

**PENGARUH FAKTOR DEMOGRAFI, MOTIF MENABUNG DAN LITERASI
KEUANGAN SYARIAH TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI SYARIAH**

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Sarjana
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

SRI WIDAWATI
2016710108

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2020**

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Sri Widawati

Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 30 November 1998

NIM : 2016710108

Program Studi : Ekonomi Syariah

Program Pendidikan : Sarjana

Konsentrasi : Ekonomi Syariah

Judul : Pengaruh Faktor Demografi, Motif Menabung, dan Literasi
Keuangan Syariah Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,
Tanggal : 20 Feb 2020


(Melvza Silvy, SE., M.Si.)
NIDN. 0701037201

Ketua Program Studi Sarjana Ekonomi Syariah
Tanggal : 20 Feb 2020


(Dr. Dra. Ec. Wiwik Lestari M, Si)
NIDN : 0705056502

PENGARUH FAKTOR DEMOGRAFI, MOTIF MENABUNG, DAN LITERASI KEUANGAN SYARIAH TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI SYARIAH

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the influence of Demographic Factors (income and age), saving motives and sharia financial literacy. The number of respondents in this study are 163 respondents in Gresik, Surabaya and Sidoarjo which have criteria such as have total family income in every month minimum Rp 4,000,000 and who have purchased Islamic life insurance and being a decision maker to buy Islamic life insurance. Respondents were selected by purposive sampling and Snowball Sampling. The technique to analyze the data use is Partial Least Square Equation Modeling (PLS-SEM) by using the PLS 6.0 program. The results of this study explain that income and saving motives have a significant positive influence on demand for sharia insurance, while sharia financial literacy and demographic factors (age) has a non-significant positive influence on demand for sharia insurance.

Keywords: *Demographic Factors (Income and age), motives for saving Islamic financial literacy, and demand for Islamic insurance*

PENDAHULUAN

Islam mewajibkan manusia mencari nafkah untuk memperoleh pendapatan dengan cara yang halal dan mengelolanya dengan baik. Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2014, p. 195), pendapatan yang diperoleh sebagai rezeki bagi setiap keluarga harus dikelola untuk kehidupan dalam jangka panjang. Pengelolaan kekayaan adalah hal penting yang harus dilakukan oleh semua orang. Karena dengan melakukan pengelolaan kekayaan, individu dapat mengoptimalkan pendapatan yang dihasilkan untuk mencukupi kebutuhan keluarganya. Metode pengelolaan kekayaan dalam islam disebut dengan *Islamic Wealth Management* (Wiku Suryomurti, 2016). *Islamic Wealth Management* adalah pengelolaan kekayaan yang dikelola secara Islami yang meliputi *wealth creation, wealth protection, wealth accumulation, wealth purification dan wealth distribution*.

Dari beberapa metode *Islamic wealth management* ada metode yang digunakan untuk mengakumulasi sebagian kekayaan dalam kehidupan jangka panjang dengan cara melakukan investasi pada produk syariah seperti, membeli produk asuransi syariah. Seseorang yang membeli produk asuransi syariah selain

untuk investasi di masa depannya juga bertujuan untuk melindungi harta dan diri dari risiko-risiko yang terjadi. Hal ini sesuai dengan metode *Wealth Protection, Wealth Protection* adalah metode yang digunakan untuk melindungi harta keluarga yang sejalan dengan konsep maqashid syariah..

Menurut Dewan Syariah Nasional No.21/DSNMUI/X/2001 Asuransi Syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad atau perikatan yang sesuai dengan syariah (Musjab, 2015). Menurut pendapat kelompok ulama atau cendekiawan muslim mengatakan bahwa asuransi adalah hukumnya haram dengan beberapa alasan seperti, orang yang melakukan asuransi sama seperti dengan orang yang mengingkari rahmat Allah SWT, asuransi mengandung unsur ketidakjelasan dan ketidakpastian (*gharar*), asuransi sama halnya dengan melakukan judi (Havis Aravik, 2016). Namun, menurut substansi hukum islam bahwa asuransi secara islami dapat menghindarkan prinsip operasional asuransi dari unsur *gharar, maisyir dan riba*.

Oleh karena itu, berasuransi diperbolehkan hukumnya menurut syariat islam, karena prinsip- prinsip dasar syariat mengajak kepada semua orang untuk saling membantu dan tolong menolong satu sama lain sebagaimana firman Allah SWT dalam QS Al – Maidah 2 (JavanLabs, 2015a) :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : “Dan tolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam perbutan dosa dan pelanggaran. Bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya”.

Ayat Al-Quran diatas menjelaskan bahwa Allah SWT memerintah untuk saling tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam praktik bisnis asuransi, bahwa nasabah perusahaan asuransi syariah melakukan tolong menolong antar peserta satu dengan peserta lain dengan merelakan menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana social (tabarru’).

Berdasarkan data statistic Industri Keuangan Non Bank (IKNB) syariah yang dirilis Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi syariah mengalami pertumbuhan dari tahun 2015–2019. Pertumbuhan industri asuransi syariah dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 1
Pertumbuhan Asuransi Syariah

Keterangan	Pertumbuhan Asuransi Syariah di Indonesia					Jumlah
	Tahun					
	2015	2016	2017	2018	2019	
Kontribusi Bruto	22.765	26.95	39.369	27.17	35.512	151.757
Klaim	7.576	9.029	228.29	9.135	22.068	276.273
Investasi	125.37	176.7	217.35	218.7	266.107	1004.25
Aktiva	144.06	206.2	278.58	252.9	301.742	1183.38

Sumber: (Otoritas Jasa Keuangan, 2017)

Berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa industri asuransi syariah setiap tahun mengalami peningkatan. Hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan jumlah kontribusi bruto, klaim, investasi dan aset. Menurut Angriani

(2018), industri asuransi syariah sudah mengalami pertumbuhan tetapi masih belum diimbangi dengan jumlah pengguna asuransi syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengatakan bahwa penetrasi terhadap produk asuransi syariah masih rendah. Jumlah penduduk Indonesia sebanyak 15 persen hanya 7 persen penduduk yang menggunakan asuransi syariah. Artinya, bahwa masih rendahnya tingkat kesadaran akan pentingnya asuransi dari masyarakat Indonesia untuk melakukan pembelian asuransi syariah sebagai proteksi dari harta.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang untuk melakukan permintaan asuransi syariah. Salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi syariah adalah faktor demografi (pendapatan). Pendapatan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atas hasil kerja (Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje, 2014). Seseorang yang memiliki tingkat pendapatan yang tinggi akan mampu untuk membeli kebutuhan yang lain selain kebutuhan pokok seperti membeli produk asuransi syariah untuk melindungi diri dan harta dimasa depan. Selain untuk melindungi diri dan harta yang dimiliki produk asuransi syariah (*takaful link*) juga dapat memberikan sarana untuk berinvestasi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje, 2014), mengatakan bahwa pendapatan berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado.

Faktor demografi (usia) juga dapat mempengaruhi individu untuk melakukan permintaan asuransi syariah. Usia adalah batasan atau tingkat ukuran hidup yang mempengaruhi kondisi fisik seseorang (Iswantoro and Anastasia, 2016). Semakin tinggi usia individu, maka akan semakin tinggi risiko yang dihadapinya. Individu dapat mengelola risiko tersebut dengan membeli asuransi syariah untuk melindungi diri di masa yang akan datang serta dapat meningkatkan kekayaan yang dimilikinya dengan cara berinvestasi untuk persiapan di masa depan. Berdasarkan penelitian yang

dilakukan oleh Sorsa and Rao P. V, (2018) mengatakan bahwa usia berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi jiwa di Ethiopia.

Selain kedua faktor diatas, motif menabung juga dapat mempengaruhi individu untuk melakukan permintaan asuransi. Motif menabung adalah motivasi seseorang untuk menabung dalam persiapan dimasa depannya. Seseorang yang menghindari risiko dan memiliki perencanaan jangka panjang akan mengakumulasi kekayaan mereka dengan cara investasi dalam asuransi jiwa (Mahdzan and Victorian, 2013). Menurut Mahdzan and Victorian (2013) Motif menabung memiliki beberapa aspek antara lain *precautionary motive, life cycle motive, bequest motive* dan *wealth accumulation motive*. Berdasarkan penelitian Mahdzan and Victorian (2013) mengatakan bahwa semua aspek motif menabung berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi jiwa di Malaysia.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi individu melakukan permintaan asuransi syariah adalah Literasi Keuangan Syariah. Literasi keuangan adalah kemampuan seseorang untuk merencanakan

keuangan secara efektif dengan cara mengakumulasi dan menjaga kekayaan dengan hati-hati untuk menghindari risiko yang terjadi (Mahdzan and Victorian, 2013). Sedangkan literasi keuangan syariah adalah tingkat dimana individu memiliki pengetahuan, kesadaran, dan ketrampilan untuk memahami dasar informasi dan layanan keuangan syariah yang dapat mempengaruhi sikapnya dalam memutuskan keuangan yang tepat sesuai dengan syariat islam (Antara, Musa and Hassan, 2017). Individu dengan pengetahuan keuangan tinggi akan terlibat dalam perencanaan keuangan, dan akan mengakumulasi kekayaannya dengan cara berinvestasi pada produk asuransi jiwa serta untuk melindungi diri dan harta di masa depan (Mahdzan and Victorian, 2013). Penelitian yang dilakukan oleh Allgood and Walstad (2016) menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Mahdzan and Victorian (2013) menunjukkan bahwa literasi keuangan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan berasuransi jiwa di Malaysia.

KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS

Asuransi Syariah

Asuransi syariah berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 21/DSN-MUI/X2001 asuransi syariah diartikan sebagai usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Asuransi syariah dalam pengertian muamalah yaitu saling memikul risiko antara satu pihak dengan pihak lain sehingga antara satu dengan yang lain menjadi penanggung atas risiko yang ada.

Permintaan Asuransi Syariah

Permintaan asuransi adalah kemauan dan kemampuan individu untuk menggunakan produk asuransi (Mahdzan and Victorian, 2013). Dapat disimpulkan bahwa permintaan asuransi syariah adalah kemauan atau keinginan individu untuk membeli produk asuransi syariah dengan tujuan mendapatkan perlindungan diri dan harta sekaligus berinvestasi untuk mempersiapkan di masa depan. Konsep permintaan dalam islam menilai suatu barang dan jasa tidak semuanya dapat dikonsumsi atau dipakai, namun harus memperhatikan antara yang halal dan haram sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al- Maidah ayat 88 (JavanLabs, 2015c) :

وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا، وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ
بِهِ مُعْتَمِدُونَ

Artinya: “Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepadamu, dan bertaqwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya”.

Faktor Demografi (Pendapatan)

Pendapatan bersih seseorang adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atas hasil kerja (Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje, 2014). Menurut persepektif islam bahwa seseorang yang mau berusaha dengan sekuat tenaga dalam mencari nafkah akan diberikan apresiasi atau imbalan yang berupa penghasilan atau pendapatan seperti yang telah dijelaskan pada HR. Ahmad & Ibnu Asakir yang artinya (Darmansyah, 2009) :

“Dalam sebuah hadist Rasul SAW bersabda: Barang siapa pada malam hari merasakan kelelahan karena bekerja pada siang hari, maka pada malam itu ia diampuni Allah” (HR. Ahmad & Ibnu Asakir).

Faktor Demografi (Usia)

Usia adalah batasan atau tingkat ukuran hidup yang mempengaruhi kondisi fisik seseorang (Iswantoro and Anastasia, 2016). Individu yang membeli asuransi syariah sejak dini akan mendapatkan perlindungan diri dari risiko lebih awal dan premi yang dibayarkan oleh individu yang berusia muda juga akan lebih murah. Berbeda dengan individu yang membeli asuransi syariah pada saat usia dewasa. Semakin bertambahnya usia individu maka risiko yang dimiliki semakin tinggi dan individu tersebut harus membayar premi yang lebih mahal. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt pada Qs. An-Nissa (30):

وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُذْوَانًا وَظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّيهِ نَارًا
وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا

“Dan barangsiapa berbuat demikian dengan melanggar hak dan aniaya, maka

kami kelak akan memasukkannya kedalam neraka yang demikian itu adalah mudah bagi Allah.” (QS. An-Nissa:30). Individu harus melakukan perlindungan terhadap harta milik dan nyawanya dengan baik, sehingga akan terciptalah keamanan dan ketentraman.

Motif Menabung

Motif menabung adalah suatu motif individu untuk menabung dengan tujuan untuk mempersiapkan masa depannya. Islam menganjurkan kepada umat islam untuk menabung dengan tujuan mempersiapkan masa depannya sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Yusuf: 47-48 (JavanLabs, 2015c) :

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ
الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا
تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ
اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya: “Yusuf berkata “supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan”. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan”.

Menurut Mahdzan and Victorian (2013) terdapat empat motif menabung yaitu *precautionary motives*, *Life Cycle motives*, *Beques Motives* dan *wealth accumulation motives*. *Precautionary Motives* adalah dorongan individu untuk menyimpan uang sebagai antisipasi terhadap adanya situasi yang tidak terduga di masa depan seperti sakit, kematian dan kecelakaan. *Life Cycle Motives* adalah dorongan individu untuk menyimpan uang bagi dirinya sendiri dengan tujuan untuk menghadapi peristiwa besar dalam siklus kehidupan. *Bequest Motives* adalah dorongan individu untuk menyimpan uang dengan tujuan meninggalkan warisan

kepada ahli waris. *Wealth Accumulation Motives* adalah dorongan individu dengan tujuan mengakumulasikan kekayaan yang dimiliki.

Literasi Keuangan Syariah

Islam adalah agama yang selalu memperhatikan umatnya dalam berbagai hal termasuk mewajibkan kepada seseorang muslim baik itu laki-laki maupun perempuan wajib menuntut ilmu seperti yang telah dijelaskan pada HR. Abu Abdil Barr (Ulil, 2019) :

طَلَبُ الْعِلْمِ فَرِيضَةٌ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ وَمُسْلِمَةٍ

Artinya: “Menuntut ilmu hukumnya wajib bagi setiap muslim dan muslimah” (HR. Abu Abdil Barr).

Menurut Antara, Musa and Hassan (2017) literasi keuangan syariah merupakan tingkat dimana individu memiliki pengetahuan, kesadaran, dan ketrampilan untuk memahami dasar informasi dan layanan keuangan syariah yang dapat mempengaruhi sikapnya dalam memutuskan keuangan yang tepat sesuai dengan syariat islam.

Pengaruh Faktor Demografi (Pendapatan) Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Pendapatan dapat mempengaruhi permintaan asuransi syariah. Pendapatan menjadi faktor yang sangat penting dalam menentukan suatu permintaan. Seseorang yang memiliki pendapatan yang tinggi memiliki dana lebih untuk dialokasikan kedalam keperluannya seperti membeli produk asuransi syariah untuk melindungi diri atau hartanya serta dapat meningkatkan kekayaannya dengan cara berinvestasi melalui produk *takaful link*. Berbeda dengan seseorang yang berpendapat rendah kebutuhan pokok itu menjadi yang pertama dan harus terpenuhi. Berdasarkan penelitian Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje (2014) bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli produk asuransi prudential di Kota Manado.

H₁ : Faktor Demografi (Pendapatan) berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi syariah.

Pengaruh Faktor Demografi (Usia) Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Usia dapat mempengaruhi permintaan asuransi syariah. Artinya semakin tinggi usia individu maka semakin tinggi pula permintaan asuransi syariah. Semakin tinggi usia individu maka semakin banyak memiliki risiko yang dihadapinya, seperti terserang berbagai penyakit dan risiko kematian, Disitulah individu akan merasa butuh untuk membeli asuransi syariah. Individu dengan usia dewasa akan merasa butuh asuransi syariah karena untuk melindungi dirinya dari risiko-risiko yang ada dan juga dapat melakukan investasi untuk persiapan di masa depan. Namun, lebih baik lagi jika individu melindungi diri dengan asuransi syariah sejak dini. Risiko, musibah atau peristiwa yang merugikan terkadang dapat datang kapan saja. Oleh karena itu, individu yang memiliki asuransi syariah sejak dini akan mendapatkan perlindungan diri lebih awal dibandingkan dengan individu yang memiliki asuransi syariah pada saat usia dewasa.

H₂ : Faktor Demografi (Usia) berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi syariah.

Pengaruh Motif Menabung Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Menurut Mahdzan and Victorian (2013) bahwa motif menabung memiliki beberapa aspek yaitu *precautionary motives*, *life cycle motives*, *bequest motives* dan *wealth accumulation motives*. Berdasarkan penelitian ini bahwa motif menabung secara signifikan mempengaruhi permintaan asuransi jiwa. *Wealth accumulation motive* memiliki dampak yang paling kuat pada permintaan asuransi jiwa. Artinya, individu yang membeli asuransi jiwa sebagai bentuk tabungan atau investasi dan mengumpulkan dana untuk persiapan di masa depan. *Bequest motive* memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi

jiwa. Artinya, individu membeli asuransi dengan niat untuk meninggalkan warisan kepada keluarganya atau ahli waris yang ditinggalkan. *Life cycle motive* memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Artinya, individu ingin melakukan antisipasi untuk menghadapi peristiwa besar dalam siklus hidup seperti biaya pendidikan, kelahiran dan pernikahan. Kemudian, *precautionary motive* juga memiliki pengaruh positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Artinya, individu yang membeli asuransi sebagai antisipasi terhadap adanya situasi yang tidak terduga di masa depan seperti sakit, kematian dan kecelakaan.

H₃ : Motif menabung berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi syariah.

Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

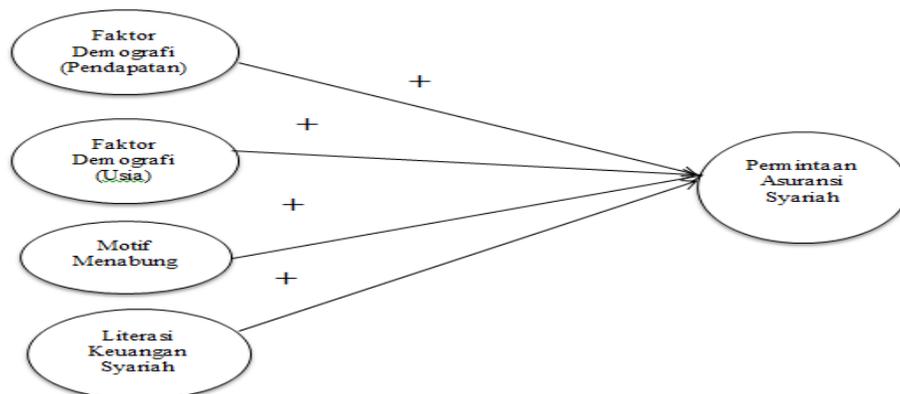
Literasi keuangan syariah dapat mempengaruhi permintaan asuransi syariah. Individu yang memiliki literasi keuangan syariah yang tinggi mampu untuk merencanakan keuangan secara efektif dengan cara mengakumulasi kekayaan (menabung atau berinvestasi) dan menjaga kekayaannya untuk menghindari risiko-risiko yang terjadi (Mahdzan and Victorian, 2013). Semakin tinggi tingkat literasi

keuangan syariah individu, maka akan semakin banyak individu yang memanfaatkan dan menggunakan produk dan jasa keuangan syariah. Individu juga dapat menentukan produk dan jasa keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan mereka serta dapat memahami dengan benar manfaat dan risikonya, seperti membeli produk asuransi syariah untuk melindungi diri dan harta dari risiko-risiko (Agustianto, 2014). Produk asuransi syariah (*takaful link*) juga memberikan sarana untuk berinvestasi serta berasuransi jiwa sesuai dengan syariat Islam.

Sedangkan menurut Mahdzan and Victorian (2013) dan Cuandra and Liani (2019) mengatakan bahwa financial literacy tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Seseorang yang memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola keuangan tidak dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk permintaan asuransi jiwa *unit-link*.

H₄ : Literasi Keuangan Syariah berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi syariah.

Kerangka pemikiran yang mendasari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Klasifikasi Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah individu yang telah

membeli asuransi syariah. Sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah individu yang telah membeli asuransi jiwa syariah dan bertindak sebagai pengambil keputusan

pembelian (*Takaful Link*, Fulnadi, *Takaful Berencana*) di wilayah Gresik, Surabaya, dan Sidoarjo, individu yang berusia minimal 24 tahun dan memiliki pendapatan minimal Rp 4.000.000. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah *nonprobability sampling* yaitu *purposive sampling*. Selain menggunakan *purposive sampling*, penelitian ini juga menggunakan *snowball sampling*. *Snowball sampling* adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar (Sugiyono, 2017, p. 85).

Data Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung melalui kuesioner yang dibagikan langsung kepada responden dan didistribusikan secara elektronik (*google form*) dengan kriteria yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini meliputi variabel dependen yaitu permintaan asuransi syariah dan variabel independen terdiri dari faktor demografi (pendapatan dan usia), motif menabung dan literasi keuangan syariah.

Definisi Operasional

a. Faktor Demografi (Pendapatan)

Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima seseorang sebagai balas jasa atas hasil usaha atau kerja (Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje, 2014). Variabel pendapatan diukur menggunakan skala interval dan dibagi menjadi beberapa tingkatan, yaitu:

Tabel 2
Pengukuran Tingkat Pendapatan

Skor	Tingkat Pendapatan
1	Rp 4.000.000 – Rp 5.999.999
2	Rp 6.000.000 – Rp 7.999.999
3	Rp 8.000.000 – Rp 9.999.999
4	Rp 10.000.000 – Rp 11.999.999
5	≥Rp 12.000.000

Sumber: Data Diolah

b. Faktor Demografi (Usia)

Usia adalah batasan atau tingkat ukuran hidup yang mempengaruhi kondisi fisiki seseorang (Iswantoro and Anastasia, 2016). Pada penelitian ini variabel faktor demografi (usia) diukur menggunakan skala interval dan dibagi menjadi beberapa tingkatan, yaitu:

Tabel 3
Pengukuran Tingkat Usia

Skor	Tingkat Usia
1	24 s/d 26 tahun
2	27 s/d 29 tahun
3	30 s/d 32 tahun
4	33 s/d 35 tahun
5	≥ 36 tahun

Sumber: Data Diolah

c. Motif menabung

Motif menabung adalah motif seseorang untuk menabung dalam rangka mempersiapkan masa depannya. Menurut penelitian Mahdzan and Victorian (2013) indikator motif menabung adalah *Precautionary motive* (Motif Berjaga-jaga), *Life Cycle motive* (Motif Siklus Hidup), *Bequest Motive* (Motif Warisan), *Wealth Accumulation Motive* (Motif Akumulasi Kekayaan). Variabel motif menabung diukur dengan menggunakan *Likert Scale* dimulai dari skala 1-5 antara lain : (1) sangat tidak setuju (STS), (2) tidak setuju (TS), (3) ragu-ragu (RR), (4) setuju (S), (5) sangat setuju (SS).

d. Literasi Keuangan Syariah

Literasi keuangan syariah adalah tingkat dimana individu memiliki pengetahuan, kesadaran, dan ketrampilan untuk memahami dasar informasi dan layanan keuangan syariah yang dapat mempengaruhi sikapnya dalam memutuskan keuangan yang tepat sesuai dengan syariat islam (Antara, Musa and Hassan, 2017). Indikator-indikator yang membentuk literasi keuangan syariah adalah:

1. Konsep dasar literasi keuangan syariah
2. Konsep peminjaman
3. Konsep menabung atau investasi
4. Konsep perlindungan harta (asuransi syariah)

Variabel literasi keuangan syariah diukur menggunakan skala ratio dengan item pertanyaan yang dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah jawaban benar} \times 100 \%}{\text{Jumlah pertanyaan}}$$

Alat Analisis

Analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis Partial Least Square Structural Equation Modelling (PLS-SEM) dengan bantuan program

WarpPLS 6.0. Evaluasi model dalam PLS-SEM dapat dilakukan dengan menilai outer model dan inner model.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Subyek Penelitian

Hasil pengolahan data kuesioner menunjukkan karakteristik berdasarkan demografi responden yang disajikan dalam Tabel 4:

Tabel 4
Karakteristik Demografi Responden

Demografi	Persentase (%)
Jenis Kelamin	
Laki-Laki	45
Perempuan	55
Usia	
24 tahun s/d 26 tahun	16
27 tahun s/d 29 tahun	16
30 tahun s/d 32 tahun	17
33 tahun s/d 35 tahun	15
≥ 36 tahun	36
Pendapatan Per Bulan	
Rp 4.000.000 – Rp 5.999.999	17
Rp 6.000.000 – Rp 7.999.999	22
Rp 8.000.000 – Rp 9.999.999	20
Rp 10.000.000 – Rp 11.999.999	23
≥ Rp 12.000.000	18
Pendidikan Terakhir	
SD	0
SMP	0
SMA/SMK/MA	22
DIPLOMA	23
SARJANA/D4	50
PASCASARJANA	5
Pekerjaan	
PNS	5
Pegawai Swasta	51
Professional (Dokter, Lawyer, dll)	5
Wirausaha	28
Lainnya	11
Premi	
Rp 100.000 – Rp 599.999	39
Rp 600.000 – Rp 1.099.999	29
Rp 1.100.000 – Rp 1.599.999	13
Rp 1.600.000 – Rp 2.099.999	15
≥ Rp 2.100.000	4

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan Tabel 4 menunjukkan bahwa dari 163 kuesioner/google form yang

dapat diolah, proporsi responden yang terbanyak berjenis kelamin perempuan

sebanyak 55 persen. Selanjutnya, karakteristik berdasarkan umur menunjukkan bahwa, proporsi responden yang terbanyak berumur lebih dari sama dengan 36 tahun sebanyak 36 pesen. Kemudian, proporsi responden berdasarkan pendapatan per bulan terbesar yaitu sebesar 23 persen yang memiliki pendapatan per bulan antara Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 11.999.999. Selanjutnya, proporsi

responden terbesar berdasarkan pendidikan terakhir adalah pendidikan Sarjana/D4 sebesar 50 persen. Lalu, proporsi responden berdasarkan pekerjaan adalah bekerja sebagai pegawai swasta yaitu sebesar 51 persen. Dan, proporsi responden terbesar berdasarkan premi (kontribusi) yang dibayarkan kepada perusahaan asuransi

syariah per bulan adalah Rp 100.000 sampai dengan Rp 599.999 sebesar 39 persen.

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif memberikan gambaran tentang variabel hasil penelitian yaitu permintaan asuransi syariah, faktor demografi (pendapatan dan usia), motif menabung dan literasi keuangan syariah berdasarkan sudut pandang dari hasil jawaban responden yang dapat ditunjukkan dalam bentuk pernyataan yang terdapat dalam kuesioner. Berdasarkan Tabel 5 dapat dijelaskna bahwa hasil tanggapan dari 163 responden, ternyata rata-rata reponden motif menabung sangat tinggi. Hal ini dapat dibuktikan dengan skor rata-rata tanggapan responden terhadap variabel motif menabung yaitu sebeasr 4,26.

Tabel 5
Tanggapan Responden Terhadap Variabel Motif Menabung

Variabel	Indikator	Item	Persentase Tanggapan Responden					Skor Mean	Nilai Mean per Indikator	Interpretasi
			STS	TS	RR	S	SS			
Motif Menabung	Precautionary Motives (Motif Berjaga-jaga)	MM1	0	0	8.0	39.3	52.8	4.45	4.39	Motif Menabung Sangat Tinggi
		MM2	0	1.2	12.9	37.4	48.5	4.33		
	Life Cycle Motives (Motif Siklus Hidup)	MM3	0	0.6	6.1	39.9	53.4	4.46	4.37	Motif Menabung Sangat Tinggi
		MM4	0	0.61	17.2	36.8	45.4	4.27		
	Bequest Motives (Motif Warisan)	MM5	0	1.2	20.2	25.8	52.8	4.30	4.19	Motif Menabung Tinggi
		MM6	0	14.7	11.7	23.9	49.7	4.09		
		MM7	0	0	11.0	38.0	50.9	4.40		
	Wealth Accumulation Motives (Motif Akumulasi Kekayaan)	MM8	0.6	6.7	14.7	25.8	52.1	4.22	4.09	Motif Menabung Tinggi
		MM9	1.8	25.2	15.3	20.2	37.4	3.66		
Rata-rata Variabel Motif Menabung								4.26	Motif Menabung Sangat Tinggi	

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan Tabel 6 dapat dijelaskan bahwa hasil tanggapan responden dari 163 responden, ternyata rata-rata variabel literasi keuangan syariah yang

tinggi. Hal ini dapat dibuktikan dengan rata-rata indikator variabel literasi keuangan syariah sebesar 80,55 persen.

Tabel 6
Tanggapan Responden Terhadap Variabel Literasi Keuangan Syariah

Variabel	Indikator	Kode Item	Responden yang Menjawab Benar (%)	Responden yang Menjawab Salah (%)	Rata-rata Jawaban Benar per Indikator (%)	Interpretasi			
Literasi Keuangan Syariah	Konsep Dasar Literasi Keuangan	LK1	92.6	7.4	89.25	Tinggi			
		LK2	85.9	14.1					
	Konsep Peminjaman	LK3	80.4	19.6	72.2	Sedang			
		LK4	66.9	33.1					
		LK5	69.3	30.7					
	Konsep Menabung atau Investasi	LK6	72.4	27.6	72.4	Sedang			
		Konsep Perlindungan Harta (Asuransi Syariah)	LK7	87.1			12.9	88.35	Tinggi
			LK8	89.6			10.4		
Rata-rata Variabel Literasi Keuangan Syariah					80.55	Tinggi			

Sumber: Data Diolah

Analisis dan Pembahasan

Tabel 7
Hasil Estimasi Model

Hipotesis	Keterangan	P-Value	Nilai Koefisien β	Hasil Pengujian
H1	PNDPTN → PR	<,01	0,51	H ₁ Diterima
H2	USIA → PR	0,13	0,09	H ₂ Ditolak
H3	MM → PR	<,01	0,19	H ₃ Diterima
H4	LK → PR	0,08	0,11	H ₄ Ditolak

Sumber: Data Diolah

Hipotesis 1

Berdasarkan hipotesis satu dan Tabel 7 menunjukkan bahwa faktor demografi (pendapatan) berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Pengujian hasil hipotesis didapatkan bahwa variabel pendapatan memiliki P-value sebesar <,01 atau P-value lebih kecil dari

0,05 dan memiliki tingkat koefisien sebesar 0.51 terhadap permintaan asuransi syariah.

Hipotesis 2

Berdasarkan hipotesis kedua Tabel 7 menunjukkan bahwa faktor demografi (usia) berpengaruh positif tidak signifikan

terhadap permintaan asuransi syariah. Pengujian hasil hipotesis didapatkan bahwa variabel usia memiliki *P-value* sebesar 0,13 atau *P-value* lebih dari 0,05 dan memiliki tingkat koefisien sebesar 0,09 terhadap permintaan asuransi syariah.

Hipotesis 3

Berdasarkan hipotesis ketiga dan Tabel 7 menunjukkan bahwa motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Pengujian hasil hipotesis didapatkan bahwa variabel motif menabung memiliki *P-value* sebesar $<,01$ atau *P-value* lebih kecil dari 0,05 dan memiliki tingkat koefisien sebesar 0,19 terhadap permintaan asuransi syariah.

Hipotesis 4

Berdasarkan hipotesis keempat dan Tabel 7 menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Pengujian hasil hipotesis didapatkan bahwa variabel literasi keuangan syariah memiliki *P-value* sebesar 0,08 atau *P-value* lebih dari 0,05 dan memiliki tingkat koefisien sebesar 0,11 terhadap permintaan asuransi syariah. Namun, jika nilai *signifikansi* sebesar 10 persen ($\alpha = 0,1$) maka literasi keuangan syariah berpengaruh positif signifikan.

Faktor Demografi (Pendapatan) Terhadap Permintaan Asuransi Syariah.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama ini menjelaskan bahwa faktor demografi (pendapatan) berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya, semakin tinggi pendapatan yang diperoleh individu, maka semakin tinggi pula individu melakukan permintaan asuransi syariah. Individu yang memiliki tingkat pendapatan yang tinggi biasanya memiliki uang lebih untuk membeli kebutuhan lain diluar kebutuhan pokok. Selain, itu individu yang memiliki pendapatan yang besar terlibat dalam perilaku manajemen keuangan yang bertanggungjawab seperti, menyisihkan

pendapatannya untuk menabung atau berinvestasi (Mahdzan and Victorian, 2013). Tujuan individu menabung atau berinvestasi untuk melindungi diri dan harta yang dimilikinya dari ketidakpastian hidup dimasa yang akan datang dengan membeli produk asuransi syariah. Produk asuransi syariah sendiri memberikan sarana untuk berinvestasi dan juga dapat berasuransi jiwa sesuai dengan syariat islam (*takaful link*).

Berdasarkan karakteristik responden jenis pekerjaan pada Tabel 4 mayoritas responden bekerja sebagai pegawai swasta. Beberapa perusahaan swasta terkadang tidak menjamin perlindungan diri pegawainya, sehingga individu yang bekerja sebagai swasta akan mencari proteksi diri dari risiko yang ada dengan membeli asuransi syariah. Hal tersebut dapat dikaitkan dengan mayoritas responden memiliki pendapatan antara Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 11.999.999, sehingga mampu menyisihkan pendapatannya untuk membeli asuransi syariah dengan tujuan melindungi diri dan harta yang dimilikinya sekaligus berinvestasi untuk mempersiapkan di masa depan. Agama islam menganjurkan umatnya bahwa harus menyimpan atau menyisihkan pendapatannya untuk ditabung atau diinvestasikan untuk masa depan. Hal ini sesuai dengan Hadist Riwayat Bukhari yang artinya (Gunawan, 2015):

“Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu”. (H.R Bukhari).

Hal tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje (2014) bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli produk asuransi prudential di Kota Manado. Menurut Sherif and Azlina Shaairi (2013) bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan takaful keluarga di Malaysia. Artinya, ketika pendapatan naik maka dapat mengakibatkan permintaan takaful menjadi meningkat.

Faktor Demografi (Usia) Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa faktor demografi (usia) berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya perbedaan usia individu tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi syariah. Oleh karena itu tinggi rendahnya usia individu tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi syariah.

Faktor demografi (usia) berpengaruh positif tidak signifikan, hal ini dapat dimungkinkan karena pengelompokan usia responden dengan rentang yang terlalu pendek yaitu tiga tahun (usia 24 tahun s/d 26 tahun) sehingga tidak menunjukkan perbedaan yang berarti. Faktor lain yang menyebabkan faktor demografi (usia) berpengaruh positif tidak signifikan adalah individu dihadapkan pada kondisi ketidakpastian hidup yang akan terjadi. Hal ini dikarenakan risiko, musibah, maupun peristiwa yang menimbulkan kerugian dapat datang kapan saja. Oleh karena itu, individu harus mempersiapkan perlindungan diri dan harta yang dimiliki. Selain itu, individu juga dapat berinvestasi untuk persiapan di masa depan melalui asuransi syariah (*Takaful link*). Hal tersebut dijelaskan pada HR. Bukhari (Damanhuri, 2015):

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : إِفْتَلَتْ
إِمْرَأَتَانِ مِنْ هُرَيْلٍ فَرَمَتْ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى
بِحَجَرٍ فَقَتَلَتْهَا وَمَا فِي بَطْنِهَا فَاخْتَصَمُوا إِلَى النَّبِيِّ
ص م , فَقَضَى أَنَّ دِيَّةَ جَنِينِهَا غُرَّةٌ أَوْ وُلْدَةٌ
وَقَضَى دِيَّةَ الْمَرْأَةِ عَلَى عَاقِلَتِهَا.

Artinya: “Diriwayatkan dari Abu Hurayrah ra, dia berkata: Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada nabi Muhammad saw., maka Rasulullah saw., memutuskan ganti rugi dari pembunuhan dari

janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyath) yang dibayarkan oleh “aqilah-Inya (kerabat dari orang tua laki-laki)”. (HR. Bukhari)

Hadist tersebut menjelaskan bahwa musibah atau peristiwa yang menimbulkan kerugian dapat datang kapan saja tanpa dikira-kira, sehingga individu harus mempersiapkan perlindungan diri dari musibah atau peristiwa yang menimbulkan kerugian tersebut. Individu dapat melindungi diri dan harta yang dimiliki dengan melakukan permintaan asuransi syariah. Produk asuransi syariah juga memberikan sarana untuk berinvestasi serta berasuransi jiwa sesuai dengan syariat Islam (*takaful link*). Selain itu, asuransi syariah juga dapat memberikan manfaat bagi ahli waris karena ahli waris mendapatkan bantuan untuk menunjang kehidupannya, ketika individu tersebut telah meninggal dunia.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan Sorsa and Rao P. V, (2018) yang menjelaskan bahwa usia berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Ethiopia.

Motif Menabung Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis ketiga ini menunjukkan bahwa motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya, bahwa semakin tinggi motif individu dalam membeli asuransi syariah untuk mempersiapkan masa depannya, maka semakin tinggi pula individu melakukan permintaan asuransi syariah. Individu yang memiliki motif membeli asuransi syariah yang tinggi, berarti individu tersebut pasti merencanakan masa depannya dengan baik. Selanjutnya dengan merencanakan masa depan, dia akan memiliki keinginan untuk berinvestasi dan melindungi diri dengan melakukan permintaan asuransi syariah. Agama Islam menganjurkan umatnya untuk menabung, seperti yang tertuang hadist yang

menjelaskan tentang *Rasulullah saw* menganjurkan kepada umat muslim untuk menabung dengan tujuan mempersiapkan hari esok yang artinya:

“*Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu*”

Menurut Mahdzan and Victorian (2013), menjelaskan bahwa motif menabung memiliki beberapa aspek yaitu *precautionary motive*, *life cycle motive*, *bequest motive* dan *wealth accumulation motive*. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menunjukkan responden menyatakan sangat setuju bahwa permintaan asuransi syariah dipengaruhi oleh *precautionary motive* (motif berjaga-jaga). Artinya individu membeli asuransi syariah untuk menghindari risiko dan berjaga-jaga jika terdapat ketidakpastian hidup dimasa depan.

Permintaan asuransi syariah juga dapat disebabkan karena individu memiliki pemikiran bahwa dengan membeli asuransi syariah dapat membantu mengantisipasi peristiwa besar yang akan terjadi pada siklus hidup individu seperti melahirkan, pendidikan dan kematian. Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan bahwa responden sangat setuju dengan permintaan asuransi syariah dipengaruhi oleh *life cycle motive* (Motif Siklus Hidup). Artinya

Kemudian, dalam *bequest motive* (motif warisan) dimana individu membeli asuransi syariah untuk meninggalkan warisan kepada keluarga guna mendukung secara finansial pihak keluarga yang ditinggalkan ketika individu tersebut telah meninggal dunia. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa responden menyatakan setuju dengan permintaan asuransi syariah dipengaruhi oleh *bequest motive* (motif warisan).

Motif terakhir yaitu *wealth accumulation motive* (Motif Akumulasi Kekayaan), dimana individu membeli asuransi syariah sebagai bentuk tabungan dan investasi serta ingin meningkatkan kekayaan yang dimilikinya seperti yang

terdapat dalam takaful *link*, dimana takaful *link* merupakan sarana berinvestasi dan juga dapat berasuransi jiwa sesuai dengan syariat islam. Hasil penelitian ini menunjukkan responden menyatakan setuju bahwa permintaan asuransi syariah juga dapat dipengaruhi oleh *wealth accumulation motive* (Motif Akumulasi Kekayaan).

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh Mahdzan and Victorian (2013) bahwa motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Selain itu, menurut Nurhayati and Silvi (2019) bahwa motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli asuransi.

Literasi Keuangan Syariah Terhadap Permintaan Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis keempat menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya semakin tinggi literasi keuangan syariah yang dimiliki individu akan semakin baik, namun tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Tetapi, jika dilihat dari nilai *significant* (α) sebesar 10 persen maka menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya semakin tinggi literasi keuangan syariah yang dimiliki oleh individu akan semakin baik, maka semakin tinggi pula individu melakukan permintaan asuransi syariah.

Individu yang memiliki pemahaman tentang literasi keuangan syariah mampu mengelola dan merencanakan keuangannya secara baik dengan melakukan tindakan pencegahan yang tepat terhadap risiko yang ada. Ketika individu melakukan pencegahan terhadap risiko, maka individu tersebut akan menyisihkan uangnya untuk membeli asuransi syariah dengan tujuan mendapatkan perlindungan diri dari risiko yang ada sekaligus dapat meningkatkan kekayaan dengan cara berinvestasi (Mahdzan and

Victorian, 2013). Menurut Agustianto (2014) individu yang memiliki literasi keuangan syariah yang tinggi dapat menentukan produk dan jasa keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan mereka, sehingga dapat terhindar dari unsur *gharar, maisyir, riba* dan segala macam yang bertentangan dengan syariat islam. Sekaligus mampu memahami dengan benar manfaat dan risikonya serta meyakini bahwa produk dan jasa keuangan syariah yang dipilih dapat meningkatkan kehidupan kesejahteraan mereka.

Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa responden penelitian ini memiliki tingkat literasi keuangan syariah yang tinggi dibuktikan dengan rata-rata sebesar 80.55 persen. Artinya bahwa responden memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi. Hal ini dibuktikan dengan responden yang telah memahami terkait konsep dasar literasi keuangan syariah, meliputi unsur-unsur transaksi yang dilarang dalam islam. Kemudian responden juga telah memahami tentang konsep pinjaman yang baik menurut syariat islam. Lalu, responden sudah memahami konsep menabung atau investasi. Sehingga, mereka mampu menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung atau diinvestasikan pada produk tabungan yang sesuai dengan syariat islam guna untuk kepentingan dimasa depan. Selain itu, responden juga telah memahami pentingnya berasuransi syariah sebagai upaya memproteksi diri dan kekayaannya dari ketidakpastian hidup dimasa yang akan datang serta berinvestasi untuk persiapan di masa depan dengan cara melakukan permintaan asuransi syariah (*Takaful Link*). Agama islam menganjurkan umatnya untuk menuntut ilmu seperti dalam HR. Turmudzi mengenai kewajiban dan keutamaan untuk menuntut ilmu (Fariha, 2018):

مَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا
سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ بِهِ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ

Artinya: “Barangsiapa yang menempuh satu jalan untuk mendapatkan

ilmu, maka Allah memudahkan baginya jalan menuju surga”. (HR. Turmudzi)

Hadist tersebut menjelaskan bahwa islam sangat menghargai serta mendorong tiap manusia agar menguasai ilmu dan seseorang yang berusaha mencari ilmu maka Allah akan memudahkan jalannya untuk mencapai surga.

Hasil tersebut tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan Mahdzan and Victorian, (2013) dan Cuandra and Liani (2019) bahwa *financial literacy* tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Artinya seseorang yang memiliki atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan tidak bisa dijadikan tolak ukur untuk melakukan permintaan asuransi syariah.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa jawaban dari permasalahan serta pembuktian hipotesis penelitian dari hasil pengujian yang telah dilakukan antara lain: (1) Faktor Demografi (Pendapatan) berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi pendapatan yang diperoleh individu, maka semakin tinggi pula individu melakukan permintaan asuransi syariah. (2) Faktor Demografi (Usia) berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Hal tersebut berarti perbedaan usia individu tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi syariah. (3) Motif Menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya semakin tinggi motif individu dalam membeli asuransi syariah untuk mempersiapkan masa depannya, maka semakin tinggi pula individu melakukan permintaan asuransi syariah. (4) Literasi Keuangan Syariah berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi literasi keuangan syariah yang

dimiliki individu akan semakin baik, namun tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Tetapi, jika dilihat dari nilai *significant* sebesar 10 persen, maka literasi keuangan syariah berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan

Keterbatasan

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyadari bahwa terdapat beberapa keterbatasan penelitian diantaranya sebagai berikut: (1) Pengelompokan usia responden dengan rentang yang terlalu pendek yaitu tiga tahun (usia 24 tahun s/d 26 tahun) sehingga tidak menunjukkan perbedaan yang berarti. (2) Memiliki kendala yang bersifat situasional yaitu kurang telitnya responden dalam menjawab pernyataan dalam kuesioner dikarenakan kurangnya kemampuan peneliti dalam mengontrol keseriusan dan niat responden dalam mengisi kuesioner yang diberikan. (3) Terbatasnya referensi dengan penelitian yang sama, yaitu membahas motif menabung dan literasi keuangan syariah yang dikaitkan dengan permintaan asuransi syariah. (4) Beberapa item pernyataan dan pertanyaan dari masing-masing variabel sulit untuk dipahami sehingga maksud dari peneliti tidak tersampaikan dengan baik pada responden.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan penelitian yang telah diuraikan, maka peneliti dapat memberikan saran-saran yang dapat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait adalah:

Bagi Peneliti selanjutnya : 1) Peneliti selanjutnya disarankan menggunakan pengelompokan usia responden dengan rentang yang panjang, misalnya lima tahun (24 tahun s/d 28 tahun). 2) Peneliti selanjutnya disarankan dapat memperluas lingkup wilayah penelitian. 3) Peneliti selanjutnya disarankan untuk tidak hanya menyebarkan kuesioner kepada responden yang memiliki asuransi syariah saja tetapi juga kepada responden yang belum mempunyai asuransi syariah

asuransi syariah. Artinya semakin tinggi literasi keuangan syariah yang dimiliki individu akan semakin baik, maka semakin tinggi pula individu melakukan permintaan asuransi syariah.

sehingga terdapat variasi jawaban dari responden. 4) Peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan kalimat yang mudah untuk dipahami pada item pernyataan atau pertanyaan kuesioner agar maksud dari peneliti dapat tersampaikan dengan baik.

Kemudian, bagi perusahaan asuransi syariah sebaiknya memberikan informasi pada saat menawarkan produk kepada masyarakat bahwa asuransi jiwa syariah (*Takaful Link*) memberikan manfaat untuk proteksi serta dapat berinvestasi. Uang pertanggungungan dari manfaat proteksi dan nilai investasi yang terbentuk pada *takaful link* dapat dijadikan sebagai warisan bagi ahli waris atau pihak keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto (2014) *Membangun Literasi Keuangan Syariah*, *agustiantocentre.com*. Available at: <http://www.agustiantocentre.com/?s=literasi+keuangan+syariah> (Accessed: 11 November 2019).
- Allgood, S. and Walstad, W. B. (2016) 'The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors', *Economic Inquiry*, 54(1), pp. 675–697. doi: 10.1111/ecin.12255.
- Angriani, D. (2018) *Tenaga Baru Pendorong Pertumbuhan Asuransi Syariah di 2018*, *medcom.id*. Available at: <https://m.medcom.id/ekonomi/mikro/ZkeQOEAK-tenaga-baru-pendorong-pertumbuhan-asuransi-syariah-di-2018> (Accessed: 26 September 2019).

- Antara, P. M., Musa, R. and Hassan, F. (2017) 'Conceptualisation and operationalisation of islamic financial literacy scale', *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 25, pp. 251–260.
- Cuandra, F. and Liani, V. (2019) 'Analisis Pengaruh Faktor Demografi, Financial Literacy dan Saving Motives Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link', *Ilmiah Bisnis, Pasar Modal dan UMKM*, 2(1), pp. 38–51.
- Damanhuri, M. L. (2015) *Hadist yang Dijadikan Landasan Asuransi Jiwa (Syariah)*, *Kompasiana.com*. Available at: <https://www.kompasiana.com/luthfidamanhuri/556c4bda50f9fd36048b4570/had-is-yang-dijadikan-landasan-asuransi-jiwa-syariah#> (Accessed: 12 February 2020).
- Darmansyah, W. (2009) *Bekerja dalam Pandangan Islam*, *Kompasiana.com*. Available at: <https://www.kompasiana.com/wawandarmansyah/54ff2649a33311324550fa84/bekerja-dalam-pandangan-islam> (Accessed: 10 November 2019).
- Fariha, F. (2018) *Keutamaan Menuntut Ilmu Agama*, <https://muslimah.or.id/>. Available at: <https://muslimah.or.id/10472-keutamaan-menuntut-ilmu-agama.html> (Accessed: 12 February 2020).
- Fauntngiljanan, V. V., Soegoto, A. S. and Yantje, U. (2014) 'Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado', *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(3), pp. 1192–1202.
- Ghozali, I. and Latan, H. (2014) *Partial Least Squares Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan Program WARP PLS 4.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gunawan, A. (2015) *Ekonomi Muslim, Riba, Sedekah dan Kekuatan Keuangan Personal*, *Kompasiana.com*. Available at: <https://www.kompasiana.com/adhigun/552a16d2f17e610d58d623d7/ekonomi-muslim-riba-sedekah-dan-kekuatan-keuangan-personal> (Accessed: 28 January 2020).
- Havis Aravik (2016) 'Asuransi Dalam Perspektif Islam', *Nurani*, 16(2), pp. 25–50.
- Indonesia, I. B. (2014) *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Edited by K. Gramedia. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Iswantoro, C. and Anastasia, N. (2016) 'Hubungan Demografi, Anggota Keluarga dan Situasi dalam Pengambilan Keputusan Pendanaan Pembelian Rumah Tinggal Surabaya', 1(2), pp. 125–129.
- Jasa Keuangan, O. (2017) *IKNB Syariah*, www.ojk.go.id. Available at: <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/iknb-syariah/Default.aspx> (Accessed: 27 September 2019).
- JavanLabs (2015a) *TafsirQ*, *TafsirQ.com*. Available at: <https://tafsirq.com/topik/al-MAIDAH+ayat+2> (Accessed: 26 September 2019).
- JavanLabs (2015b) *TafsirQ*, *TafsirQ.com*. Available at: <https://tafsirq.com/topik/al+maidah+aya+t+88> (Accessed: 15 November 2019).
- JavanLabs (2015c) *TafsirQ*, *TafsirQ.com*. Available at: <https://tafsirq.com/topik/yusuf+47-48> (Accessed: 15 November 2019).

- Mahdzan, N. S. and Victorian, S. M. P. (2013) 'The determinants of life insurance demand: A focus on saving motives and financial literacy', *Asian Social Science*, 9(5), pp. 274–284. doi: 10.5539/ass.v9n5p274.
- Musjab, I. (2015) *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*, *ahliasuransi.com*. Available at: <https://ahliasuransi.com/fatwa-dewan-syariah-nasional-nomor-21dsn-muix2001-tentang-pedoman-umum-asuransi-syariah/> (Accessed: 26 September 2019).
- Nurhayati, P. I. and Silvi, M. (2019) 'Pengaruh Saving Motives, Pengalaman Positif terhadap Keputusan Membeli Asuransi dengan Kecenderungan Membeli sebagai Variabel Mediasi', *Journal of Business & Banking*, 8(2), pp. 319–335. doi: 10.14414/jbb.v8i2.1513.
- Sherif, M. and Azlina Shaairi, N. (2013) 'Determinants of demand on family Takaful in Malaysia', *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 4(1), pp. 26–50. doi: 10.1108/17590811311314276.
- Sorsa, M. B. and Rao P. V, D. D. (2018) 'the Effect of Demographic Factors on Demand for Life Insurance in Ethiopia.', *International Journal of Advanced Research*, 6(3), pp. 1382–1391. doi: 10.21474/ijar01/6809.
- Sugiyono (2017) *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Ulil, M. (2019) *Kewajiban Menuntut Ilmu dalam Islam Beserta Haditsnya, Bagin.com*. Available at: <https://www.bagin.com/kewajiban-menuntut-ilmu/> (Accessed: 10 November 2019).
- Wiku Suryomurti (2016) 'Islamic Wealth Management; Merencanakan dan Mengelola Harta Sesuai Syariah', *ResearchGate*, pp. 1–3. Available at: https://www.researchgate.net/publication/319257028_Islamic_Wealth_Management_Merencanakan_dan_Mengelola_Harta_Sesuai_Syariah.