkan untuk mengkonsolidasikan informasi sedemikian rupa sehingga wawasan mengenai situasi atau keadaan yang diamati dapat diperoleh. Penyajian data dalam konteks ini dimaksudkan untuk mencapai penguasaan informasi atau data penelitian. Peneliti diharuskan menyusun cerita, matriks, atau grafik. Hal ini untuk memungkinkan peneliti mengendalikan data dan menghindari kecenderungan untuk mengambil kesimpulan yang dangkal atau terlalu luas. Alasan pentingnya data yang terorganisir dengan baik adalah untuk mencegah peneliti melakukan tindakan yang ceroboh atau mencapai kesimpulan yang tidak berdasar karena data yang tidak teratur atau sporadis. Oleh karena itu, tampilan data harus dipandang sebagai bagian dari analisis data.

F. Keabsahan Data

Setelah data terkumpul, sebelum peneliti menyusun temuan penelitiannya, langkah penting yang dilakukan adalah mengoreksi data yang telah dikumpulkan dengan cara mengkaji kembali temuan observasi⁶⁶. Langkah selanjutnya adalah memeriksa keabsahan data yang dikumpulkan peneliti agar akurat dan dapat dipertanggungjawabkan. Keabsahan data harus

⁶⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, 241

diperiksa agar keabsahan data yang diperoleh dapat ditingkatkan dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Teknik Keabsahan ini menggunakan triangulasi sumber sebagai metode triangulasi. Triangulasi sumber digunakan karena peneliti akan mengumpulkan data dari berbagai sumber yang berbeda, yaitu staf atau tenaga penjual BRI Insurance Jember, nasabah BRINS Rumahku Micro Insurance, dan catatan resmi perusahaan.

Penggunaan triangulasi sumber berupaya untuk mengetahui keabsahan data melalui verifikasi dan perbandingan konsistensi informasi yang diperoleh dari berbagai sumber. Dengan demikian, peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih baik, akurat, dan tidak bias tentang mekanisme dan optimalisasi asuransi mikro dalam penanganan risiko terkait perumahan rakyat. Triangulasi sumber adalah metode pengumpulan data yang menggunakan sejumlah sumber dan metode pengumpulan data yang berbeda; dalam penelitian ini, hal ini menjamin keabsahan data. Triangulasi sumber ini bertujuan untuk memastikan keabsahan dan kredibilitas data dengan cara membandingkan dan menganalisis data dari berbagai sumber.⁶⁷

G. Tahapan-tahapan Penelitian

Ada tahapan-tahapan tertentu dalam proses penelitian ini yang harus dilalui peneliti, antara lain:

⁶⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, 274

1. Tahap Pra-Lapangan

Langkah awal yang dilakukan peneliti adalah mengidentifikasi beberapa permasalahan yang relevan dengan penelitian, kemudian mencari referensi terkait untuk memperdalam pemahaman terhadap permasalahan tersebut. Peneliti mengambil topik “Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dengan Aksesible Premi Terhadap Nasabah Sebagai Penanganan Risiko Tempat Tinggal Mendatang di BRI Insurance Jember”. Tahap pra lapangan meliputi:

a. Menentukan lokasi penelitian

Menentukan lokasi yang tepat dalam hal ini di BRI Insurance Jember untuk memperoleh informasi terkait penyelenggaraan Asuransi Mikro BRINS Rumahku.

b. Mempersiapkan desain penelitian

Menyiapkan langkah-langkah penelitian, termasuk metode pengumpulan data, misalnya observasi, wawancara, dan dokumentasi.

c. Pengajuan izin penelitian

Menyerahkan surat izin penelitian kepada petugas BRI Insurance Jember untuk melakukan wawancara dan melihat dokumen yang diperlukan.

d. Persiapan peralatan penelitian

Siapkan alat-alat yang akan digunakan seperti buku catatan, perekam suara, kamera untuk mengambil bukti, dan daftar pertanyaan yang akan dijadikan pedoman saat wawancara.

2. Tahapan Pelaksanaan

Setelah diberikan izin penelitian yang sesuai, peneliti akan pindah ke wilayah penelitian dan segera mulai mengumpulkan data melalui observasi langsung dan metode wawancara dengan individu yang terkait dengan permasalahan. Tujuan utama dari latihan ini adalah untuk mengumpulkan informasi mengenai penggunaan kontrak murabahah, seperti proses, praktik dan tantangan penerapannya dalam kondisi penelitian.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Setelah memperoleh data, peneliti melanjutkan dengan analisis data. Tahap selanjutnya adalah tahap penyusunan laporan penelitian. Laporan akan diserahkan kepada dosen pembimbing yaitu Ibu SOFIAH, M.E.

Tahapan-tahapan ini dimaksudkan agar penelitian dapat berjalan dengan lancar dan tertib, sehingga hasil penelitian dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dalam membantu konsumen dalam mempersiapkan risiko perumahan di masa depan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah P.T BRI *Insurance*

PT BRI Asuransi Indonesia atau yang lebih dikenal dengan nama BRI Insurance merupakan perusahaan asuransi umum milik negara yang berdiri pada tanggal 17 April 1989. Pendiriannya berdasarkan Akta Notaris Muhaini Salim, S.H. Nomor 121 dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia pada tanggal 3 Mei 1989 dengan Surat Keputusan No. C2-4160.HT.01.01.Th.89. Pada awalnya, tujuan utama pendirian BRI *Insurance* adalah untuk memberikan perlindungan asuransi terhadap aset PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., termasuk agunan milik nasabah. Fungsi awal ini menjadikan BRI *Insurance* sebagai pelengkap layanan perbankan BRI dengan solusi perlindungan terhadap risiko harta benda dan agunan.

Namun, seiring dengan berkembangnya sektor keuangan dan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan asuransi, Asuransi BRI mulai merambah ke berbagai kalangan masyarakat. Selain nasabah Bank BRI, kini produknya juga menasar individu, swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). Perkembangan signifikan juga terjadi pada tahun 2003, Asuransi BRI

mendirikan Unit Usaha Syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk asuransi berbasis syariah.⁶⁸

Selain itu, pada tanggal 31 Januari 2020, nama perusahaan diubah dari PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur menjadi PT BRI Asuransi Indonesia dengan penambahan logo dan identitas perusahaan yang baru. Penyesuaian ini merupakan bagian dari strategi integrasi ke dalam sistem BRI Group, sekaligus sebagai pengingat bahwa Asuransi BRI bukan sekadar pelengkap, tetapi merupakan bagian integral dari pilar utama layanan keuangan BRI secara keseluruhan. Dalam rangka meningkatkan kapasitas layanan, BRI *Insurance* juga melakukan digitalisasi layanan melalui aplikasi *BRINS mobile*, sistem *E-policy*, dan layanan klaim *digital* yang dapat diakses nasabah di mana saja dan kapan saja.

Hingga tahun 2024, BRI *Insurance* telah memiliki 115 jaringan di seluruh Indonesia, baik berupa kantor cabang konvensional maupun syariah. Dengan ambisi untuk menjadi *The Most Trusted Partner for Reliable Protection Solution*, BRI *Insurance* menjadi salah satu perusahaan asuransi umum nasional terdepan, khususnya yang memberikan perlindungan bagi sektor usaha mikro dan UMKM. Reputasinya pun tak lepas dari berbagai penghargaan bergengsi yang

⁶⁸ PT BRI Asuransi Indonesia, "Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024" (Jakarta: PT BRI Asuransi Indonesia, 2024) 12.

selalu diterimanya, serta kinerjanya yang dinilai sangat baik oleh lembaga pemeringkat seperti PEFINDO dan Fitch Ratings.⁶⁹

2. Visi dan Misi P.T BRI *Insurance*

a. Visi

Visi ini merupakan wujud komitmen BRI *Insurance* untuk menjadi mitra terpercaya dalam menyediakan solusi perlindungan yang dapat diandalkan bagi seluruh nasabah, mulai dari individu, UMKM, hingga korporasi. Visi ini menjadi landasan utama dalam menjalankan strategi bisnis perusahaan secara berkelanjutan.

b. Misi

- 1) Melaksanakan usaha perasuransian yang andal, tanggap, dan adaptif dalam memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi seluruh nasabah. *(Conducting the best practices of insurance that are reliable, responsive, and adaptive for peace of mind of the customers).*
- 2) Menerapkan praktik terbaik perasuransian yang tanggap, andal, dan adaptif untuk ketenangan pikiran nasabah. *(Providing excellent services and exceed customer expectations).*
- 3) Memberikan manfaat dan keuntungan yang maksimal kepada seluruh pemangku kepentingan melalui Tata Kelola Perusahaan yang Baik (GCG) dan Manajemen Risiko yang baik. *(Creating optimal values and benefits for stakeholders with due*

⁶⁹ PT BRI Asuransi Indonesia, *Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024*.

observance to the Good Corporate Governance (GCG) and effective Risk Management).

- 4) Berkomitmen penuh terhadap praktik Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG) dalam menjalankan usaha perasuransian yang berkelanjutan. *(Committed to Environmental, Social, and Governance (ESG) implementations for sustainable insurance business).*⁷⁰

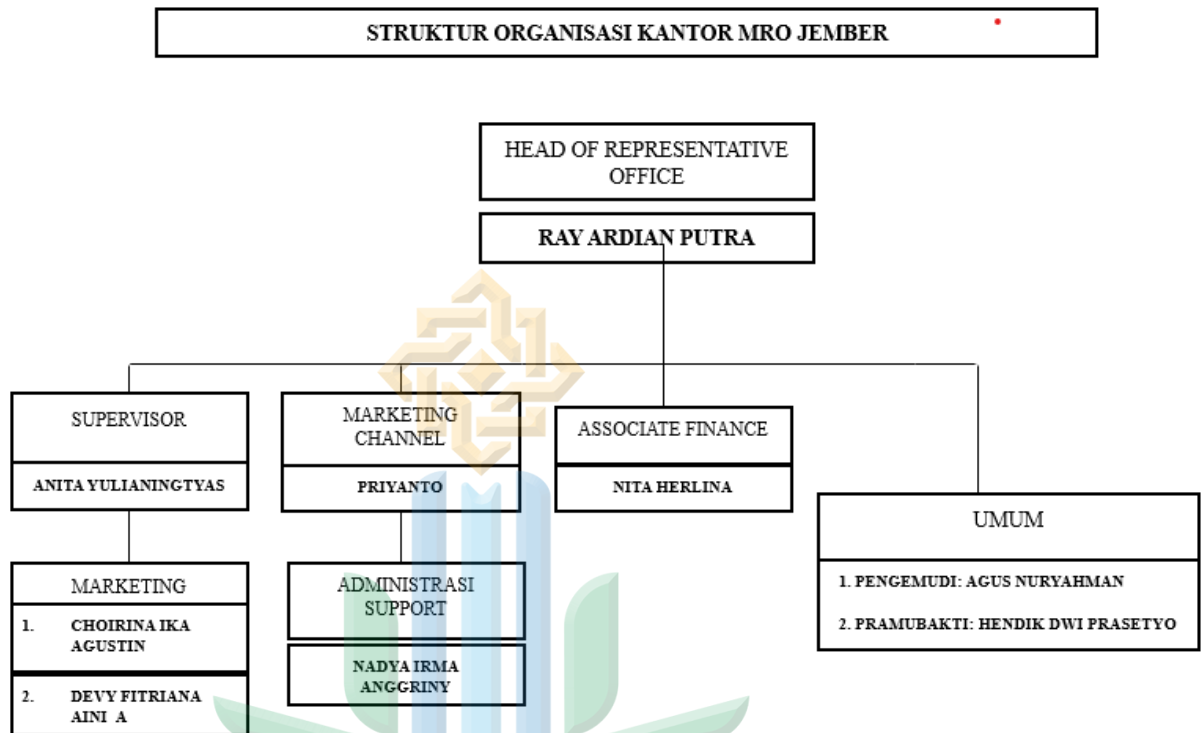
3. Struktur Organisasi P.T BRI Insurance MRO Jember

Struktur organisasi adalah kerangka formal yang mengatur bagaimana tugas, wewenang, tanggung jawab, dan alur komunikasi ditetapkan dan dikoordinasikan dalam suatu organisasi. Struktur organisasi adalah sistem yang menggambarkan hubungan antara orang-orang dan antara komponen organisasi, serta menetapkan jalur pelaporan dan pengambilan keputusan. Dengan struktur organisasi yang jelas, masing-masing anggota akan dapat memahami peran dan posisinya masing-masing, sehingga memungkinkan tercapainya tujuan organisasi dengan cara yang lebih efisien dan teratur.

Berikut ini adalah struktur organisasi dari kantor PT BRI *Insurance* Jember:

⁷⁰ PT BRI Asuransi Indonesia, hlm 10.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Sumber: Struktur Organisasi Pada PT. BRI Insurance Jember

Tugas pokok dan fungsi bagian dalam lini bisnis PT. BRI Insurance Jember, sebagai berikut :

- a. *Head of Representative Office* : Mengawasi operasional umum kantor perwakilan BRI Insurance di Jember. Tugas utamanya meliputi memantau kinerja tim, menerapkan strategi pemasaran dan penjualan, membuat keputusan strategis, berkoordinasi dengan kantor pusat, dan pencapaian target perusahaan. Ia juga bertindak sebagai penghubung antara perusahaan dengan pihak ketiga seperti nasabah atau mitra bisnis.

- b. *Supervisor* : Bertanggung jawab untuk mengelola dan meningkatkan kinerja tim pemasaran dan administrasi guna memastikan mereka bekerja sesuai dengan target dan prosedur. Supervisor juga memantau pencapaian penjualan, memberikan penilaian kerja, dan membantu memecahkan masalah operasional yang dihadapi oleh staf di bawahnya.
- c. *Marketing Chennel*: Prioritasnya adalah mengendalikan dan mengembangkan jalur distribusi produk asuransi, seperti melalui Unit BRI, agen, atau badan usaha lainnya. Perannya meliputi dukungan kerja sama, sosialisasi produk asuransi mikro, dan penyaluran produk yang tepat sasaran.
- d. *Associate finance*: Bertanggung jawab atas manajemen keuangan kantor, seperti mencatat transaksi keuangan, menyiapkan laporan keuangan, mengendalikan anggaran, dan memastikan bahwa semua aktivitas keuangan dilakukan sesuai dengan peraturan dan transparan.
- e. *Marketing*: Melaksanakan kegiatan pemasaran produk asuransi BRINS Rumahku kepada masyarakat dan nasabah BRI *Insurance Jember*. Tugasnya meliputi promosi, presentasi produk, edukasi manfaat asuransi, dan pendampingan proses administrasi polis dan klaim nasabah.
- f. *Administrasi Spport*: Memberikan dukungan administratif untuk semua pekerjaan kantor sehari-hari, seperti penyimpanan dokumen,

entri data kebijakan, surat, dan berkontribusi pada kelancaran operasi pemasaran dan keuangan melalui dukungan administratif yang efisien.

- g. Umum:* Mengawasi bisnis dan logistik umum seperti pengendalian aset, pemeliharaan fasilitas, pembelian kebutuhan operasional, dan memastikan kebersihan dan kenyamanan lingkungan kerja. Jabatan ini juga bertanggung jawab secara rutin atas tugas pendukung lainnya seperti perjalanan bisnis atau pengiriman dokumen.⁷¹

B. Penyajian Data Dan Analisis

1. Mekanisme Asuransi Mikro BRINS Rumahku di BRI *Insurance* Jember

Mekanisme layanan dalam konteks asuransi mikro mengacu pada serangkaian proses yang dilakukan perusahaan asuransi dalam melayani nasabah, mulai dari proses pendaftaran, pembayaran premi, hingga penyelesaian klaim. Mekanisme ini menjadi faktor penting dalam menilai seberapa mudah produk asuransi, seperti Asuransi Mikro BRINS Rumahku, diakses dan digunakan oleh masyarakat sasaran, khususnya masyarakat mikro. Dalam penelitian ini, informasi tentang mekanisme layanan dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pihak internal BRI *Insurance* Jember yang menggambarkan cara prosedur layanan dijalankan di lapangan. Penjelasan tentang mekanisme ini penting dalam pengukuran efisiensi dan kualitas layanan yang memengaruhi partisipasi nasabah. Proses layanan, selain menjadi

⁷¹ PT BRI Insurance Jember, *Struktur organisasi kantor MRO Jember*, Dokumen internal perusahaan (2025), Jember.

gambaran teknis operasi produk, merupakan cerminan orientasi perusahaan terhadap kebutuhan masyarakat.

Asuransi mikro untuk segmen rentan harus menganut proses yang sederhana, cepat, dan mudah dipahami. Oleh karena itu, pada pembahasan di bawah ini akan dijabarkan lebih rinci tahapan-tahapan utama dalam proses layanan Asuransi Mikro BRINS Rumahku, mulai dari tahap pembayaran dan pendaftaran premi, kemudian tahap klaim dan validasi, hingga bagaimana dana klaim dibayarkan oleh perusahaan kepada klien.

a. Pendaftaran dan Pembayaran

Proses pendaftaran Asuransi Mikro BRINS Rumahku akan semakin mudah melalui digitalisasi layanan dan kerja sama dengan agen BRILink di wilayah Jember. Calon nasabah dapat mendaftar melalui dua jalur utama:

- 1) Online melalui *BRINS Mobile App* yang memungkinkan pengguna mengunggah data pribadi dan menerima *e-polis* secara instan. Dalam wawancara dengan staf pemasaran BRI *Insurance* Jember, dijelaskan bahwa proses pendaftaran kini menjadi lebih mudah berkat digitalisasi dan kerja sama dengan agen *BRILink* di berbagai daerah. Menurut Bapak Ray Ardian Putra, *Head of Representative Office* BRI Insurance Jember:

Kami melihat bahwa untuk meningkatkan inklusi asuransi mikro, kemudahan akses menjadi kunci. Saat ini, calon nasabah dapat mendaftar langsung melalui *BRINS Mobile App*. Mereka hanya perlu mengisi data

diri, mengunggah dokumen, dan *polis* akan langsung dikirim dalam bentuk *digital*. Selain itu, masyarakat yang belum familiar dengan aplikasi tersebut juga tetap dapat mendaftar melalui agen *BRILink* yang tersebar di desa-desa. Hal ini sangat membantu untuk menjangkau masyarakat di pelosok.⁷²

Pernyataan ini menegaskan bahwa pendekatan multi-channel baik digital maupun offline telah menyederhanakan proses pendaftaran dan pembayaran, serta mendukung inklusi keuangan bagi masyarakat Jember.

- 2) Langsung (manual) di kantor BRI unit atau kantor perwakilan BRI *Insurance* Jember dan bisa juga di agen dengan membawa dokumen identitas (KTP) dan mengisi formulir pendaftaran fisik. Nantinya nasabah akan di berikan formulir untuk di isi serta menyetorkan berkas-berkas yang di butuhkan seperti fotocopy KTP dan kartu keluarga serta dokumen lainnya lalu datanya akan di verifikasi untuk memastikan keabsahannya lalu setelah itu terbit polis yang akan di kirim kepada pemegang polis dan setelah di terima nasabah wajib membayar premi yang sudah di tentukan. Ibu Choirina selaku marketing juga memberikan arahan dalam wawancara:

Kami tetap menyediakan jalur registrasi manual untuk menjangkau nasabah yang belum familiar dengan layanan digital. Biasanya, calon peserta datang ke kantor BRI unit, kantor perwakilan kami, atau ke agen. Calon peserta membawa fotokopi KTP, KK, dan mengisi formulir secara fisik. Setelah itu, kami melakukan verifikasi berkas untuk

⁷² Ray Ardian Putra, “wawancara tetang kemudahan akses dalam mendaftar menggunakan app,” 12 Juni 2025, BRI Insurance Jember.

memastikan keabsahannya. Jika semua valid, kami menerbitkan polis dan mengirimkannya ke alamat pemegang polis. Kami juga akan mengarahkan nasabah untuk membayar premi melalui sistem yang telah disediakan. Mekanisme ini penting agar nasabah tetap merasa nyaman dan terlayani secara optimal.⁷³

Pembayaran *premi* sangat terjangkau, hanya Rp50.000 per tahun, dapat dilakukan melalui berbagai metode, antara lain: ATM BRI, aplikasi *BRImo*, *BRILink*, dan tunai di kantor BRI Insurance bagi peserta yang belum terbiasa menggunakan layanan digital.

Anita Yulianingtyas selaku supervisor menyatakan:

*Strategi utama kami yaitu salah satunya adalah memastikan premi bisa dibayar lewat kanal yang akrab bagi masyarakat desa hingga datang langsung ke kantor unit”.*⁷⁴

Salah satu nasabah BRI Insurance yaitu bapak arif juga mengatakan bahwa:

Saya tidak mengerti aplikasi BRINS, tetapi anak saya membantu saya mendaftar melalui ponsel. Saya mendapatkan polis langsung ke email saya. Saya membayar menggunakan BRImo. Preminya sangat ringan, saya pikir itu seperti menabung untuk melindungi rumah saya jika terjadi kebakaran.⁷⁵

Kemudahan proses pendaftaran dan *fleksibilitas* metode pembayaran premi Asuransi Mikro BRINS Rumahku merupakan wujud komitmen BRI Insurance dalam meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat, khususnya di wilayah Jember. Dengan *premi* yang terjangkau dan akses layanan yang luas, diharapkan

⁷³ Choirina Ika Agustin, “wawancara tentang pendaftaran manual asuransi mikro di bri insurance jember,” 14 Juni 2025, BRI Insurance Jember.

⁷⁴ Ray Ardian Putra, “Wawancara tentang Sistem Pembayaran Premi Asuransi Mikro BRINS,” 27 Mei 2025, Kantor BRI Insurance Jember.

⁷⁵ arif, “Kemudahan pendaftaran asuransi mikro,” 6 Oktober 2025, ambulu jember.

produk ini dapat menjangkau lebih banyak masyarakat berpenghasilan rendah, sehingga mereka memiliki perlindungan finansial terhadap risiko yang terjadi di rumah mereka secara efektif dan berkelanjutan.

b. Klaim Dan Proses Verifikasi

Dalam sistem perlindungan asuransi, proses klaim merupakan tahapan yang paling krusial karena menyangkut kepercayaan dan kepuasan nasabah terhadap layanan yang diberikan. Asuransi Mikro BRINS Rumahku dirancang tidak hanya untuk memberikan perlindungan terhadap risiko perumahan, tetapi juga untuk memastikan kemudahan dalam pengajuan klaim ketika risiko tersebut terjadi. Oleh karena itu, mekanisme klaim dan verifikasi terus disempurnakan untuk memberikan layanan yang cepat, efisien, dan mudah diakses oleh seluruh lapisan masyarakat, khususnya nasabah di wilayah Jember.

Pengajuan klaim BRINS Rumahku dapat dilakukan hingga 7 hari setelah kejadian. Masyarakat diberikan dua pilihan:

- 1) Pengajuan secara online, melalui aplikasi *BRINS Mobile* dengan mengunggah dokumen digital seperti foto kerusakan, surat keterangan dari desa, dan formulir klaim. Menurut Bapak Ray Ardian Putra Selaku HRO BRI Insurance jember:

Kami menyadari bahwa dalam kondisi darurat, kecepatan pengajuan klaim sangatlah penting. Oleh karena itu, pengajuan klaim BRINS Rumahku kini dapat dilakukan secara online melalui aplikasi *BRINS Mobile*. Nasabah

hanya perlu mengisi formulir digital, mengunggah foto kerusakan, dan dokumen pendukung seperti surat keterangan dari RT atau kecamatan. Jika berkas sudah lengkap, proses verifikasi dapat segera dilakukan, dan pencairan klaim pun dapat lebih cepat. Hal ini sangat membantu, terutama bagi nasabah di wilayah seperti Jember yang rawan banjir dan kebakaran rumah.⁷⁶

2) Pengajuan langsung (manual), di kantor perwakilan BRI

Insurance Jember. Nasabah dapat membawa dokumen fisik dan mengisi formulir yang disediakan petugas. Menurut Nita Herlina

Selaku *Associate finance*:

Untuk pengajuan klaim secara manual, nasabah dapat datang langsung ke kantor perwakilan kami di Jember. Langkah awal, nasabah akan diminta untuk mengisi formulir klaim yang disediakan oleh petugas. Kemudian, nasabah diharuskan untuk membawa dokumen pendukung, seperti fotokopi KTP, polis asuransi, surat keterangan kerusakan dari RT/RW atau kecamatan, dan bukti kerusakan seperti foto rumah atau bangunan yang terdampak.⁷⁷

juga *senada* dengan wawancara yang di lakukan kepada

Ibu Anita Yulianingtyas selaku *supervisor*:

Setelah semua berkas terkumpul, tim verifikasi akan memeriksa kelengkapan dan keabsahan dokumen. Jika semua dokumen *valid* dan sesuai dengan ketentuan *polis*, kami akan melanjutkan proses survei lapangan jika diperlukan. Biasanya dalam waktu maksimal 14 hari kerja, klaim akan diproses dan dana dapat dicairkan ke rekening nasabah. Proses ini kami desain sederhana mungkin agar dapat dijangkau oleh semua kalangan, terutama nasabah dari daerah pedesaan yang lebih terbiasa dengan sistem tatap muka.⁷⁸

⁷⁶ Ray Ardian Putra, “wawancara tentang pengajuan klaim asuransi mikro brins rumahku,” mei 2025, BRI Insurance Jember.

⁷⁷ Nita Herlina, “wawancara tentang klaim atau verifikasi produk asuransi mikro brins rumahku,” mei 2025, BRI Insurance Jember.

⁷⁸ Anita Yulianingtyas, “wawancara tentang proses klaim dan verifikasi produk asuransi mikro brins rumahku,” mei 2025, BRI Insurance Jember.

Proses *verifikasi* dilakukan oleh tim internal, baik secara online (*verifikasi* administratif) maupun di lapangan (kunjungan *survei* fisik ke lokasi rumah terdampak). Waktu *validasi* berkisar 3-7 hari kerja tergantung kelengkapan dokumen dan kompleksitas klaim. Devy Fitriana Aini selaku marketing BRI Insurance Jember menyatakan:

Klaim mikro biasanya *diverifikasi* dengan cepat, tetapi kami masih memiliki ruang untuk pengajuan manual karena sebagian besar orang tidak familiar dengan aplikasi ini.⁷⁹

Dengan dua pilihan pengajuan klaim, baik secara online maupun manual, serta dukungan proses *verifikasi* yang cepat dan transparan, BRI Insurance Jember menunjukkan komitmen kuat dalam menyediakan layanan asuransi mikro yang inklusif. Kecepatan *verifikasi* dan *fleksibilitas* pengajuan memberikan rasa aman bagi peserta asuransi, sekaligus meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap efektivitas perlindungan yang ditawarkan produk BRINS Rumahku.

c. Pencairan Dana

Pencairan dana merupakan tahap akhir dalam proses klaim asuransi yang menentukan sejauh mana komitmen perusahaan asuransi dalam memenuhi hak nasabah. Bagi peserta Asuransi Mikro BRINS Rumahku, kecepatan dan transparansi dalam

⁷⁹ Devy Fitriana Aini, “Wawancara tentang Prosedur Klaim Asuransi Mikro BRINS Rumahku,” 23 Mei 2025, Kantor BRI Insurance Jember.

pencairan dana menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan, terutama saat mengalami kerugian akibat bencana seperti kebakaran. Oleh karena itu, sistem pencairan dana dirancang agar efisien dan mudah diakses oleh seluruh peserta, tanpa memandang latar belakang sosial maupun kemampuan *teknologi digital*.

Setelah klaim disetujui dan *diverifikasi*, dana akan dicairkan langsung ke rekening BRI peserta atau ahli waris yang terdaftar saat pendaftaran. Besarnya santunan disesuaikan dengan kondisi kerusakan dan status kepemilikan rumah:

- 1) Pemilik rumah atau penyewa rumah: Rp 15.000.000. menurut bapak ray ardian putra menyatakan bahwa:

Setelah proses klaim disetujui dan *diverifikasi* oleh tim kami, dana akan dicairkan langsung ke rekening BRI peserta atau ahli waris yang terdaftar saat polis pertama kali didaftarkan. Proses ini biasanya memakan waktu sekitar 5 hingga 10 hari kerja setelah semua dokumen dinyatakan lengkap. Untuk BRINS Rumahku, jumlah santunan bisa mencapai Rp15 juta kepada peserta sebagai pemilik rumah atau penyewa.⁸⁰

Hal ini juga senada dengan perkataan Ibu Choirina Ika

Agustin:

Kami berkomitmen untuk menjaga *transparansi*. Setiap nasabah akan diberikan pemberitahuan resmi melalui email atau SMS mengenai status klaimnya, termasuk jumlah yang disetujui dan estimasi waktu pencairan. Sistem ini kami rancang agar mudah diakses dan dipahami oleh semua kalangan, termasuk masyarakat

⁸⁰ Ray Ardian Putra, “wawancara tentang klaim produk asuransi mikro brins rumahku,” mei 2025, BRI Insurance Jember.

yang tinggal di daerah pedesaan atau yang belum mengenal teknologi.⁸¹

2) Santunan duka (meninggal dunia akibat kebakaran):

Rp5.000.000. menurut nasabah yang pernah terdampak

kebakaran yaitu Bapak Hendik Warga Kecamatan Silo:

Bapak saya meninggal dunia karena kebakaran di rumah kami awal tahun ini. Ternyata beliau adalah peserta BRINS Rumahku. Setelah kami mengajukan klaim santunan duka cita ke kantor BRI *Insurance* Jember dan melengkapi dokumen seperti surat keterangan kematian dan laporan polisi, santunan sebesar Rp5 juta pun ditransfer ke rekening saya sebagai ahli waris. Prosesnya cepat dan sangat membantu biaya pemakaman. Kami merasa sangat terbantu.⁸²

Dana dapat dicairkan dalam waktu maksimal 10 hari kerja sejak proses *verifikasi* dinyatakan selesai dan sah. Menurut Nita Herlina selaku *Associate Finance*:

Dana klaim dicairkan langsung ke rekening nasabah. Namun, di wilayah dengan akses digital terbatas, kantor cabang tetap menjadi titik utama pencairan dan layanan.⁸³

Bagi nasabah yang mengalami kendala dalam mengakses *aplikasi* atau rekening, pencairan juga dapat dilakukan langsung melalui kantor BRI *Insurance* Jember, dengan membawa bukti klaim dan KTP asli.

⁸¹ Choirina Ika Agustin, "wawancara marketing BRI Insurance tentang klaim produk asuransi mikro," 12 Juni 2025, BRI Insurance Jember.

⁸² hendik, "wawancara tentang santunan yang di berikan oleh BRI Insurance jember," 10 Juni 2025, kecamatan silo jember.

⁸³ Nita Herlina, "Wawancara tentang Mekanisme Pencairan Dana Asuransi BRINS Rumahku," 23 Mei 2025, Kantor BRI Insurance Jember.

Dengan mekanisme pencairan dana yang cepat, besaran santunan yang jelas, serta opsi pencairan secara manual bagi peserta dengan keterbatasan akses *digital*, BRI Insurance Jember membuktikan bahwa Asuransi Mikro BRINS Rumahku bukan sekadar produk keuangan, tetapi juga solusi perlindungan sosial yang nyata. Hal ini sekaligus menegaskan bahwa *inklusi* dan kecepatan layanan menjadi kunci utama dalam menciptakan pengalaman berasuransi yang dipercaya oleh masyarakat akar rumput di wilayah Jember.

Mekanisme layanan Asuransi Mikro Rumahku BRINS menunjukkan pola layanan yang *inklusif*, adaptif, dan *responsif* terhadap kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah di wilayah Jember. Anita Yulianingtyas menyatakan dalam wawancaranya yaitu:

Kami melihat bahwa keberhasilan pendaftaran sangat dipengaruhi oleh kemudahan prosesnya. Oleh karena itu, kami mendorong perluasan kanal digital dan kerja sama dengan agen *BRILink*. Selain itu, kami juga melatih staf garis depan untuk dapat membantu nasabah yang belum terbiasa dengan sistem daring. Bagi kami, premi yang murah saja tidak cukup, *akses* harus terasa dekat dan tidak menakutkan.⁸⁴

Kombinasi *digitalisasi* layanan dan pendekatan manual menjadi kunci keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan partisipasi, kepercayaan, dan *efisiensi* layanan asuransi mikro.

⁸⁴ Anita Yulianingtyas, pemanfaatan digital untuk mempermudah akses pendaftara, 12 Mei 2025, BRI Insurance Jember.

Model layanan ini layak dijadikan acuan dalam pengembangan produk keuangan mikro di wilayah dengan karakteristik sosial ekonomi yang sama.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, mekanisme layanan Asuransi Mikro BRINS Rumahku di BRI *Insurance* Jember telah dirancang secara *inklusif* dan *adaptif* bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Proses pendaftaran yang mudah melalui aplikasi *digital* atau agen *BRILink*, serta *fleksibilitas* pembayaran premi hanya Rp50.000 per tahun menjadi kekuatan utama dalam menjangkau berbagai lapisan masyarakat. Pengajuan klaim pun dapat dilakukan secara online dan manual, dengan waktu verifikasi yang cukup cepat, sehingga memperkuat kepercayaan terhadap layanan ini.

Secara analisis, mekanisme ini telah mencerminkan prinsip asuransi mikro: sederhana, murah, dan mudah diakses. Namun, *efektivitasnya* masih terhambat oleh rendahnya pemahaman masyarakat terhadap prosedur klaim dan manfaat polis. Untuk itu, perlu dilakukan penguatan pendekatan edukasi dan komunitas agar mekanisme layanan ini benar-benar optimal dan berdampak luas. Model ini dapat menjadi acuan bagi pengembangan layanan asuransi mikro di wilayah sejenis.

2. Optimalisasi Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku Dengan *Aksesible Premi* sebagai Penanganan Risiko Tempat Tinggal Nasabah

Optimalisasi produk asuransi mikro dalam konteks BRINS Rumahku mengacu pada upaya sistematis untuk meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan jangkauan produk dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah yang menghadapi risiko terhadap tempat tinggalnya. Tujuan utamanya adalah agar produk tidak hanya tersedia, tetapi juga dimanfaatkan secara luas dan tepat sasaran.

Berdasarkan hasil kajian dalam tesis ini, optimalisasi tidak cukup hanya dari segi desain produk, tetapi juga menyangkut mekanisme layanan, penyaluran *premi*, edukasi, serta kesesuaian dengan kemampuan dan karakteristik sosial ekonomi masyarakat setempat. Produk BRINS Rumahku sebagai salah satu bentuk asuransi mikro telah menerapkan skema *premi* yang sangat terjangkau, yaitu Rp50.000 per tahun. Dalam hal ini, konsep "*premi terjangkau*" mengacu pada penetapan biaya polis yang tidak memberatkan perekonomian rumah tangga miskin, namun tetap memberikan manfaat perlindungan atas risiko kerusakan rumah akibat kebakaran, kejatuhan pesawat, dan lain lain.

Namun, optimalisasi tidak berhenti pada keterjangkauan premi. Riset juga mengungkap bahwa literasi asuransi yang rendah masih menjadi kendala utama. Banyak nasabah yang belum memahami bahwa premi merupakan bentuk transfer risiko, bukan tabungan yang akan dikembalikan. Hal ini menunjukkan bahwa agar optimalisasi berhasil,

harus dibarengi dengan edukasi yang intensif, digitalisasi layanan, dan pendekatan berbasis komunitas. Berikut sub indikator dari optimalisasi produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku, yaitu sebagai berikut:

a. *Aksesible* Premi Sebagai Cara Optimalisasi Produk

Dalam pengembangan asuransi mikro, salah satu strategi utama untuk mencapai optimalisasi produk adalah melalui penetapan premi yang terjangkau, yaitu premi yang murah, mudah dibayarkan, dan tidak membebani masyarakat berpenghasilan rendah. BRINS Rumahku dari BRI Insurance mengenakan premi sebesar Rp50.000 per tahun, dengan nilai pertanggungan hingga Rp15 juta. Skema ini dirancang agar masyarakat yang rentan terhadap risiko perumahan dapat memperoleh perlindungan tanpa harus mengorbankan kebutuhan pokoknya.

Peneliti menemukan bahwa sebagian besar masyarakat Jember tertarik mengikuti program asuransi ini bukan karena pemahaman mendalam tentang manfaat polis, melainkan karena premi yang murah dan proses pembayaran yang mudah. Hal ini senada dengan penjelasan dari Ibu Choirina Ika Agustin, salah satu staf pemasaran Asuransi BRI Jember yang menyatakan:

Kami memang menekankan bahwa premi Rp50 ribu bisa menjadi pintu masuk literasi. Setelah bergabung, kami pelan-pelan melakukan edukasi tentang manfaatnya. Tujuan awalnya memang agar masyarakat tidak takut.⁸⁵

⁸⁵ choirina Ika Agustin, Manfaat Premi Terjangkau Untuk Perusahaan Dan Nasabah, 7 juni 2025, BRI Insurance Jember.

Premi yang murah tidak hanya menarik secara ekonomi, tetapi juga membuka ruang partisipasi yang lebih luas, terutama di daerah yang tingkat literasi keuangannya masih rendah. Namun, optimalisasi tidak berhenti pada premi yang murah. Manfaat produk harus tetap dirasakan dan substansinya harus dipahami oleh nasabah.

Dalam pengamatan peneliti, masyarakat sering menyamakan premi dengan tabungan atau jaminan sosial. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan persepsi antara perusahaan dengan masyarakat penerima produk. Oleh karena itu, peran premi sebagai alat penetrasi pasar harus dibarengi dengan edukasi yang berkelanjutan. Hal ini ditegaskan oleh Ibu Nita Herlina, *Associate finance* BRINS Jember:

Banyak nasabah yang bergabung hanya karena uang Rp50 ribu. Ketika ditanya apa saja benefitnya, mereka mengaku tidak begitu paham. Jadi edukasi tidak bisa hanya dilakukan saat pendaftaran saja, tetapi harus terus didampingi.⁸⁶

Sistem pembayaran yang *fleksibel* juga menjadi bagian dari strategi optimalisasi. Nasabah dapat membayar melalui *BRILink*, *BRImo*, ATM, atau langsung ke kantor cabang. Ibu Anita Yulianingtyas, salah seorang *supervisor*, menyatakan:

Kami memiliki nasabah yang belum memiliki rekening, tetapi mereka tetap dapat berpartisipasi melalui agen *BRILink*. Jadi tidak ada alasan untuk tidak berpartisipasi. Akses pembayaran dibuat seluas-luasnya.⁸⁷

⁸⁶ Nita Herlina, wawancara tentang keterjangkauan premi atau aksesible premi, 2 juni 2025, BRI Insurance Jember.

⁸⁷ Marfu'ah, "wawancara aksesible premi produk asuransi mikro BRINS Rumahku," 8 Juni 2025, Kecamatan Panti, Jember.

Dari sisi internal, strategi ini berhasil mengurangi hambatan partisipasi. Namun, dari sisi eksternal, keterbatasan literasi dan kedekatan budaya dengan produk keuangan formal masih menjadi tantangan. Oleh karena itu, premi yang terjangkau tidak dapat berdiri sendiri sebagai alat optimalisasi, tetapi harus dilihat sebagai langkah awal yang harus didukung dengan pendekatan komunikasi kontekstual.

Bapak Ray Ardian Putra, *Head of Representative Office Insurance Jember*, menambahkan pandangan strategis:

Kami ingin menjadikan *premi* murah ini sebagai alat untuk membangun kepercayaan. Masyarakat kita masih cenderung menunggu bukti manfaat. Jadi ketika mereka mengalami klaim dan terbukti menerima santunan, saat itulah kepercayaan meningkat dan produk benar-benar optimal.⁸⁸

Pandangan ini diperkuat oleh masyarakat. Seorang warga Kecamatan Ajung, Ibu Marfu'ah, berbagi pengalamannya:

Saya bergabung karena murah, tetapi saya juga melihat ada tetangga yang rumahnya terbakar mengajukan klaim. Jadi saya yakin ini bukan penipuan. Kalau mahal pasti saya pikir-pikir lagi.⁸⁹

Dari semua data tersebut, terlihat bahwa premi murah memang menjadi pemicu awal keikutsertaan, tetapi keberhasilan optimalisasi produk ditentukan oleh kesinambungan komunikasi, bukti manfaat yang dirasakan, dan pendekatan personal oleh petugas atau agen.

⁸⁸ Marfu'ah, "wawancara aksesible premi produk asuransi mikro BRINS Rumahku," 8 Juni 2025.

⁸⁹ Marfu'ah, "wawancara aksesible premi produk asuransi mikro BRINS Rumahku," 8 Juni 2025.

Premi yang terjangkau bukan satu-satunya jawaban, tetapi menjadi jembatan menuju *inklusi* asuransi yang menyeluruh.

Berdasarkan data lapangan dan wawancara dengan pihak internal maupun masyarakat, dapat dianalisis bahwa *premi* yang terjangkau yakni sebesar Rp50.000 per tahun menjadi faktor utama yang mendorong awal keikutsertaan masyarakat pada produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku. Skema *premi* ini berhasil menghilangkan hambatan *finansial* yang umumnya menjadi kendala utama masyarakat berpenghasilan rendah dalam mengakses perlindungan asuransi. Namun, *aksesibilitas* premi belum sepenuhnya mampu mendorong optimalisasi produk secara menyeluruh jika tidak dibarengi dengan edukasi berkelanjutan dan pendekatan kultural yang relevan.

Literasi keuangan yang rendah serta kesalahpahaman terhadap konsep *premi* mengindikasikan bahwa pemanfaatan produk masih bersifat pasif dan bergantung pada kepercayaan sosial, bukan pemahaman yang rasional. Oleh karena itu, premi yang rendah harus diposisikan sebagai entry point bagi strategi jangka panjang, di mana komunikasi, bukti manfaat, dan layanan berbasis masyarakat menjadi pilar utama dalam mencapai optimalisasi produk yang efektif dan berkelanjutan di wilayah seperti Jember.

b. Persepi dan Tingkat Pemahaman Masyarakat

Data persepsi merupakan opini, penilaian, dan persepsi subjektif masyarakat terhadap suatu hal, dalam hal ini terhadap produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku. Persepsi dipengaruhi oleh pengalaman pribadi, lingkungan sosial, informasi yang diterima, dan kepercayaan budaya. Misalnya, seseorang akan beranggapan bahwa asuransi hanya diperuntukkan bagi orang kaya, padahal sebenarnya ada asuransi mikro yang diperuntukkan bagi orang miskin. Sedangkan tingkat pemahaman mengacu pada tingkat pengetahuan masyarakat tentang konsep, fungsi, dan manfaat produk asuransi. Hal ini mencakup ketentuan dan syarat polis, manfaat perlindungan, proses klaim, dan jumlah *premi*. Pemahaman yang baik akan cenderung mendorong keputusan untuk mendaftar, sedangkan pemahaman yang rendah akan menjadi penghalang.⁹⁰

Persepsi masyarakat terhadap produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku masih relatif beragam dan dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, pengalaman pribadi, dan lingkungan sosial. Persepsi secara umum adalah bahwa asuransi hanya diperuntukkan bagi masyarakat kelas ekonomi menengah ke atas. Menurut Ibu Siti (48 tahun, warga Desa Summersari):

Saya kira asuransi hanya diperuntukkan bagi orang mampu..
Saya baru tahu kalau ada asuransi rumah dengan cicilan hanya

⁹⁰ Wahyuari Wahyuari dan Henriansyah Putra, "Pengaruh Pemahaman Dan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Minat Beli Produk Asuransi Mikro Di Kelurahan Cakung Timur Jakarta Timur," *Premium Insurance Business Journal* 9, no. 2 (17 Januari 2023): 57.

lima puluh ribu setahun. Kalau dijelaskan dari awal, saya pasti sudah jadi member dari awal.⁹¹

Hal ini mencerminkan kesalahpahaman mendasar bahwa asuransi bukan untuk orang miskin, padahal asuransi mikro dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan orang miskin.

Persepsi masyarakat terhadap produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku masih cukup beragam dan dipengaruhi oleh pendidikan, pengalaman, dan lingkungan sosial. Sebagian besar masyarakat berpendapat bahwa asuransi hanya untuk kalangan ekonomi menengah ke atas. Menurut Ibu Siti (48 tahun, warga Desa Sumbersari):

Saya kira asuransi hanya untuk orang kaya. Saya baru tahu kalau ada asuransi untuk rumah dengan cicilan hanya lima puluh ribu setahun”. Kalau dijelaskan dari awal, saya pasti sudah ikut sejak hari pertama.⁹²

Hal ini mencerminkan kesalahpahaman mendasar bahwa asuransi bukan untuk orang miskin, padahal asuransi mikro justru dirancang untuk mengcover kelompok berpendapatan rendah. Sementara itu, Ibu Choirina Ika Agustin, Marketing, menambahkan:

Kami menyadari bahwa keberhasilan produk BRINS Rumahku tidak hanya terletak pada harga premi yang terjangkau. Perlu juga adanya persepsi masyarakat terhadap asuransi. Jika masyarakat masih memandang asuransi terlalu rumit atau tidak perlu, maka mereka tidak akan tertarik meskipun preminya terjangkau. Oleh karena itu, kami terus mengevaluasi rencana komunikasi dan rencana masyarakat”.⁹³

⁹¹ Siti, wawancara pribadi, 20 Mei 2025, Desa Sumbersari, Jember, Indonesia.

⁹² Siti, wawancara pribadi, 2025.

⁹³ Choirina Ika agustin, “Wawancara dengan Marketing Channel BRI Insurance mengenai persepsi masyarakat terhadap produk BRINS Rumahku,” 15 Mei 2025.

Kesadaran masyarakat terhadap mekanisme, manfaat, dan klaim asuransi mikro juga masih rendah. Sebagian masyarakat merasa khawatir atau skeptis dengan kemudahan proses klaim. Bapak Budi (54 tahun, petani) menjawab:

Saya tahu sedikit tentang asuransi, tapi saya khawatir proses klaimnya rumit. Katanya proses klaimnya rumit. Tapi setelah dijelaskan dengan jelas oleh petugas BRI, ternyata mudah asal ada buktinya.⁹⁴

Minimnya pengalaman ini menjadi salah satu kendala utama dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam asuransi mikro.

Hasil wawancara juga menegaskan bahwa kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan asuransi menjadi faktor penting dalam memilih asuransi mikro. Mas Ari (27 tahun, pedagang sayur) mengatakan,

Awalnya saya pikir asuransi itu penipuan. Namun, setelah menjadi anggota BRINS Rumahku, saya melihat tetangga saya mengajukan klaim saat rumahnya terbakar. Jadi, saya percaya.⁹⁵

Kepercayaan yang berlandaskan pengalaman nyata dan kepercayaan dari orang-orang terdekat menjadi kunci tumbuhnya minat membeli asuransi. Menurut Ibu Nita Herlina selaku *Associate finance* BRI Insurance Jember:

Kami menemukan bahwa sebagian besar warga Jember masih mengaitkan asuransi dengan tabungan atau bahkan investasi. Padahal tujuan asuransi adalah proteksi, bukan profit. Itulah mengapa edukasi menjadi elemen penting dalam strategi kami. Tim kami melakukan sosialisasi langsung secara berkala ke

⁹⁴ Budi, "Wawancara dengan petani mengenai pemahaman dan kekhawatiran terhadap asuransi BRINS Rumahku," 21 Mei 2025.

⁹⁵ Ari, "Wawancara dengan pedagang sayur mengenai persepsi terhadap asuransi BRINS Rumahku," 21 Mei 2025.

desa-desa, dan saat itu kami menemukan banyak warga yang baru pertama kali mendengar istilah asuransi mikro.⁹⁶

Wawancara juga menemukan bahwa akses informasi menjadi kendala tersendiri dalam meningkatkan literasi asuransi. Bapak Slamet (51 tahun, perangkat desa) mengatakan:

Kami telah mendistribusikan brosur produk BRINS ke berbagai titik layanan, namun belum semua masyarakat mendapatkan penjelasan secara langsung. Oleh karena itu, kami mendorong inisiatif sosialisasi kelompok, terutama melalui kerja sama dengan perangkat desa atau masyarakat setempat agar informasi dapat tersampaikan dengan lebih efektif.⁹⁷

Hal senada disampaikan oleh Ibu Wati (22 tahun, mahasiswa) yang mengatakan bahwa:

meskipun informasi disebarkan melalui media sosial, masih banyak teman-temannya yang belum paham. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pembelajaran perlu disesuaikan dengan karakter masyarakat setempat.⁹⁸

Berdasarkan hasil *observasi* lapangan dan wawancara dengan sebagian nasabah BRI Insurance Jember dan stakeholder internal, ditemukan bahwa kesadaran masyarakat terhadap asuransi mikro masih didominasi oleh persepsi negatif atau keliru. Mayoritas masyarakat menganggap asuransi merupakan produk yang mahal, rumit, dan hanya diperuntukkan bagi kalangan ekonomi atas. Hal ini menunjukkan bahwa persepsi masyarakat masih belum berpihak pada

⁹⁶ Herlina Nita, Wawancara dengan *Associate finance* BRI Insurance Jember mengenai persepsi masyarakat terhadap asuransi mikro BRINS Rumahku, 15 Mei 2025.

⁹⁷ Anita Yulianingtyas, "Wawancara dengan supervisor BRI Insurance Jember mengenai informasi dan sosialisasi asuransi BRINS Rumahku," 22 Mei 2025, BRI Insurance Jember.

⁹⁸ Wati, "Wawancara dengan mahasiswa mengenai efektivitas penyebaran informasi asuransi BRINS Rumahku melalui media sosial," 21 Mei 2025.

asuransi sebagai *instrumen* pengelolaan risiko keuangan, khususnya untuk perumahan. Masyarakat menyatakan dalam beberapa jawaban wawancara bahwa mereka tidak mengetahui bahwa asuransi mikro seperti BRINS Rumahku dapat dimiliki dengan membayar premi hanya Rp50.000 per tahun.

Di sisi lain, kesadaran masyarakat terhadap cara kerja dan manfaat asuransi mikro juga relatif rendah. Mayoritas informan kurang memahami proses klaim, perlindungan, maupun jangka panjang pertanggungan produk tersebut. Bahkan ada yang beranggapan bahwa premi akan terbuang sia-sia jika tidak terjadi musibah, tanpa memahami bahwa hal tersebut merupakan prinsip kerja asuransi melalui transfer risiko. Artinya, masih terdapat kekurangan edukasi yang diberikan kepada calon nasabah, terutama di daerah-daerah yang literasi keuangannya masih di bawah rata-rata.

Hal ini sejalan dengan laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2024, di mana *indeks literasi* keuangan semakin tinggi, namun tingkat *inklusi* keuangan semakin menurun. Hal ini mengindikasikan adanya kesenjangan antara persepsi masyarakat dengan kenyataan terkait pemanfaatan layanan keuangan, termasuk asuransi.

Untuk memperjelas pengamatan tersebut di masyarakat, berikut contoh ilustrasi yang menunjukkan kecenderungan dan pemahaman masyarakat terhadap produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku:

- a) Sekitar 70% masyarakat memiliki kecenderungan negatif terhadap asuransi mikro, sementara hanya 30% yang memiliki sikap positif terhadapnya.
- b) Sementara itu, 75% masyarakat menunjukkan pemahaman yang rendah terhadap asuransi mikro, dengan hanya 25% yang memahami sepenuhnya manfaat dan mekanisme asuransi mikro.

Perlu ditegaskan bahwa angka-angka yang digunakan tidak berasal dari *survei kuantitatif*, tetapi lebih sebagai *representasi kualitatif* dari hasil observasi, wawancara mendalam, dan perbandingan dengan literatur pendukung. Oleh karena itu, grafik diberikan sebagai alat bantu visual untuk dapat memahami keadaan umum persepsi dan pengetahuan masyarakat di daerah tersebut, dan tidak harus sebagai angka yang ketat. Berikut tabel analisis perbandingan persepsi dan tingkat pemahaman masyarakat terhadap

Asuransi Mikro Brins Rumahku:

Tabel 4.1
Perbandingan Persepsi Dan Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Asuransi Mikro BRINS Rumahku

Aspek	Persepsi Masyarakat	Tingkat Pemahaman Masyarakat
Definisi	Opini atau penilaian subjektif masyarakat tentang asuransi mikro	Sejauh mana masyarakat memahami fungsi, manfaat, dan mekanisme asuransi
Temuan Utama Di Jember	Banyak warga menganggap asuransi hanya untuk kalangan mampu	Minimnya pemahaman tentang manfaat jangka panjang dan prosedur klaim
Pengaruh	Persepsi negatif	Pemahaman rendah

Terhadap Keputusan	menyebabkan keraguan untuk membeli asuransi	membuat masyarakat tidak yakin terhadap keamanannya
Penyebab Rendahnya	Kurangnya sosialisasi, pengaruh lingkungan sekitar, stigma bahwa asuransi "merugikan"	Minimnya edukasi, bahasa produk yang teknis, akses informasi yang terbatas
Dampak	Produk asuransi mikro tidak diminati meskipun premi sangat terjangkau	Tingkat adopsi rendah walau manfaat perlindungan besar
Solusi yang Direkomendasikan	Membangun persepsi positif melalui promosi dan testimoni konsumen	Program edukasi dan pelatihan intensif yang mudah dimengerti masyarakat

Secara keseluruhan, temuan-temuan ini menegaskan kembali bahwa tantangan awal dalam mengembangkan Asuransi Mikro BRINS Rumahku tidak hanya pada faktor harga premi, tetapi lebih pada pengembangan kesadaran dan pemahaman masyarakat. Bapak Ray Ardian Putra sebagai *Head Of Representative Office*

Menurutnya:

Kami menyadari bahwa citra publik sangatlah penting. Nasabah yang mengetahui proses klaim dan manfaat polis akan merasa lebih yakin dan loyal. Oleh karena itu, kami mulai memasukkan konten edukasi ke dalam setiap proses pemasaran, seperti penjelasan secara detail melalui brosur dan diskusi kelompok. Kami juga berpikir untuk menggunakan media elektronik yang lebih interaktif.⁹⁹

Inisiatif sosialisasi dan edukasi yang melibatkan masyarakat secara lebih langsung merupakan keharusan yang mendesak. Edukasi dapat dilakukan dengan metode berbasis masyarakat,

⁹⁹ Ray Ardian Putra, "Wawancara dengan Head of Representative Office BRI Insurance Jember mengenai strategi edukasi dan citra publik asuransi BRINS Rumahku," 20 Mei 2025.

pelatihan berbasis pengalaman (*testimoni klaim*), dan pemanfaatan media sosial yang menanggapi karakter lokal masyarakat Jember. Oleh karena itu, optimalisasi produk BRINS Rumahku akan sangat bergantung pada seberapa efektif BRI Insurance Jember mampu menciptakan kesan yang baik dan meningkatkan kesadaran masyarakat, sehingga produk tersebut tidak hanya mendapatkan ketenaran, tetapi juga diterima dan digunakan sebagai instrumen perlindungan yang bermanfaat.

3) Kendala dan Peluang Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku

Pada bagian ini memaparkan temuan lapangan mengenai beberapa kendala (tantangan) dan peluang (peluang) yang dihadapi dalam proses pengembangan dan implementasi produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan *observasi* di BRI Insurance Jember serta dari interaksi dengan beberapa nasabah dan petugas pemasaran.¹⁰⁰

a) Kendala Pelaksanaan Produk

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, peneliti menemukan bahwa meskipun produk ini menawarkan banyak manfaat, terdapat beberapa kendala signifikan dalam implementasinya:

¹⁰⁰ Andi Ramadan, "Analisis SWOT Dalam Pengoptimalan Peluang Pasar Terhadap Tujuan Suatu Perusahaan," *Jurnal Siber Transportasi dan Logistik* 1, no. 2 (2023) 64, <https://doi.org/10.38035/jstl.v1i2>.

Gambar 4.2
Kendala pelaksanaan produk

Kendala Pelaksanaan Produk
Asuransi Mikro BRINS Rumahku

JENIS KENDALA	KETERANGAN
■ Rendahnya Literasi Asuransi	Sebagian besar masyarakat mikro belum memahami manfaat dan fungsi asuransi, sehingga enggan membeli polis meskipun preminya rendah.
■ Kurangnya Sosialisasi di Wilayah Pedesaan	Promosi masih terkonsentrasi di wilayah kota atau unit BRI utama, sementara daerah pelosok belum tersentuh secara maksimal.
■ Keterbatasan Teknologi Nasabah	Beberapa calon nasabah tidak memiliki akses atau pemahaman terhadap sistem digital seperti e-polis dan aplikasi BRINS Mobile.
■ Keengganan Membayar Premi di Awal	Meskipun hanya Rp50.000, beberapa masyarakat mikro tetap memprioritaskan kebutuhan pokok harian dibanding perlindungan jangka panjang.

Sumber: Diolah oleh peneliti berdasarkan hasil wawancara (2025).

Salah satu narasumber dari tim pemasaran internal menyatakan:

Kebanyakan masyarakat masih menganggap asuransi itu mahal dan rumit. Padahal kita sudah membuat sistemnya sederhana dan preminya hanya lima puluh ribu. Namun tetap saja perlu pendekatan personal dan edukasi yang berulang-ulang.¹⁰¹

Sementara itu, salah satu Agen *BRILink* di Kecamatan Ajung juga menjelaskan:

Saya sudah sering menjelaskan kepada warga tentang manfaat asuransi rumah ini, tapi banyak yang bilang 'nanti saja, belum penting'. Mereka baru sadar pentingnya ketika rumah tetangganya terbakar.¹⁰²

¹⁰¹ Choirina Ika Agustin, “Wawancara dengan Marketing Officer BRI Insurance Jember,” 10 Mei 2025, Jember.

¹⁰² Rudi, “Wawancara dengan Agen *BRILink* Mitra BRI Insurance di Kecamatan Ajung,” 12 Mei 2025, Kecamatan Ajung, Jember.

Berdasarkan data lapangan yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa kendala utama dalam implementasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku bukan terletak pada desain produk atau besaran premi yang ditetapkan, melainkan pada faktor sosial, budaya, dan pendidikan masyarakat. Persepsi masyarakat terhadap asuransi sebagai layanan yang “mahal”, “tidak mendesak”, atau “rumit” menjadi kendala mendasar dalam peningkatan kepesertaan. Hal ini diperparah dengan masih terbatasnya *sosialisasi* aktif di daerah pedesaan dan kesenjangan *literasi digital*.

Oleh karena itu, penyelesaian kendala tersebut harus dilakukan melalui pendekatan yang *humanis* dan *inklusif*, yaitu dengan meningkatkan edukasi berbasis masyarakat, memperluas jangkauan promosi melalui agen lokal seperti *BRILink*, dan menyederhanakan komunikasi manfaat produk. Dengan strategi ini, kendala penerimaan asuransi mikro dapat diatasi secara bertahap dan keikutsertaan masyarakat mikro dalam perlindungan risiko perumahan dapat ditingkatkan secara signifikan.

b) Peluang Pengembangan Produk

Meskipun menghadapi beberapa kendala, hasil observasi dan wawancara juga menunjukkan bahwa produk BRINS Rumahku memiliki potensi besar untuk dikembangkan lebih luas:

Gambar 4.3
Peluang pengembangan produk

**Peluang Pengembangan Produk
Asuransi Mikro BRINS Rumahku**

JENIS PELUANG	KETERANGAN
■ Premi Sangat Terjangkau	Hanya Rp50.000 per tahun, menjadikan produk ini sangat kompetitif untuk pasar kelas bawah.
■ Kemudahan Proses	Mekanisme pendaftaran dan klaim yang sederhana meningkatkan kenyamanan calon peserta.
■ Jaringan BRI dan Agen BRILink	Potensi distribusi sangat besar melalui lebih dari 500 unit BRI dan ribuan agen BRILink di Jember.
■ Dukungan Digitalisasi	Dengan pengembangan aplikasi BRINS Mobile, potensi efisiensi dan perluasan pasar secara daring sangat tinggi.

Sumber: Diolah oleh peneliti berdasarkan hasil wawancara (2025).

Dalam wawancara lainnya, Kepala Cabang BRI Insurance

Jember mengatakan:

Kami yakin BRINS Rumahku dapat menjadi tulang punggung program asuransi mikro nasional. Yang penting saat ini adalah kolaborasi. Kami sudah mulai berkolaborasi dengan kelompok tani dan PKK di beberapa kecamatan.¹⁰³

Potensi untuk menjangkau basis nasabah yang lebih luas juga datang dari pengembangan fitur digitalisasi seperti aplikasi BRINS Mobile yang dapat mempercepat proses klaim dan registrasi, serta memberikan informasi polis secara langsung.

Dari data yang dihimpun, terlihat bahwa kendala utama bukan pada produknya, melainkan pada aspek sosial dan edukatif. Masyarakat mikro sering kali menunda membeli asuransi karena

¹⁰³ Ray Ardian Putra, "Wawancara dengan Kepala Cabang BRI Insurance Jember," 10 Mei 2025, Jember.

tidak melihat urgensinya. Namun di sisi lain, potensi pasar yang besar, didukung jaringan BRI dan semangat inklusi keuangan nasional, menjadikan produk ini sangat strategis. Oleh karena itu, strategi optimalisasi perlu diarahkan pada:

- a) Sosialisasi aktif berbasis komunitas (PKK, RT/RW, kelompok tani),
- b) *Digitalisasi* proses layanan,
- c) Penguatan *literasi* dengan pendekatan bahasa dan budaya lokal.

Dengan pendekatan ini, Asuransi Mikro BRINS Rumahku dapat benar-benar menjadi solusi perlindungan risiko yang *inklusif* dan berdampak luas bagi masyarakat Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan berbagai *informan*, baik pimpinan cabang, tenaga pemasaran, maupun nasabah

Asuransi Mikro BRINS Rumahku di BRI *Insurance* Jember, dapat disimpulkan bahwa produk ini sudah menunjukkan langkah optimalisasi yang signifikan, namun belum dapat dikatakan sepenuhnya optimal. Salah satu aspek yang dinilai sudah berjalan dengan baik adalah sisi *aksesibilitas premi*. Dengan *premi* per tahun hanya Rp50.000, produk ini dinilai sangat terjangkau bagi masyarakat berpenghasilan rendah di Kabupaten Jember. Hal ini berdampak pada peningkatan keikutsertaan masyarakat dalam program asuransi mikro ini setiap tahunnya, dengan pertumbuhan

nasabah antara 10%. Selain itu, kemudahan proses pendaftaran dan pengajuan klaim—baik melalui jalur *konvensional* maupun digital—juga menjadi indikator keberhasilan optimalisasi layanan. Produk ini dinilai relevan dengan kebutuhan masyarakat Jember yang rentan terhadap risiko kebakaran dan bencana alam, mengingat wilayah ini memiliki kerentanan *geografis* dan sosial ekonomi tertentu.

Namun, hasil analisis juga menunjukkan bahwa masih terdapat kendala yang cukup signifikan yang menghambat optimalisasi produk BRINS Rumahku secara keseluruhan. Salah satu kendala utamanya adalah rendahnya literasi asuransi di kalangan masyarakat. Banyak masyarakat yang belum memahami secara menyeluruh manfaat asuransi mikro, terutama dalam jangka panjang. *Edukasi* dan sosialisasi yang dilakukan oleh

perusahaan dinilai masih terbatas dan belum menjangkau seluruh lapisan masyarakat secara merata. Selain itu, meskipun sarana *digital* telah disediakan, namun pelaksanaannya masih belum optimal karena belum semua masyarakat memiliki pemahaman atau akses terhadap *teknologi digital*. Hal ini menunjukkan bahwa optimalisasi produk asuransi mikro ini tidak hanya cukup dilihat dari *premi* yang terjangkau, tetapi juga harus didukung dengan strategi edukasi, *digitalisasi*, dan pendekatan komunitas yang lebih *intensif*.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Asuransi Mikro BRINS Rumahku telah bergerak ke arah optimalisasi, terutama dari sisi harga *premi* dan layanan dasar. Namun, untuk mencapai tingkat optimalisasi yang lebih tinggi, diperlukan upaya peningkatan aspek *edukasi*, *digitalisasi*, dan pemahaman masyarakat secara menyeluruh agar produk ini benar-benar dapat menjadi solusi perlindungan risiko perumahan yang *inklusif*, efektif, dan berkelanjutan di Kabupaten Jember.

C. Temuan Penelitian

1. Mekanisme Asuransi Mikro BRINS Rumahku

a. Kesesuaian Mekanisme Pelayanan Dengan Prinsip Asuransi Mikro

Dalam kerangka teori asuransi mikro, salah satu prinsip utamanya adalah kesederhanaan mekanisme sehingga mudah diakses oleh masyarakat berpenghasilan rendah.

Hal ini sesuai dengan konsep inklusi keuangan dan memperkuat legitimasi produk sebagai bagian dari instrumen perlindungan sosial yang responsif. Asuransi mikro tidak hanya menuntut *premi* yang rendah, tetapi juga sistem pelayanan yang tidak rumit, cepat, dan efisien. Dalam konteks produk BRINS Rumahku, prinsip ini tercermin dalam prosedur operasional yang dijalankan oleh BRI Insurance Jember.

Hasil wawancara dengan staf BRI *Insurance* dan pengamatan langsung menunjukkan bahwa proses pendaftaran *polis* dilakukan

dengan pendekatan yang sangat sederhana, baik secara langsung melalui agen *BRILink* maupun melalui petugas lapangan yang aktif menjangkau masyarakat. Selain itu, penyampaian informasi kepada calon nasabah dilakukan dengan bahasa yang mudah dipahami, serta didukung dengan dokumentasi yang minimal dan tidak memberatkan.

Temuan dalam penelitian bahwa proses pendaftaran tidak memberatkan nasabah, sesuai dengan prinsip kesederhanaan dan *aksesibilitas* dalam teori asuransi mikro. Kemudahan prosedur, penggunaan bahasa yang mudah dipahami, dan keterlibatan petugas lapangan menunjukkan bahwa BRINS Rumahku berhasil menjangkau masyarakat berpenghasilan rendah yang seringkali memiliki keterbatasan *akses* terhadap informasi dan literasi keuangan.

Prosedur *klaim* juga mengikuti prinsip efisiensi, yaitu dengan menyampaikan laporan maksimal tujuh hari setelah kejadian dan proses pembayaran santunan tidak lebih dari sepuluh hari kerja. Pendekatan ini menunjukkan bahwa produk BRINS Rumahku sejalan dengan teori asuransi mikro yang mengutamakan aksesibilitas dan keberpihakan kepada masyarakat kelas bawah. Hal ini memberikan kontribusi besar dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan formal.

Dalam konteks mekanisme Asuransi Mikro Rumahku BRINS, kesederhanaan mekanisme pendaftaran dan klaim sejalan dengan teori inklusi keuangan, yang menekankan pentingnya keterjangkauan,

kemudahan akses, dan keselarasan layanan keuangan bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Menurut Sarma & Pais, inklusi keuangan memainkan peran krusial dalam mengurangi kerentanan masyarakat miskin terhadap risiko dengan menyediakan akses ke instrumen keuangan formal yang sederhana dan andal.¹⁰⁴ Hal ini juga di kuatkan oleh penelitian yang di lakukan oleh Mesra Surya A. dengan judul penelitian Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Inklusi Keuangan, dengan Pelatihan Keuangan sebagai Variabel Moderasi pada UKM. Studi ini menemukan bahwa literasi keuangan memiliki dampak yang signifikan terhadap inklusi keuangan. Temuan ini menegaskan bahwa program edukasi (seperti yang dilakukan oleh petugas lapangan BRINS Rumahku) dapat memperkuat kemampuan masyarakat untuk mengakses dan memanfaatkan layanan keuangan secara optimal, termasuk asuransi mikro.¹⁰⁵

2. Optimalisasi Produk Asuransi

a. *Aksesible Premi* Mendorong Masyarakat Menggunkan Asuransi

Secara konseptual, *premi* merupakan salah satu *instrumen* penentu dalam keputusan masyarakat untuk membeli produk asuransi. Berdasarkan teori perilaku konsumen dalam konteks jasa keuangan, harga yang dianggap sepadan dengan manfaatnya akan meningkatkan daya tarik produk tersebut. Dalam kasus BRINS

¹⁰⁴ Rizki Sri Lasmini, et al, *Journal of International Development* 11, no. 5 (2021): 613–28.

¹⁰⁵ Mesra Surya Ariefin, et al, “Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Inklusi Keuangan, dengan Pelatihan Keuangan sebagai Variabel Moderasi pada UKM,” *MELATI: Jurnal Media Komunikasi Ilmu Ekonomi* 41, no. 1 (2023): 7–9, <https://doi.org/10.58906/melati.v40i1.93>.

Rumahku, premi sebesar Rp50.000 per tahun terbukti menjadi kekuatan utama dalam mendorong adopsi masyarakat terhadap produk ini.

Hasil temuan lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah tidak merasa terbebani dengan besaran *premi* tersebut, bahkan menganggapnya sebanding dengan perlindungan terhadap risiko kerusakan rumah akibat kebakaran atau bencana alam lainnya. Bahkan beberapa informan mengatakan bahwa mereka merasa lebih aman dalam menjalankan aktivitas sehari-hari karena mengetahui rumahnya terlindungi meskipun dengan biaya yang sangat terjangkau.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keterjangkauan *premi* menjadi variabel dominan dalam menarik minat masyarakat berpenghasilan rendah untuk memiliki asuransi mikro. Keberhasilan

BRINS Rumahku dalam meningkatkan kepesertaan tidak lepas dari strategi penetapan harga yang sesuai dengan daya beli segmen pasar yang dituju.

b. Hambatan Pengoptimalan Produk adalah Rendahnya Literasi Asuransi

Teori literasi keuangan menyatakan bahwa pemahaman individu terhadap konsep dasar asuransi, seperti risiko, manfaat, dan prosedur klaim, sangat memengaruhi keputusan untuk mengambil suatu produk asuransi. Dalam konteks ini, kendala utama yang

ditemukan dalam penelitian ini adalah rendahnya literasi asuransi di kalangan masyarakat Jember.

Sebagian besar responden belum memahami konsep dasar bahwa premi asuransi merupakan mekanisme pengalihan risiko, bukan tabungan yang harus dikembalikan. Bahkan, beberapa informan menyatakan bahwa mereka baru memahami manfaat asuransi setelah mengalami kerugian akibat kebakaran dan menerima santunan.

Temuan yang di temukan dalam penelitian ialah bahwa rendahnya literasi asuransi merupakan kendala utama dalam optimalisasi produk. Persepsi yang salah tentang premi dan keraguan tentang proses klaim mencerminkan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap konsep dasar asuransi. Hal ini menunjukkan pentingnya strategi edukasi langsung yang lebih aktif dan *komprehensif*.

Hal ini menegaskan bahwa tanpa edukasi yang memadai, premi yang murah pun belum tentu efektif dalam meningkatkan penetrasi produk. Kendala literasi ini juga menyebabkan munculnya mitos-mitos negatif seputar asuransi, seperti anggapan bahwa klaim sulit diajukan atau prosesnya rumit. Oleh karena itu, literasi keuangan harus menjadi agenda utama dalam strategi optimalisasi produk BRINS Rumahku, agar masyarakat tidak hanya tertarik

karena premi yang murah, tetapi juga memahami nilai *proteksi* yang diberikan.

c. Potensi Strategis Pengembangan Dengan *Digitalisasi* dan Kolaborasi Komunitas

Digitalisasi dan penguatan jejaring sosial masyarakat merupakan strategi penting dalam memperluas jangkauan asuransi mikro, sebagaimana yang tertuang dalam teori penyaluran berbasis masyarakat. Dalam konteks BRINS Rumahku, strategi ini belum dioptimalkan secara optimal.

Saat ini, sebagian besar prosesnya masih dilakukan secara manual dan konvensional. Padahal, dengan semakin meningkatnya penetrasi internet dan kepemilikan *smartphone* di masyarakat Jember, pemanfaatan *teknologi* seperti *aplikasi mobile*, portal klaim online, dan edukasi berbasis media sosial dapat mengakselerasi transformasi digital asuransi mikro.

Meskipun potensi *digitalisasi* tinggi, *implementasinya* belum optimal. Hal ini memperkuat pembahasan bahwa transformasi digital harus menjadi fokus dalam pengembangan produk asuransi mikro, karena *digitalisasi* dapat meningkatkan efisiensi dan memperluas jangkauan.

Selain itu, kolaborasi dengan masyarakat sekitar seperti koperasi, kelompok ibu-ibu PKK, pengurus RT/RW, dan lembaga keagamaan dapat menjadi jembatan penyaluran yang kuat. Strategi

ini penting untuk menjangkau masyarakat yang sebelumnya belum terhubung dengan produk keuangan formal.

Kolaborasi dengan komunitas lokal seperti PKK memiliki potensi besar dalam memperluas akses masyarakat terhadap asuransi. Hal ini sejalan dengan teori penyaluran berbasis komunitas dan mendukung argumen bahwa tokoh dan organisasi lokal dapat menjadi katalisator dalam meningkatkan penetrasi produk BRINS Rumahku.

Dalam hal ini, kepercayaan masyarakat sekitar terhadap tokoh masyarakat dapat menjadi pendorong untuk meningkatkan adopsi produk BRINS Rumahku secara lebih luas.

d. Relevansi Produk Terhadap kebutuhan Resiko Masyarakat

Setiap produk asuransi mikro harus dirancang berdasarkan kebutuhan spesifik masyarakat sasaran. Dalam hal ini, Kabupaten Jember merupakan daerah dengan tingkat kerentanan tinggi terhadap bencana, baik kebakaran rumah, angin kencang, maupun banjir. Teori manajemen risiko menekankan bahwa keberhasilan *proteksi finansial* terletak pada kesesuaian antara risiko aktual dengan bentuk proteksi yang ditawarkan.

Produk BRINS Rumahku hadir sebagai jawaban atas kebutuhan tersebut. Temuan di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar responden pernah mengalami atau menyaksikan sendiri bencana yang mengakibatkan kerusakan pada rumah mereka.

Ketika masyarakat merasa bahwa produk ini menawarkan manfaat yang relevan dengan realitas yang mereka hadapi sehari-hari, minat mereka untuk bergabung pun meningkat.

Dengan *premi* yang rendah namun proteksi yang memadai, BRINS Rumahku merupakan produk yang tepat sasaran secara struktural dan *fungsional*. Relevansi ini pula yang membuat produk ini lebih mudah diterima karena dirasakan sebagai kebutuhan nyata, bukan sekadar tawaran *finansial*.

e. Konteks Pertumbuhan Kinerja BRI *Insurance* Sebagai Dukungan Strategi Optimalisasi

Untuk menyusun strategi optimalisasi BRINS Rumahku Micro *Insurance* yang berkelanjutan, tidak hanya perlu memperhatikan pengamatan sikap nasabah dan layanan di lapangan, tetapi juga kekuatan internal perusahaan sebagai vendor produk, terutama dalam hal kinerja keuangan dan stabilitas usaha. Dalam hal ini, induk perusahaan BRI *Insurance* sendiri telah menunjukkan perkembangan yang baik selama lima tahun terakhir. Hal ini menjadi landasan yang baik bagi upaya pengembangan produk mikro seperti BRINS Rumahku. Berikut ini adalah data kinerja keuangan BRI *Insurance* tahun 2019 hingga 2023 sebagai gambaran kapasitas perusahaan dalam mendukung upaya peningkatan produk:

Tabel 4.2

PERTUMBUHAN PREMI BRUTO (GROSS PREMIUM)

Tahun	Premi Bruto (dalam juta Rp)	Pertumbuhan (%)
2019	1.707.538	---
2020	1.776.052	+4,01%
2021	1.994.574	+12,32%
2022	2.609.432	+30,86%
2023	3.303.499	+26,59%

Sumber: Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024

Tabel 4.3

Pertumbuhan Laba Setelah Pajak (Profit After Tax)

Tahun	Laba Bersih (Juta Rp)	Pertumbuhan (%)
2019	180.677	-
2020	204.394	+13,10%
2021	289.168	+41,47%
2022	373.776	+29,28%
2023	483.090	+29,27%

Sumber: Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024

Dari angka-angka tersebut terlihat bahwa BRI Insurance memiliki tren pertumbuhan yang sangat baik, dengan pertumbuhan premi bruto yang konsisten di atas 10-30% secara tahunan selama tiga tahun terakhir. Total Aset meningkat dari Rp2,66 triliun pada tahun 2019 menjadi Rp6,42 triliun pada tahun 2023, tumbuh sekitar 141,4% selama lima tahun ke depan. Total Ekuitas meningkat dari Rp847 miliar pada tahun 2019 menjadi Rp1,96 triliun pada tahun 2023, tumbuh sekitar 131,4%. Hal ini mengacu pada kinerja keuangan yang sehat dan relevan untuk mendukung argumen untuk optimalisasi produk, seperti BRINS Rumahku Mikro Insurance.¹⁰⁶

¹⁰⁶ P.T BRI, hlm 25.

Data kinerja keuangan PT BRI Asuransi Indonesia periode 2019–2023 menunjukkan tren pertumbuhan yang konsisten dan positif, baik dari sisi *premi bruto*, laba bersih setelah pajak, aset, maupun ekuitas. Premi bruto mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya, dengan pertumbuhan tertinggi mencapai 30,86% pada tahun 2022. Begitu pula dengan laba bersih yang mengalami peningkatan rata-rata lebih dari 25% per tahun dalam tiga tahun terakhir, yang mencerminkan efisiensi dan *profitabilitas* perusahaan yang semakin membaik. Peningkatan total aset sebesar 141,4% dan ekuitas sebesar 131,4% dalam lima tahun terakhir menunjukkan kapasitas keuangan yang solid dan ketahanan bisnis jangka panjang. Kinerja tersebut menjadi landasan penting dalam mendukung strategi pengembangan produk asuransi mikro, termasuk BRINS Rumahku.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kekuatan keuangan internal BRI *Insurance* sangat mendukung upaya optimalisasi produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku secara berkelanjutan. *Stabilitas* keuangan ini memberikan ruang bagi perusahaan untuk memperluas jangkauannya, meningkatkan layanan, dan melakukan inovasi produk untuk memenuhi kebutuhan perlindungan risiko perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

f. Data Pertumbuhan Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku

Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku merupakan salah satu layanan premium dari PT BRI Asuransi Indonesia yang dirancang untuk memberikan perlindungan minimal bagi rumah tangga perorangan, khususnya kelas mikro. Produk ini dirancang untuk melindungi segmen masyarakat berpenghasilan rendah dengan *premi* yang sangat rendah, yakni mulai dari Rp50.000 per tahun. Keunggulan perlindungannya meliputi risiko kebakaran, petir, ledakan, kecelakaan pesawat terbang, dan asap, yang sering kali membahayakan rumah-rumah masyarakat kecil.¹⁰⁷

Sebagai produk asuransi mikro, BRINS Rumahku tidak hanya menawarkan perlindungan *finansial* tetapi juga inklusi keuangan dengan meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan asuransi. Produk ini tertanam dalam ekosistem BRI, khususnya melalui jaringan BRI Unit dan Agen *BRILink*, sehingga memungkinkan penyalurannya ke daerah-daerah yang belum banyak terjangkau oleh asuransi konvensional. Hadirnya BRINS Rumahku juga menunjukkan komitmen perusahaan dalam mendukung program pemerintah untuk perlindungan risiko bagi masyarakat berpenghasilan rendah, khususnya mereka yang memiliki rumah sederhana.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Asuransi Indonesia P.T BRI, “Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024” (Jakarta: P.T BRI Asuransi Indonesia, 2024) 16.

¹⁰⁸ P.T BRI, hlm 14-15.

Secara operasional, produk ini juga memiliki prosedur yang cukup mudah dan nyaman. Anggota dapat mendaftar di titik layanan BRI atau mitra asuransi yang ditunjuk dan akan diberikan polis *elektronik (e-polis)* sebagai bukti kepesertaan. Pengajuan klaim juga mudah dan cepat, cukup dengan beberapa dokumen seperti formulir klaim, surat keterangan dari RT/RW, dan foto kerusakan. Hal ini merupakan salah satu upaya BRI *Insurance* untuk menyesuaikan produk dengan situasi dan tingkat administratif kelompok sasaran.¹⁰⁹

Secara umum, Asuransi Mikro BRINS Rumahku tidak hanya layak sebagai solusi mitigasi risiko bagi pemilik rumah biasa, tetapi juga mencerminkan kecerdikan perusahaan untuk mendorong peralihan ke perlindungan sosial berbasis premi mikro. Dengan segmentasi pasar yang tepat dan dukungan *digitalisasi* bertahap oleh aplikasi seperti BRINS *Mobile*, produk ini berpotensi menjadi landasan yang kokoh dalam membangun ketahanan ekonomi masyarakat miskin dari kerugian yang ditimbulkan oleh bencana atau musibah yang tidak terduga. Inilah tujuan utama dalam latihan optimasi yang dibahas dalam penelitian ini.¹¹⁰

Berdasarkan data resmi dokumen internal “*Segment Production Per Cabang*” yang diterbitkan BRI *Insurance* Jember, selama dua tahun terakhir terjadi peningkatan pada segmen mikro yang menjadi segmen utama produk Asuransi Mikro BRINS

¹⁰⁹ P.T BRI, hlm 13.

¹¹⁰ P.T BRI, hlm 7-8.

Rumahku. Berikut data resmi tentang perkembangan produk Asuransi mikro BRINS rumahku:

Gambar 4.4
Produksi Segmentasi Kinerja per Cabang



PRODUKSI SEGMENTASI KINERJA PER CABANG

Branchsupervisi Name: MALANG, Captive Non Captive: All, Start Date: 1/1/2023, End Date: 12/30/2023

Branchsupervisi	Branchsupervisi Name	WHOLESALE	RITEL	MIKRO	RITEL MIKRO	SYARIAH	DIGITAL	INWARD FACULTATIVE	IN
Grand Total		4,419,380,916	27,845,353,253	90,074,896,197	117,920,249,449	2,028,282,209	389,603,752	0	
117	MALANG	4,419,380,916	27,845,353,253	90,074,896,197	117,920,249,449	2,028,282,209	389,603,752	0	

Branch utama	BranchName utama	WHOLESALE	RITEL	MIKRO	RITEL MIKRO	SYARIAH	DIGITAL	INWARD FACULTATIVE	IN
Grand Total		4,419,380,916	27,845,353,253	90,074,896,197	117,920,249,449	2,028,282,209	389,603,752	0	
117	MALANG	4,419,380,916	27,845,353,253	90,074,896,197	117,920,249,449	2,028,282,209	389,603,752	0	
121	JEMBER	1,272,210,964	6,097,062,872	27,749,950,000	34,437,012,872	389,108,669	112,420,424	0	

Pengukuran Premi Bruto pada Brinscreen dan Laporan Keuangan:
 1. Brinscreen: Premi Bruto Konvensional + Syariah (Syiah + Syariah Tabarru; laporan keuangan tanpa Syariah Tabarru)
 2. Brinscreen: Premi bruto langsung; Laporan Keuangan + Premi bruto tidak langsung (Produksi Inward Treaty dan Inward Facultative)
 3. Brinscreen: Tanpa adjustment/Koreksi; Laporan Keuangan + dengan adjustment / koreksi
 Harap mengecek data laporan keuangan.

Sumber: Data resmi MRO BRI Insurance Jember tahun 2023

Data di atas menunjukkan peningkatan sebesar Rp 2.975.108.712, atau meningkat sekitar 10,72% dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini menjadi sinyal peningkatan partisipasi masyarakat dalam mengakses produk asuransi mikro, termasuk BRINS Rumahku, sebagai bentuk perlindungan terhadap risiko perumahan.

Peningkatan kinerja produksi segmen mikro di BRI Insurance Jember dari tahun 2023 ke tahun 2024 menunjukkan keterkaitan yang erat dengan fokus penelitian ini yaitu “Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dengan Premi Terjangkau sebagai Manajemen Risiko Perumahan Nasabah di BRI Insurance Jember.” Pertumbuhan premi mikro sebesar 10,72% mencerminkan bahwa produk asuransi mikro termasuk BRINS Rumahku semakin

mendapat respon positif dari masyarakat. Hal ini menjadi indikasi awal bahwa kebutuhan akan proteksi risiko perumahan sudah mulai direspons melalui keikutsertaan pada produk mikro. Namun demikian, meskipun trennya meningkat, peningkatan tersebut masih belum sepenuhnya optimal mengingat potensi pasar mikro di Jember yang masih sangat besar.

Fakta menegaskan bahwa salah satu aspek penting dalam peningkatan penetrasi asuransi mikro adalah *aksesibilitas premi*. *Premi* yang lebih terjangkau dan *fleksibel* diyakini mampu memperluas cakupan masyarakat yang dapat menjangkau produk BRINS Rumahku. Selain itu, kemudahan dalam proses pendaftaran, jalur distribusi yang ramah bagi masyarakat pedesaan dan pinggiran kota, serta edukasi berkelanjutan mengenai pentingnya *proteksi* rumah menjadi faktor kunci dalam optimalisasi produk. Oleh karena itu, data yang menunjukkan tren peningkatan ini sesungguhnya menjadi landasan yang kuat bahwa masih terdapat peluang besar bagi BRI *Insurance* Jember untuk terus mengembangkan strategi pemasaran, pengemasan produk, dan penyesuaian *premi* agar semakin mudah diakses dan sesuai dengan kondisi ekonomi masyarakat mikro.

Dengan demikian, analisis ini menegaskan bahwa peningkatan produksi bukanlah akhir dari upaya pengembangan, melainkan dasar untuk merumuskan langkah-langkah optimalisasi

yang lebih strategis dan berkelanjutan. Tujuan akhirnya adalah agar BRINS Rumahku benar-benar berfungsi sebagai solusi konkret dan terjangkau dalam menangani risiko perumahan, khususnya bagi nasabah segmen mikro di wilayah Jember.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah dan karyawan BRI *Insurance* Jember dapat disimpulkan bahwa produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku sudah berjalan cukup optimal terutama dari sisi premi yang terjangkau dan kemudahan dalam pelayanan. Premi sebesar Rp50.000 per tahun dinilai ringan dan efektif dalam menarik minat masyarakat berpenghasilan rendah. Pihak internal juga menyebutkan adanya peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya sebagai bukti keberhasilan strategi ini. Namun demikian, optimalisasi belum sepenuhnya tercapai karena masih terdapat kendala literasi dan edukasi asuransi yang masih rendah serta digitalisasi layanan yang belum optimal. Oleh karena itu, perlu adanya penguatan edukasi dan pemanfaatan *teknologi* agar produk ini dapat lebih optimal dan menjangkau khalayak yang lebih luas.

Berdasarkan pembahasan tentang optimalisasi produk asuransi mikro BRINS Rumahku, Teori Difusi Inovasi Everett M. Rogers memberikan kerangka teoritis yang sangat relevan dan komprehensif. Teori ini menjelaskan bahwa adopsi suatu inovasi dipengaruhi oleh beberapa faktor, yang semuanya terbukti dalam studi kasus ini.

Pertama, keunggulan relatif berupa premi yang terjangkau secara signifikan mendorong minat di kalangan masyarakat berpenghasilan rendah. Kedua, kompleksitas konsep asuransi dan prosedur klaim yang disalahpahami akibat rendahnya tingkat literasi merupakan hambatan utama adopsi. Ketiga, kesesuaian produk dengan kebutuhan riil masyarakat akan perlindungan risiko bencana di Jember, beserta uji cobanya melalui premi yang terjangkau, meningkatkan potensi penerimaan produk. Keempat, observabilitas, yang dapat ditingkatkan melalui digitalisasi dan kolaborasi komunitas, merupakan strategi krusial untuk menunjukkan manfaat produk secara lebih luas.

Oleh karena itu, teori ini menekankan bahwa optimalisasi produk BRINS Rumahku tidak hanya bergantung pada harga tetapi juga pada strategi edukasi dan distribusi yang inovatif untuk mengatasi hambatan literasi dan mempercepat proses adopsi di masyarakat.¹¹¹ Teori ini juga dikuatkan Penelitian-penelitian sebelumnya secara konsisten mendukung temuan bahwa literasi keuangan dan kemudahan akses produk merupakan faktor krusial dalam adopsi asuransi mikro, sejalan dengan prinsip-prinsip Teori Adopsi Inovasi. Sebuah studi oleh Wahyuari & Putra, yang menganalisis niat pembelian produk asuransi mikro, menemukan bahwa pemahaman dan kepercayaan publik secara signifikan

¹¹¹ M. Rogers Everett, *Diffusion of Innovations*, 5th ed. (Free Press, 2003).

memengaruhi keputusan mereka untuk membeli produk tersebut. Hal ini memperkuat argumen bahwa literasi asuransi yang rendah merupakan hambatan utama (kompleksitas), sementara kepercayaan terhadap penyedia layanan dapat menjadi katalisator adopsi.

Temuan ini sejalan dengan diskusi yang menunjukkan bahwa mispersepsi tentang premi dan proses klaim menghambat optimalisasi produk BRINS Rumahku. Oleh karena itu, penguatan edukasi, salah satu rekomendasi studi ini, sejalan dengan temuan-temuan dari studi-studi sebelumnya yang menggarisbawahi pentingnya peningkatan pemahaman publik terhadap inovasi untuk mencapai adopsi yang lebih luas dan berkelanjutan.¹¹²

Tabel 4.4
Hasil Temuan

NO	FOKUS PENELITIAN	TEMUAN
1	Mekanisme Asuransi Mikro BRINS Rumahku di BRI Insurance Jember	Mekanisme sudah sesuai prinsip asuransi mikro: premi terjangkau (Rp50.000/tahun), pendaftaran mudah, serta klaim sederhana. Namun, sebagian nasabah masih kurang memahami detail prosedur klaim dan manfaat perlindungan karena literasi asuransi rendah.
2	Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku dalam Menangani Risiko Tempat Tinggal Nasabah	Optimalisasi dinilai cukup berjalan, produk relevan dengan kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah. Akan tetapi, edukasi dan promosi masih kurang sehingga tingkat partisipasi belum maksimal. Pemanfaatan teknologi digital dan pendekatan komunitas dianggap penting untuk meningkatkan pemahaman dan keikutsertaan nasabah

¹¹² Wahyuari, W., & Putra, H. (2020). Pengaruh Pemahaman dan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Minat Beli Produk Asuransi Mikro. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5(2), 1-15.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku memiliki mekanisme yang sangat sederhana dan mudah diakses, yang sesuai dengan prinsip utama asuransi mikro yang bertujuan untuk melayani masyarakat berpenghasilan rendah. Mekanisme ini dirancang untuk mengatasi hambatan yang sering dihadapi dalam asuransi *konvensional*, seperti premi mahal dan prosedur rumit. Proses pendaftaran produk ini dibuat sangat mudah, baik melalui BRI Unit maupun Agen BRILink. Nasabah hanya perlu mengikuti prosedur sederhana dan akan langsung mendapatkan *polis* elektronik (*e-polis*). Selain itu, prosedur klaimnya juga efisien dan tidak memberatkan. Nasabah cukup melaporkan kejadian dalam waktu maksimal tujuh hari dengan melampirkan beberapa dokumen dasar seperti formulir klaim, surat keterangan RT/RW, dan foto kerusakan. Pembayaran santunan akan diproses dalam waktu sepuluh hari kerja. Asuransi ini memberikan perlindungan terhadap risiko kebakaran, ledakan, petir, dan risiko lainnya, dengan santunan sebesar Rp15 juta untuk kerusakan rumah dan santunan duka Rp5 juta jika peserta meninggal dunia akibat kebakaran. Kesederhanaan dan kecepatan ini menjadi kunci keberhasilan BRINS Rumahku dalam menjangkau dan memberikan rasa aman bagi masyarakat.
2. Meskipun Asuransi Mikro BRINS Rumahku sudah menunjukkan kinerja yang cukup optimal, terutama dari sisi premi yang sangat terjangkau

(Rp50.000 per tahun) , optimalisasi produk ini belum sepenuhnya tercapai. Hambatan utama yang ditemukan adalah rendahnya literasi dan pemahaman masyarakat mengenai manfaat asuransi. Banyak masyarakat yang belum menganggap asuransi sebagai kebutuhan primer dan tidak memahami konsep bahwa asuransi adalah mekanisme transfer risiko, bukan tabungan. Untuk mencapai tingkat optimalisasi yang lebih tinggi, penelitian ini menyimpulkan bahwa premi yang terjangkau harus didukung oleh beberapa strategi komprehensif. Rekomendasi utama mencakup peningkatan edukasi dan sosialisasi secara berkelanjutan melalui berbagai media, termasuk seminar, pelatihan, dan media sosial. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital juga sangat penting untuk mempermudah proses pendaftaran dan klaim. BRI Insurance Jember diharapkan dapat mengintegrasikan layanan digital seperti aplikasi *mobile* atau portal klaim *online* untuk meningkatkan efisiensi dan menjangkau lebih banyak nasabah, terutama generasi muda. Terakhir, penelitian merekomendasikan pendekatan berbasis komunitas, seperti bekerja sama dengan RT/RW atau kelompok masyarakat, untuk membangun kepercayaan dan memperluas jangkauan produk secara organik. Dengan pendekatan yang terintegrasi, Asuransi Mikro BRINS Rumahku dapat menjadi solusi perlindungan yang *inklusif*, efektif, dan berkelanjutan bagi masyarakat Jember.

B. Saran

Berdasarkan simpulan yang telah dipaparkan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Meskipun mekanisme Asuransi Mikro BRINS Rumahku sudah dirancang dengan sederhana, ada peluang besar untuk meningkatkan kemudahan akses dan pengalaman nasabah. Untuk memperluas jangkauan, BRI Insurance Jember disarankan untuk memperluas sosialisasi secara lebih kreatif melalui acara komunitas dan media sosial dengan konten yang visual dan mudah dicerna. Selain itu, pengintegrasian layanan digital harus dioptimalkan agar seluruh proses mulai dari pendaftaran hingga klaim dapat dilakukan secara daring, yang sangat relevan bagi segmen nasabah muda. Langkah terakhir adalah mempererat kerja sama dengan komunitas lokal seperti RT/RW, menjadikan mereka mitra edukasi dan kepercayaan untuk mempermudah masyarakat memahami serta mengadopsi produk ini.
2. Untuk mencapai optimalisasi penuh dari Asuransi Mikro BRINS Rumahku, tantangan utama yang harus diatasi adalah rendahnya literasi asuransi di masyarakat. Langkah awal yang krusial adalah mengintensifkan program edukasi berkelanjutan melalui berbagai kanal, seperti seminar dan konten digital yang secara lugas menjelaskan bahwa asuransi adalah alat transfer risiko, bukan sekadar tabungan. Selanjutnya, pemanfaatan teknologi digital harus dimaksimalkan untuk tidak hanya mempermudah transaksi, tetapi juga sebagai media edukasi interaktif. Terakhir, pendekatan berbasis komunitas harus menjadi strategi utama

dalam membangun kepercayaan dan memperluas cakupan produk, dengan memberdayakan tokoh-tokoh lokal sebagai jembatan yang efektif untuk menjangkau masyarakat secara lebih personal dan berkelanjutan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Z. (2019). Metode penelitian kualitatif. CV. Syakir Media Press.
- Agustiranda, I., & Santosa, M. P. (2019). Tanggung jawab hukum perusahaan asuransi jiwa terhadap tertanggung dalam pembayaran klaim asuransi. *Hukum Respublica Universitas Lancang Kuning*, 1(1).
- Ahmad, R. (2016). Difusi inovasi dalam meningkatkan partisipasi masyarakat akan kelestarian lingkungan. *Sosietes*, 6(2).
- Alsakinah, R., & Aisyah, S. (2022). Perkembangan asuransi syariah Indonesia pada masa pandemi Covid-19. *Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(2).
- Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI). (2021). Polis asuransi mikro rumahku (rev dispute 2021). Diakses pada 5 Maret 2025, dari <https://aaui.or.id/wp-content/uploads/2022/03/1-RUMAHKU-rev-dispute-2021.pdf>.
- Afrita, Indra, dan Wilda Arifalina. "Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Asuransi Jiwa terhadap Tertanggung dalam Pembayaran Klaim Asuransi." *Jurnal Hukum Respublica* 20, no. 2 (2021). <https://doi.org/10.31849/respublica.v20i2.7232>.
- Agustiranda, Wanda, dan Samadi W Bakar. *Pengaruh Pendapatan Premi, Pembayaran Klaim, Dan Risk Based Capital Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan*. no. 1 (2019).
- Agustita, Risa Mutia. *Mekanisme Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Produk Fulnadi*. Laporan Kerja Praktik. UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2017.
- Ahmad, Rizal. "difusi inovasi dalam meningkatkan partisipasi masyarakat akan kelestarian lingkungan." *Sosietas* 6, no. 2 (2016). <https://doi.org/10.17509/sosietas.v6i2.4244>.
- Aliyah, Zasqia Noer, dan Nahdiatul Fitria. *Perhitungan Dan Prosedur Jaminan Kematian Pt Taspen (PERSERO) Kantor Cabang Jember*. 02, no. 02 (2024).
- Alsakinah, Reni, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto. "Perkembangan Asuransi Syariah Indonesia Pada Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* 9, no. 2 (2022): 111–21. <https://doi.org/10.53429/jdes.v9i2.390>.
- Anggitaningsih, Retna, Mohammad Marsha Awwalul Muizzat, Raihan Zaky Maulana Hidayat, dan Normandha Ilham Ardiansyah. "Optimalisasi Digitalisasi Dinas Tenaga Kerja Sebagai Recruitment Management Dalam Upaya Mengatasi Pengangguran." *Beujroh : Jurnal Pemberdayaan dan*

Pengabdian pada Masyarakat 2, no. 1 (2024): 213–24.
<https://doi.org/10.61579/beujroh.v2i1.80>.

Awaloedin, Mulawarman. “Analisis Kualitatif Bisnis Asuransi Mikro Di Indonesia.” (*JEMS*) *Jurnal Entrepreneur dan Manajemen Sains* 2, no. 2 (2021): 123–41. <https://doi.org/10.36085/jems.v2i2.1516>.

Andi Ramadan, “Analisis SWOT Dalam Pengoptimalan Peluang Pasar Terhadap Tujuan Suatu Perusahaan,” *Jurnal Siber Transportasi dan Logistik* 1, no. 2 (2023) 64, <https://doi.org/10.38035/jstl.v1i2>.

Anita Yulianingtyas, “Wawancara dengan supervisor BRI Insurance Jember mengenai informasi dan sosialisasi asuransi BRINS Rumahku,” 22 Mei 2025, BRI Insurance Jember.

Anita Yulianingtyas, “wawancara tentang proses klaim dan verifikasi produk asuransi mikro brins rumahku,” mei 2025, BRI Insurance Jember.

Ari, “Wawancara dengan pedagang sayur mengenai persepsi terhadap asuransi BRINS Rumahku,” 21 Mei 2025.

Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jawa Timur. (2023). Rata-rata pengeluaran per kapita sebulan makanan dan bukan makanan di daerah perkotaan dan perdesaan menurut kabupaten/kota di Provinsi Jawa Timur (rupiah). Diakses pada 1 Mei 2025, dari <https://jatim.bps.go.id/id/statistics-table/3/V1ZKMWVrSTNOek5ZZUZOcVZEZGFValJvV0hWalFUMDkjMw%3D%3D/rata-rata-pengeluaran-per-kapita-sebulan-makanan-dan-bukan-makanan-di-daerah-perkotaan-dan-perdesaan-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-jawa-timur---2023>.

BCALife. (n.d.). 3 hal penting mengapa kamu harus punya asuransi. Diakses pada 5 Maret 2025, dari <https://www.bcalife.co.id/info/tahapan-kehidupan/masa-lajang/3-hal-penting-mengapa-kamu-harus-punya-asuransi>.

Budi, “Wawancara dengan petani mengenai pemahaman dan kekhawatiran terhadap asuransi BRINS Rumahku,” 21 Mei 2025.

BRINS. (n.d.). Home. Diakses pada 6 Maret 2025, dari <https://micro.brins.co.id/home>.

Bukhari, E. (2015). Peran asuransi dalam dunia investasi. *Kajian Ilmiah UBJ*, 15(2).

Choirina Ika agustin, “Wawancara dengan Marketing Channel BRI Insurance mengenai persepsi masyarakat terhadap produk BRINS Rumahku,” 15 Mei 2025.

Choirina Ika Agustin, “Wawancara dengan Marketing Officer BRI Insurance Jember,” 10 Mei 2025, Jember.

Choirina Ika Agustin, “wawancara marketing BRI Insurance tentang klaim produk asuransi mikro,” 12 Juni 2025, BRI Insurance Jember.

Choirina Ika Agustin, “wawancara tentang pendaftaran manual asuransi mikro di bri insurance jember,” 14 Juni 2025, BRI Insurance Jember.

Cristian, R., & Suparman, A. (2023). Tinjauan hak dan kewajiban penanggung dan bertanggung dalam peransuransian di Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang peransuransian. *Lex Crimen*, 12(2).

Datupalinge, Bangkit Ayatullah, Arda Geby Ayu Salsa, dan Ripda Alifa. “Optimalisasi Umkm Menggunakan Pendekatan Triple-Helix Terhadap Upaya Pemulihan Ekonomi Nasional Pasca Covid-19.” *Jurnal Acitya Ardana* 2, no. 1 (2022): 52–61. <https://doi.org/10.31092/jaa.v2i1.1731>.

Dhea Nita Syafina Rambe, Yenni Samri Juliati Nasution, dan Budi Dharma. “Pengaruh Pemahaman Dan Pendapatan Pedagang Tetap Terhadap Keputusan Menggunakan Asuransi Kebakaran Berdasarkan Padat Penduduk: Studi Kasus Pedagang Sigambal Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhan Batu.” *Mutiara : Jurnal Penelitian dan Karya Ilmiah* 1, no. 6 (2023): 84–101. <https://doi.org/10.59059/mutiara.v1i6.546>.

Devy Fitriana Aini, “Wawancara tentang Prosedur Klaim Asuransi Mikro BRINS Rumahku,” 23 Mei 2025, Kantor BRI Insurance Jember.

Djaelani, Syafril, Risya Nindya Syaffitri, Yusuf Asyahri, dan Hidayatullah Ashari. “Edukasi Manfaat Asuransi Mikro Bagi Masyarakat Dan Pelaku Umkm Di Komunitas Ibu-Ibu Perumahan Gang Rahayu Banjarmasin.” *PADMA* 1, no. 1 (2021): 17–26. <https://doi.org/10.56689/padma.v1i1.284>

Everett, M. Rogers. *Diffusion of Innovations*. 5th ed. Free Press, 2003.

Farida, Umrotul. “Pengaruh Aksesibilitas Terhadap Karakteristik Sosial Ekonomi Masyarakat Pedesaan Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal.” *Jurnal Wilayah dan Lingkungan* 1, no. 1 (2013): 49. <https://doi.org/10.14710/jwl.1.1.49-66>.

Fattah Nasution, Abdul. *Metode Penelitian Kualitatif*. CV. Harfa Creative, 2023.

Febri Nur Rahmawati, Hindun Asmarani, Ilma Asriningtyas, dan Agus Eko Sujianto. “Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Asuransi Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Bintang Manajemen* 1, no. 2 (2023): 240–47. <https://doi.org/10.55606/jubima.v1i2.1459>.

- Fatimatuzzahro, N., & Putri, S. (2024). Perhitungan dan prosedur jaminan kematian PT. Taspen (Persero) kantor cabang Jember. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).
- Fauzan, A., & Kurniawati, E. (2023). *Etika bisnis dan profesi*. Indigo Media.
- Fauzi, W. (2019). *Hukum asuransi Indonesia*. Andalas University Press.
- hendik, "wawancara tentang santunan yang di berikan oleh BRI Insurance jember," 10 Juni 2025, kecamatan silo jember.
- Herlina Nita, Wawancara dengan *Associate finance* BRI Insurance Jember mengenai persepsi masyarakat terhadap asuransi mikro BRINS Rumahku, 15 Mei 2025.
- Indra, Novalia. "pelaksanaan asuransi kebakaran pada pt. Asuransi takaful umum cabang padang." *Tamwil* 1, no. 2 (2016): 59. <https://doi.org/10.31958/jtm.v1i2.328>.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. "Surat At-Talaq: Ayat 2–3." Dalam *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019. <https://quran.kemenag.go.id/>.
- Lahamid, Qomariah, dan Hafizah Indriyanti. "Strategi penjualan polis asuransi kebakaran Studi kasus: PT. Asuransi Jasa Indonesia Cabang Pekanbaru." *SYNERGY: Jurnal Bisnis dan Manajemen* 1, no. 1 (2021): 16–20. <https://doi.org/10.52364/synergy.v1i1.3>.
- Lesmana, Rony Afrian. *Mekanisme pelayanan surat izin usaha perdagangan (siup) pada badan pelayanan perizinan terpadu satu pintu (bpptsp) kota samarinda*. 4 (2016).
- Lut, Rayi Alya. "Peran dan Manfaat Asuransi Mikro Syariah Terhadap Ketahanan Ekonomi UMKM." *Jurnal Iqtisaduna*, 2025.
- Madaniyah, Sofiyatul, Nurul Setianingrum, dan Retna Anggitaningsih. *Impact of Hajj Savings Product Quality and Service Quality on Customer Loyalty of PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep*. 2023.
- Mas'ud, Mukhtar. *Implementasi kebijakan pemerintah tentang pendidikan al-qur'an di kecamatan soreng kota parepare*. Citra Multi Persada (CMP), 2022.
- Mesra Surya Ariefin; Sri Bulkia; Mesra Berlyn Hakim. "Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Inklusi Keuangan, dengan Pelatihan Keuangan sebagai Variabel Moderasi pada UKM." *MELATI: Jurnal Media Komunikasi Ilmu Ekonomi* 41, no. 1 (2023): 7–9. <https://doi.org/10.58906/melati.v40i1.93>.

- Muhammad, Rahma Nazila, dan Arsita Widya Isbiandono. "Optimalisasi Laba melalui Penerapan Theory of Constraints (TOC) selama Pandemi COVID-19." *ProBank* 6, no. 1 (2021): 34–45. <https://doi.org/10.36587/probank.v6i1.842>.
- Mundir, Ahmad, M. Imron Rosidi, Nurul Setianingrum, dan Retna Anggitaningsih. "Peran Ekonomi Islam Dalam Pengentasan Kemiskinan Dan Pemberdayaan Ekonomi UMMAT." *ESA* 7, no. 1 (2025): 33–44. <https://doi.org/10.58293/esa.v7i1.123>.
- Marfu'ah, "wawancara aksesible premi produk asuransi mikro BRINS Rumahku," 8 Juni 2025, Kecamatan Panti, Jember.
- Marfu'ah, "wawancara aksesible premi produk asuransi mikro BRINS Rumahku," 8 Juni 2025.
- Marfu'ah, "wawancara aksesible premi produk asuransi mikro BRINS Rumahku," 8 Juni 2025.
- Nita Herlina, "wawancara tentang klaim atau verifikasi produk asuransi mikro brins rumahku," mei 2025, BRI Insurance Jember.
- Nita Herlina, "Wawancara tentang Mekanisme Pencairan Dana Asuransi BRINS Rumahku," 23 Mei 2025, Kantor BRI Insurance Jember.
- Nita Herlina, wawancara tentang keterjangkauan premi atau aksesible premi, 2 juni 2025, BRI Insurance Jember.
- Mulawarman, A. (2021). Analisis kualitatif bisnis asuransi mikro di Indonesia. *Entrepreneur dan Manajemen Sains*, 2(1).
- Nafis, A. W., & Rahmawati, I. (2021). Pengaruh label halal, brand, dan harga terhadap keputusan konsumen dalam pembelian produk kosmetik (studi produk kosmetik Wardah dan produk kosmetik MSI). *Jurnal Of Islamic Economics & Finance*, 4(2).
- Nasution, A. F. (2023). Metode penelitian kualitatif. *Harta Creative*.
- Nugraha, S. (2023). Penerapan asas kejujuran dalam perjanjian asuransi kebakaran di Indonesia. *Journal Evidence of Law*, 2(1).
- Otoritas Jasa Keuangan. *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024*. Jakarta: OJK, 2024. Diakses dari <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-%28SNLIK%29-2024/Survei%20Nasional%20Literasi%20dan%20Inklusi%20Keuangan%20%28SNLIK%29%202024.pdf>

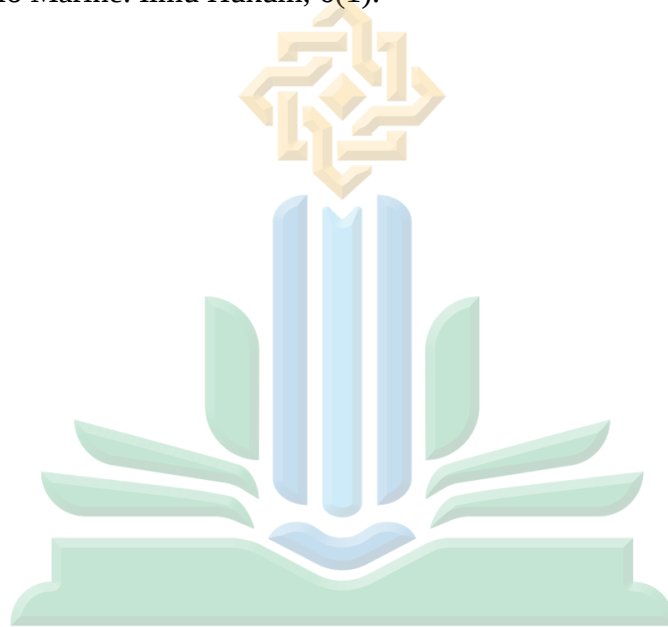
- Paramitha, Aditya, dan Enny Aryanny. "Optimalisasi Kapasitas Stasiun Kerja dengan Metode Theory of Constraints (TOC) di PT. XYZ." *Briliant: Jurnal Riset dan Konseptual* 9, no. 4 (2024). <https://doi.org/10.28926/briliant.v9i4.1890>.
- Penyusun, Tim. *Pdoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. UIN KHAS Jember PRES, 2021.
- PT BRI Asuransi Indonesia. *Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024*. PT BRI Asuransi Indonesia, 2024.
- P.T BRI, Asuransi Indonesia. *Company Profile PT BRI Asuransi Indonesia Tahun 2024*. P.T BRI Asuransi Indonesia, 2024.
- PT BRI Insurance Jember. *Struktur organisasi kantor MRO Jember*. Dokumen internal perusahaan. 2025. Jember.
- Pyoh, Ricky Christian Benedictus. *Tinjauan hak dan kewajiban penanggung dan tertanggung dalam perasuransian di indonesia berdasarkan undang-undang nomor 40 tahun 2014 tentang perasuransian*. T.t.
- Prabowo, F. W. (2021). Optimalisasi laba melalui penerapan Theory of Constraints (TOC) selama pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 8(2).
- Ramadan, Andi. "Analisis SWOT Dalam Pengoptimalan Peluang Pasar Terhadap Tujuan Suatu Perusahaan." *Jurnal Siber Transportasi dan Logistik* 1, no. 2 (2023). <https://doi.org/10.38035/jstl.v1i2>.
- Rahmawati, F. N., & Hidayat, R. (2023). Penguatan pertumbuhan ekonomi melalui asuransi syariah di Indonesia. *Bintang Manajemen*, 1(2).
- Rambe, D. N. S., Siregar, A. M., & Lubis, F. M. (2023). Pengaruh pemahaman dan pendapatan pedagang tetap terhadap keputusan menggunakan asuransi kebakaran berdasarkan padat penduduk (studi kasus pedagang Sigambal Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhan Batu). *Penelitian dan Karya Ilmiah*, 1(6).
- Ray Ardian Putra, "Wawancara dengan Head of Representative Office BRI Insurance Jember mengenai strategi edukasi dan citra publik asuransi BRINS Rumahku," 20 Mei 2025.
- Ray Ardian Putra, "Wawancara dengan Kepala Cabang BRI Insurance Jember," 10 Mei 2025, Jember.
- Ray Ardian Putra, "wawancara tentang klaim produk asuransi mikro brins rumahku," mei 2025, BRI Insurance Jember.

- Ray Ardian Putra, “wawancara tentang pengajuan klaim asuransi mikro brins rumahku,” mei 2025, BRI Insurance Jember.
- Ray Ardian Putra, “Wawancara tentang Sistem Pembayaran Premi Asuransi Mikro BRINS,” 27 Mei 2025, Kantor BRI Insurance Jember.
- Ray Ardian Putra, “wawancara tetang kemudahan akses dalam mendaftar menggunakan app,” 12 Juni 2025, BRI Insurance Jember.
- Rudi, “Wawancara dengan Agen BRILink Mitra BRI Insurance di Kecamatan Ajung,” 12 Mei 2025, Kecamatan Ajung, Jember.
- Rattu, P. N., Lestari, S., & Pratama, A. (2022). Optimalisasi kinerja bidang sosial budaya dan pemerintahan dalam perencanaan pembangunan (studi di kantor Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian dan Pengembangan Daerah Kabupaten Minahasa). *Governance*, 2(1).
- Sarjana, Sri. *Manajemen Risiko*. Media Sains Indonesia, 2022.
- Sri Lasmini, rizki. Rizki Sri Lasmini, Yolandafitri Zulvia.” *Journal of International Development* 11, no. 5 (2021): 613–28.
- Subagiyo, Dwi Tatak. *Hukum asuransi*. Pt revka petra media, 2016.
- Setianingrum, N., & Sari, D. (2023). Impact of hajj savings product quality and service quality on customer loyalty of PT. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep. *Of Islamic Economics & Finance*, 3(1).
- Shabrina Salsabil, 2019, “Peraturan dan Prosedur Mengenai Polis asuransi Kebakaran di Indonesia” Makalah, Universitas Diponegoro.
- Subagiyo, D. T., & Suryo, E. (2016). *Hukum asuransi*. PT Revka Petra Media.
- Sugiono. (2015). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. ALFABETA.
- Syafril. S. Y. 2021 “Edukasi Manfaat Asuransi Mikro Bagi Masyarakat Dan Pelaku Umkm Di Komunitas Ibu-Ibu Perumahan Gang Rahayu Banjarmasin,” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* ,Vol.01 No.01.
- Tim Penyusun. (2021). *Pedoman penulisan karya ilmiah*. UIN KHAS Jember.
- Siti, wawancara pribadi, 20 Mei 2025, Desa Summersari, Jember, Indonesia.
- Siti, wawancara pribadi, 2025.

Wati, “Wawancara dengan mahasiswa mengenai efektivitas penyebaran informasi asuransi BRINS Rumahku melalui media sosial,” 21 Mei 2025.

Wahyuari, Wahyuari, dan Henriansyah Putra. “Pengaruh Pemahaman Dan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Minat Beli Produk Asuransi Mikro Di Kelurahan Cakung Timur Jakarta Timur.” *Premium Insurance Business Journal* 9, no. 2 (2023): 48–59. <https://doi.org/10.35904/premium.v9i2.39>.

Zulkifli, S., & Wulandari, T. (2022). Analisis yuridis terhadap penerapan prinsip indemnity dan insurable interest pada asuransi kebakaran di PT. Asuransi Tokio Marine. *Ilmu Hukum*, 6(1).



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	RUMUSAN MASALAH	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN
Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku Dengan Aksesible Premi Sebagai Penanganan Resiko Tempat Tinggal Nasabah di BRI Insurance Jember	1. Bagaimana mekanisme asuransi mikro BRINS Rumahku di BRI Insurance Jember? 2. Bagaimana optimalisasi asuransi mikro BRINS Rumahku dalam menangani resiko tempat tinggal nasabah BRI Insurance Jember?	1. Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku 2. Aksesible Premi 3. Asuransi 4. Menejemen resiko	1. Optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku a. Pengertian asuransi b. Upaya optimalisasi produk 2. Aksesible Premi a. Definisi dan strategi b. Implementasi pada produk c. Tujuan dan manfaat d. inovasi 3. Asuransi a. Pengertian asuransi b. Unsur-unsur asuransi c. Asas-asas asuransi d. Jenis-jenis asuransi e. Ruang lingkup asuransi f. Pengaturan hukum asuransi g. Syarat-syarat sah asuransi 4. Menejemen resiko a. Pengertian menejemen resiko b. Mengenal manajemen resiko c. Implementasi menejemen resiko di BRI Insurance Jember	1. Data Primer: Data hasil Wawancara dengan pihak Asuransi BRI Jember (Kepala Kantor, staf marketing, dan Supervisor) serta nasabah, dan observasi langsung di lapangan 2. Data Sekunder: Data yang di peroleh dari Dokumentasi dari perusahaan, jurnal, dan penelitian terdahulu.	1. Pendekatan: Kualitatif 2. Jenis Penelitian: Deskriptif 3. Teknik Pengumpulan Data: Wawancara, observasi, dan dokumentasi 4. Teknik Analisis Data: Pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahamd Indriyanto Nugroho

Nim : 211105010042

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau di buat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar Pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 25 September 2025

Saya menyatakan,



Ahmad Indriyanto Nugroho

NIM. 211105010042

PEDOMAN WAWANCARA

A. Untuk Pihak BRI *Insurance* Jember (Kepala Kantor, Staf Marketing, Associate Finance, dan Supervisor) dengan tujuan Menggali informasi mengenai mekanisme, operasional, dan strategi optimalisasi Asuransi Mikro BRINS Rumahku.

1. Mekanisme dan Prosedur Produk

- a. Bagaimana alur dan prosedur Asuransi Mikro BRINS Rumahku, mulai dari pendaftaran hingga polis diterbitkan?
- b. Bagaimana proses penentuan premi Rp50.000 per tahun? Apa saja pertimbangannya?
- c. Bisakah Anda jelaskan cakupan perlindungan yang ditawarkan produk ini?

2. Optimalisasi dan Tantangan

- a. Apa tantangan terbesar yang dihadapi BRI Insurance dalam mengoptimalkan produk ini di wilayah Jember?
- b. Bagaimana upaya yang telah dilakukan untuk mengatasi tantangan tersebut?
- c. Menurut Anda, apa saja indikator keberhasilan dari optimalisasi produk ini?

3. Penanganan Klaim

- a. Bagaimana prosedur yang harus diikuti nasabah saat mengajukan klaim?

- b. Apa saja kendala yang sering muncul dalam proses penanganan klaim dan bagaimana perusahaan mengatasinya?
- c. Apakah nasabah merasa puas dengan kecepatan dan transparansi proses klaim?

4. Strategi Pemasaran dan Promosi

- a. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan untuk memperkenalkan Asuransi Mikro BRINS Rumahku, terutama kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah?
- b. Apa saja media atau saluran yang paling efektif digunakan untuk promosi produk ini?
- c. Apakah ada program khusus untuk meningkatkan literasi dan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi properti?

B. Pedoman Untuk Nasabah /Pelanggan dengan tujuan mengumpulkan persepsi, pengalaman, dan tingkat kepuasan nasabah terhadap

Asuransi Mikro BRINS Rumahku.

1. Kesadaran dan Motivasi

- a. Bagaimana Anda pertama kali mengetahui tentang produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku?
- b. Apa yang mendorong Anda untuk memutuskan membeli asuransi ini?
- c. Seberapa penting bagi Anda untuk memiliki asuransi yang melindungi tempat tinggal?

2. Pengalaman Penggunaan Produk

- a. Bagaimana pengalaman Anda saat mendaftar dan mendapatkan polis? Apakah prosesnya mudah?
- b. Bagaimana pendapat Anda tentang premi sebesar Rp50.000 per tahun? Apakah premi tersebut terjangkau dan sebanding dengan manfaatnya?
- c. Apakah Anda sudah memahami dengan baik syarat dan ketentuan dalam polis asuransi Anda?

3. Persepsi dan Penilaian

- a. Apakah Anda merasa produk ini benar-benar efektif dalam memberikan rasa aman dan penanganan risiko tempat tinggal?
- b. Apakah Anda pernah mencoba mengajukan klaim? Jika ya, ceritakan pengalaman Anda terkait prosesnya.
- c. Apakah Anda akan merekomendasikan produk ini kepada orang lain? Mengapa?

4. Saran dan Harapan

- a. Apa saran yang Anda miliki untuk BRI Insurance Jember terkait produk Asuransi Mikro BRINS Rumahku?
- b. Apa harapan Anda terhadap pengembangan produk ini di masa mendatang?



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-SO 7Un.22/7.a/PP.00.9/05/2025
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

05 Mei 2025

Kepada Yth.

Kepala BRI Insurance

Square, Ruko, Jl. Gajah Mada Blk. A No.20, Kaliwates Kidul, Kaliwates, Kec. Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama	:	Ahmad Indriyanto Nugroho
NIM	:	211105010042
Semester	:	VIII (Delapan)
Jurusan	:	Ekonomi Islam
Prodi	:	Perbankan Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Optimalisasi Asuransi Mikro Brins Rumahku Dengan Aksesible Premi Sebagai Penanganan Resiko Tempat Tinggal Nasabah di BRI Insurance Jember di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

[Signature]
Nurul Widyawati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, Marketing BRI *Insurance* Jember menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa saudara :

Nama : Ahmad Indriyanto Nugroho
 Nim : 211105010042
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Institusi : Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian pada tanggal 30 Juni 2025, dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Optimalisasi Asuransi Mikro Brins Rumahku Dengan *Aksesble* Premi Sebagai Penanganan Resiko Tempat Tinggal Nasabah Di BRI *Insurance* Jember".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mesunya.

Jember 30 Juni 2025

Marketing BRI *Insurance*
 Jember

UNIVERSITAS ISLAM Negeri
 KIAI HAJI ACHMAD SIDIQ
 JEMBER



Choirina Ika Agustin

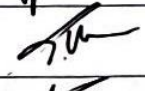
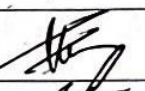
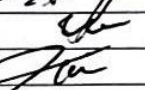
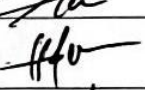
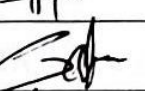
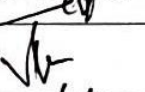
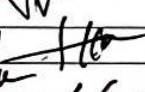
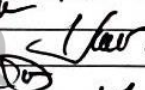
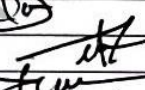
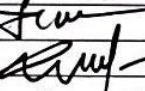
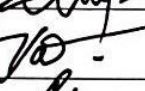
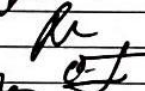
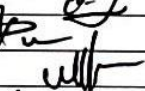
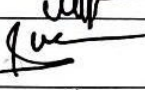
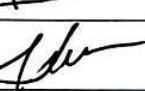
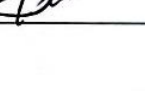
JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Ahmad Indriyanto Nugroho

NIM : 211105010042

Judul : Optimalisasi Asuransi Mikro Brins Rumahku Dengan Aksesible Premi Sebagai Penanganan Resiko Tempat Tinggal Nasabah Di Bri Insurance Jember

Lokasi : Square, Ruko, Jl. Gajah Mada Blk. A No.20, Kaliwates Kidul, Kaliwates, Kec. Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur

No	Tanggal	Uraian Kegiatan	Ttd
1	10 Mei 2025	Meminta izin penelitian kepada <i>Head of Representative Office</i> BRI Insurance Jember	
2	13 Mei 2025	Menyerahkan surat penelitian dan permohonan magang mandiri untuk kegiatan penelitian	
3	14 Mei 2025	Awal magang mandiri sekaligus penelitian di BRI Insurance Jember	
4	5 mei	Wawancara Bapak Ari sebagai nasabah	
5	12 mei	Wawancara Bapak Rudi sebagai nasabah	
6	15 mei	Wawancara kepada Ibu Herlina selaku <i>Associate finance</i>	
7	16 mei	Wawancara kepada Ibu Choirina ika selaku <i>Marketing</i>	
8	20 mei	Wawancara kepada Pak rey selaku <i>Head of Representative Office</i>	
9	20 mei	Wawancara Ibu Siti sebagai nasabah	
10	21 mei	Wawancara Ibu Wati sebagai nasabah	
11	21 mei	Wawancara Bapak budi sebagai nasabah	
12	22 mei	Wawancara kepada Ibu Anita selaku <i>Supervisor</i>	
13	23 mei	Wawancara kepada Ibu Devy selaku <i>Marketing</i>	
14	24 mei	Wawancara Ibu Lilis sebagai nasabah	
15	24 mei	Wawancara Bapak Budiman sebagai nasabah	
16	24 mei	Wawancara Ibu Zahrotul aminah sebagai nasabah	
17	26 mei	Wawancara Ibu Siti aisyah sebagai nasabah	
18	2 juni	Wawancara Ibu Siti rohmah sebagai nasabah	
19	3 juni	Wawancara Bapak hasan sebagai nasabah	
20	8 juni	Wawancara Ibu Marfu'ah sebagai nasabah	
21	10 juni	Wawancara kepada Bapak Hendik selaku staf Umum	
22	30 juni	Selesai peneltian sekaligus selesai magang mandiri di BRI Insurance Jember	

.DOKUMENTASI

Wawancara Dengan Ibu Anita



Wawancara Dengan Ibu Rina



Wawancara Ibu Nita Herlina



Wawancara Dengan Pak Ray



Wawancara Dengan Hasan



Wawancara Dengan Ibu Marfu'ah



Wawancara dengan Bpk Ari



Wawancara Dengan Ibu Lilis



Wawancara Dengan Bpk Rudi



Wawancara Dengan Ibu Wati



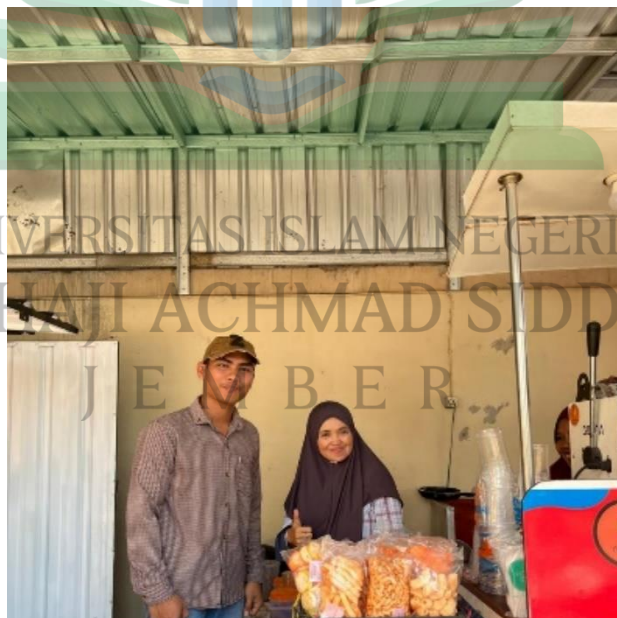
Wawancara Dengan Bapak Budi



Wawancara Dengan Ibu Siti



Wawancara Dengan Ibu Rohmah



Wawancara Dengan Ibu Aminah



Wawancara Dengan Bpk Sulaiman



Wawancara Dengan Ibu Aisyah



Wawancara Dengan Bapak Budiman



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : AHMAD INDRIYANTO NUGROHO
 NIM : 211105010042
 Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
 Judul : OPTIMALISASI ASURANSI MIKRO BRINS RUMAHKU
 DENGAN AKSISIBLE PREMI SEBAGAI PENANGANAN
 RESIKO TEMPAT TINGGAL NASABAH DI BRI
 INSURANCE JEMBER

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

Jember, 12 September 2025
 Operator Turnitin
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


 (Hersa Farida Qoriani)





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Nomor : 4154 /Un.22/D.5.KP.4/KM.05.00/10/2025

Yang bertandatangan di bawah ini Koordinator program Studi Perbankan Syariah,
menerangkan bahwa :

Nama : Ahmad Indriyanto Nugroho
NIM : 211105010042
Semester : IX (Sembilan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 06 Oktober 2025

A.n. Dekan

Koordinator Prodi. Perbankan Syariah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Ana Pratiwi



SITASI ARTIKEL JURNAL DOSEN FEBI

- Fauzan, A., & Kurniawati, E. (2023). Etika bisnis dan profesi. Indigo Media.
- Anggitaningsih, R., Muizzat, M. M. A., Hidayat, R. Z. M., & Ardiansyah, N. I. (2024). Optimalisasi digitalisasi Dinas Tenaga Kerja sebagai recruitment management dalam upaya mengatasi pengangguran. *Beujroh: Jurnal Pemberdayaan dan Pengabdian pada Masyarakat*, 2(1), 213–224. <https://doi.org/10.61579/beujroh.v2i1.80>
- Madaniyah, S., Setianingrum, N., & Anggitaningsih, R. (2023). Pengaruh service quality dan kualitas produk tabungan haji terhadap loyalitas nasabah PT. BPRS Bhakti Sumekar Kabupaten Sumenep. *ILTIZAMAT: Journal of Economic Sharia Law and Business Studies*, 3(1), 21–23.
- Mundir, A., Rosidi, M. I., Setianingrum, N., & Anggitaningsih, R. (2025). Peran ekonomi Islam dalam pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan ekonomi ummat. *Jurnal FEBI*, 7(1), 33–36. Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- Noer Aliyah, Z., Fitria, N., & Fatimatuzzahro. (2024). Perhitungan dan prosedur jaminan kematian PT Taspen (Persero) Kantor Cabang Jember. *Jurnal PEDAMAS*, 2(2), 485–487.
- Rahman, N. L., Rokhim, A., & Nafis, A. W. (2021). Pengaruh label halal, brand, dan harga terhadap keputusan konsumen dalam pembelian produk kosmetik (Studi Produk Kosmetik Wardah dan Produk Kosmetik MSI). *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance*, 4(2), 36–47

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BIODATA PENULIS**A. Data Pribadi**

Nama : Ahmad Indriyanto Nugroho
 Nim : 211105010042
 Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 25 Januari 2003
 Alamat : Dusun Cempaka, RT011/RW005,
 Pondokkelor, Kec.Paiton, Kab. Probolinggo
 Agama : Islam
 No. HP : 083827748530
 Alamat Email : antoindriy@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

TK : TK Kartini (2007-2009)
 SD : Sukodadi II Paiton (2009-2015)
 MTS : Nurul Qur'an Kraksaan (2015-2018)
 MA : Nurul Qur'an Kraksaan (2018-2021)
 PERGURUAN TINGGI : Universitas Islam Negeri Kiai
 Haji Achmad Siddiq Jember (2021-2025)