

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang menjadi bahan pertimbangan penulis dalam melakukan penelitian:

##### 2.1.1 Mahdzan & Victorian (2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Mahdzan & Victorian (2013) dengan judul “*The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa di Kuala Lumpur. Penelitian ini menganalisis pengaruh variabel demografis, motif tabungan dan literasi keuangan terhadap permintaan asuransi jiwa. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 259 responden. Hubungan faktor demografi dan permintaan asuransi jiwa menggunakan ANOVA sedangkan hubungan literasi keuangan dan motif menabung menggunakan *multiple regression analysis*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan dan motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Sedangkan literasi keuangan tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah :

1. Variabel independen yang digunakan sama yaitu motif menabung, *financial literacy* dan faktor demografi (pendapatan).

2. Metode pengumpulan data sama yaitu menggunakan kuesioner.

Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

1. Sampel yang digunakan dalam penelitian sebelumnya adalah pengguna asuransi jiwa di Kuala Lumpur, sedangkan sampel penelitian sekarang adalah pengguna asuransi Gresik, Surabaya, dan Sidoarjo.
2. Teknik penelitian terdahulu menggunakan ANOVA dan *Multiple Regression Analysis (MRA)*, sedangkan penelitian sekarang menggunakan *Partial Least Square Structural Equation Modelling (PLS-SEM)*.
3. Peneliti terdahulu menggunakan variabel dependen permintaan asuransi jiwa di Kuala Lumpur. Sedangkan peneliti sekarang menggunakan variabel dependen permintaan asuransi syariah.

### 2.1.2 Fendy Cuandra & Vivi Liani (2019)

Penelitian yang dilakukan oleh Fendy Cuandra & Vivi Liani (2019) dengan judul “Analisis Pengaruh Faktor Demografi, *Financial Literacy* dan *Saving Motives* Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link Di Kotam Batam”. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh faktor demografi, *financial literacy*, dan *saving motives* terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. Sampel pada penelitian ini adalah individu yang sudah memiliki asuransi jiwa *unit link* dan berdomisili di kota Batam. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dianalisis dengan menggunakan *Multiple Regression Analysis (MRA)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *financial literacy* dan *precautionary motive* tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Sedangkan pendapatan, *life cycle motive* dan *wealth accumulation motive* terbukti

berpengaruh signifikan positif. Terakhir *bequest motive* terbukti memiliki pengaruh signifikan negatif.

Persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

1. Sama-sama menggunakan variabel independen faktor demografi (pendapatan), *financial literacy* dan *saving motives*.
2. Sama – sama menggunakan kuesioner untuk pengambilan data.

Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

1. Peneliti terdahulu menggunakan variabel dependen permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. Sedangkan peneliti sekarang menggunakan variabel dependen permintaan asuransi syariah.
2. Peneliti terdahulu menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode random sampling. Sedangkan peneliti sekarang menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode *purposive sampling* dan *snowball sampling*.
3. Peneliti terdahulu menggunakan metode analisis data *Multiple Regression Analysis*. Sedangkan peneliti sekarang menggunakan metode analisis *Partial Least Square Structural Equation Modelling*.

### **2.1.3 Mohamed Sherif & Nor Azlina Shaairi (2013)**

Penelitian yang dilakukan oleh Mohamed Sherif & Nor Azlina Shaairi (2013) berjudul “*Determinants of demand on family Takaful in Malaysia*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor penentu permintaan takaful keluarga di Malaysia. Faktor – faktor penentu permintaan takaful keluarga adalah penentu ekonomi dan keuangan (penghasilan dan tingkat inflasi),

pengembangan sector keuangan atau perbankan, penentu pribadi dan demografis (pendidikan, rasio ketergantungan, rata-rata harapan hidup, dan agama). Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *ordinary least square*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dari berbagai data tahunan Malaysia dari periode 1986 hingga 2010 yakni data laporan tahunan dan keuangan Bank Sentral Malaysia Takaful, laporan stabilitas keuangan dan sistem pembayaran, data *International Financial Statistics*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan takaful.

Persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

1. Variabel independen yang digunakan sama, yaitu pendapatan.
2. Variabel dependen yang digunakan sama, yaitu permintaan takaful keluarga

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

Metode analisis yang digunakan penelitian terdahulu adalah *ordinary least square*. Sedangkan peneliti sekarang menggunakan metode analisis *Partial Least Square Structural Equation Modelling* (PLS-SEM).

#### **2.1.4 Fautngiljanan, Soegoto & Uhing (2014)**

Penelitian yang dilakukan oleh Fautngiljanan, *et al.* (2014) berjudul “Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado” memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential di Kota Manado. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 75 responden dari populasi sebanyak 300 nasabah. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini

adalah menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli produk asuransi prudential di Kota Manado baik secara simultan maupun secara parsial.

Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah:

1. Variabel independen yang digunakan sama, yaitu pendapatan.
2. Metode penelitian yang digunakan sama, yaitu menggunakan kuesioner.

Perbedaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah:

1. Penelitian terdahulu menggunakan variabel dependen keputusan pembelian produk asuransi prudential di Kota Manado. Sedangkan peneliti saat ini menggunakan permintaan asuransi syariah.
2. Metode analisis yang digunakan peneliti terdahulu adalah analisis regresi berganda. Sedangkan, peneliti sekarang menggunakan *Partial Least Square Structural Equation Modelling* (PLS-SEM).

#### **2.1.5 Mr. Bereket Sorsa dan Dr. Durga Rao P. V. (2018)**

Penelitian yang dilakukan oleh Mr. Bereket Sorsa dan Dr. Durga Rao P. V. (2018) dengan judul “*The Effect of Demographic Factors on Demand for Life Insurance in Ethiopia*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor demografis terhadap permintaan asuransi jiwa di Ethiopia yang mengacu pada pegawai pemerintah kota Wolaita Sodo. Penelitian ini dilakukan dengan 150 sampel dari kota Wolaita Sodo terutama dari pegawai pemerintah yang bekerja di organisasi seperti Bank, Rumah Sakit, Otoritas Penghasilan & Pajak dan Keuangan & Ekonomi departemen pengembangan. Metode pengambilan sampel

untuk penelitian ini adalah *non-probability convenience* sampling dan menggunakan kuesioner. Metode analisis yang digunakan peneliti terdahulu adalah model regresi logistik Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor demografis (usia) memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Ethiopia.

Persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

1. Metode pengambilan data menggunakan kuesioner.
2. Variabel independen yang digunakan sama yaitu faktor demografis (usia).

Perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah:

1. Metode analisis yang digunakan peneliti terdahulu adalah model regresi logistic. Sedangkan peneliti sekarang menggunakan *Partial Least Square Structural Equation Modelling* (PLS-SEM).
2. Peneliti terdahulu menggunakan variabel dependen permintaan asuransi jiwa sedangkan peneliti sekarang menggunakan variabel dependen permintaan asuransi syariah.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu dan Peneliti Sekarang

PENELITI	Nurul Shahnaz Mahdzan & Sarah Margaret Peter Victorian (2013)	Fendy Cuandra & Vivi Lianai (2019)	Mohamed Sherif & Nor Azlina Shaairi (2013)	Vourtdacsbelina Virgine Fauntngiljanan, Agus Supandi Soegoto & Yantje Uhing (2014)	Mr. Bereket Sorsa dan Dr. Durga Rao P. V. (2018)
JUDUL	<i>The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy</i>	Analisis pengaruh faktor demografi, <i>financial literacy</i> dan <i>saving motives</i> terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam	<i>Determinants of Demand on Family Takaful in Malaysia</i>	Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado	<i>The Effect of Demographic Factors on Demand for Life Insurance in Ethiopia</i>
TUJUAN PENELITIAN	Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa di Kuala Lumpur	Untuk menguji pengaruh faktor demografi, <i>financial literacy</i> dan <i>saving motives</i> terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam	Untuk mengidentifikasi faktor penentu permintaan takaful keluarga di Malaysia	Untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential di Kota Manado.	untuk mengetahui pengaruh faktor demografis terhadap permintaan asuransi jiwa di Ethiopia yang mengacu pada pegawai pemerintah kota Wolaita Sodo.

<b>PENELITI</b>	<b>Nurul Shahnaz Mahdzan &amp; Sarah Margaret Peter Victorian (2013)</b>	<b>Fendy Cuandra &amp; Vivi Lianai (2019)</b>	<b>Mohamed Sherif &amp; Nor Azlina Shaairi (2013)</b>	<b>Vourtdacsbelina Virgine Fauntngiljanan, Agus Supandi Soegoto &amp; Yantje Uhing (2014)</b>	<b>Mr. Bereket Sorsa dan Dr. Durga Rao P. V. (2018)</b>
<b>SAMPLE</b>	259 responden dari pemegang asuransi jiwa dari lima perusahaan asuransi besar di Kuala Lumpur.	Individu yang sudah memiliki asuransi jiwa unit-link dan berdomisili di Kota Batam	Data tahunan Malaysia dari periode 1986 hingga 2010 yakni data laporan tahunan dan keuangan Bank Sentral Malaysia Takaful, laporan stabilitas keuangan dan sistem pembayaran, data <i>International Financial Statistics</i>	75 pengguna asuransi prudential di Kota Manado.	150 sampel dari kota Wolaita Sodo terutama dari pegawai pemerintah yang bekerja di organisasi seperti Bank, Rumah Sakit, Otoritas Penghasilan & Pajak dan Keuangan & Ekonomi departemen pengembangan
<b>TEKNIK ANALISIS</b>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	<i>Ordinary Least Square</i>	Analisis Regresi Berganda	Model regresi logistic
<b>VARIABEL BEBAS</b>	Faktor demografi (pendapatan), motif menabung, dan literasi keuangan	Faktor Demografi (pendapatan), <i>Financial Literacy</i> , dan <i>Saving Motives</i>	Penentu ekonomi dan keuangan (penghasilan dan tingkat inflasi), pengembangan sector keuangan atau perbankan, penentu pribadi dan demografis (pendidikan, rasio ketergantungan, rata-rata harapan hidup, dan agama)	Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan	Faktor Demografis (Usia)
<b>VARIABEL TERIKAT</b>	Permintaan asuransi jiwa.	Permintaan asuransi jiwa <i>unit-link</i> di Kota Batam	Permintaan Takaful Keluarga	Keputusan Pembelian Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado	Permintaan Asuransi Jiwa di Ethiopia



PENELITI	Nurul Shahnaz Mahdzan & Sarah Margaret Peter Victorian (2013)	Fendy Cuandra & Vivi Lianai (2019)	Mohamed Sherif & Nor Azlina Shaairi (2013)	Vourtdacsbelina Virgine Fauntngiljanan, Agus Supandi Soegoto & Yantje Uhing (2014)	Mr. Bereket Sorsa dan Dr. Durga Rao P. V. (2018)
HASIL	Pendapatan dan motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Sedangkan literasi keuangan tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa.	Pendapatan, <i>life-cycle motive</i> dan <i>wealth accumulation</i> berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. <i>Financial literacy</i> dan <i>precautionary motive</i> tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. <i>Bequest motive</i> memiliki pengaruh signifikan negative terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam.	Pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan takaful keluarga di Malaysia	Tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli produk asuransi prudential di Kota Manado baik secara simultan maupun secara parsial.	Faktor demografis (usia) memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Ethiopia

Sumber: Mohamed Sherif & Nor Azlina Shaairi (2013), Fendy Cuandra & Vivi Liani (2019), Fauntngiljanan (2014), Mahdzan & Victorian (2013) Mr. Bereket Sorsa dan Dr. Durga Rao P. V. (2018)

## 2.2 Landasan Teori

Pada bagian ini akan membahas teori-teori yang mendasari dan mendukung penelitian ini.

### 2.2.1 Wealth Management

Harta menurut islam pada hakikatnya adalah amanah (titipan) dari Allah SWT. Sedangkan, pemilik mutlak terhadap segala sesuatu yang ada di bumi ini, termasuk harta benda adalah Allah SWT sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Ali Imran ayat 14 (JavanLabs, 2015b) :

رُزِقَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَ الْبَنِينَ وَ الْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَ الْفِضَّةِ وَ الْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَ الْأَنْعَامِ وَ الْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَ اللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَآبِ ۝

Artinya: “Dijadikan Indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diinginkan, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah lading. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).”

Berdasarkan penjelasan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa kepemilikan pribadi dalam pandangan islam tidaklah bersifat mutlak, hanya sebatas untuk mengelola dan memanfaatkan sesuai dengan ketentuan islam. Ajaran islam sangat menjunjung tinggi kemerdekaan seseorang untuk memiliki sesuatu, selama semua itu tidak bertentangan dengan syariat islam. Seseorang bebas untuk mengelola harta, baik dengan cara menginvestasikan hartanya dan meraih keuntungan sebanyak-banyaknya dengan jalan yang sesuai dengan syariat islam. Kedudukan harta dalam islam adalah sebuah amanah yang harus dipertanggungjawabkan kelak dihadapan Allah SWT.

Seseorang melakukan pengelolaan harta dengan cara melindungi dan menjaga kekayaan, mengumpulkan dan mengembangkan kekayaan, mewariskan kekayaan dan menghadapi masa transisi atau disebut dengan *Wealth Management* (Nurdin and Muslina, 2017). Sedangkan, pengelolaan harta dalam islam disebut dengan *Islamic Wealth Management*. *Islamic Wealth Management* adalah pengelolaan keuangan dan harta secara islami yang meliputi beberapa aspek (Wiku Suryomurti, 2016):

1. *Wealth Creation*. Seorang muslim atau kepala keluarga mencari nafkah harus melalui cara yang halal. Karena rezeki yang halal akan membawa keberkahan.
2. *Wealth Protection*. Melindungi harta keluarga dengan mekanisme tertentu untuk masa depan. Mekanisme ini dapat dilakukan dengan menggunakan asuransi syariah. Tujuannya adalah perlindungan terhadap masa depan anak dengan menyediakan harta yang cukup.
3. *Wealth accumulation*. Sebuah keluarga yang mengoptimalkan harta yang didapatkan untuk diakumulasikan dalam jangka waktu panjang. Hal ini biasanya diakumulasikan dengan cara menginvestasikan sebagian penghasilannya pada produk investasi. Seperti saham, obligasi syariah dan reksadana syariah.
4. *Wealth purification*. Konsep untuk memurnikan atau membersihkan harta dengan cara menyisihkan hartanya kepada orang yang berhak menerima. Mekanisme ini dapat dilakukan dengan cara zakat, infaq, dan shadaqah.

5. *Wealth distribution*. Proses pembagian harta melalui mekanisme hibah, wakaf, dan waris kepada orang yang berhak menerima.

### 2.2.2 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. Sebagaimana yang dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat Al- Maidah (5) 2:

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”.*

Menurut Havis Aravik (2016) dalam perspektif islam ada beberapa prinsip-prinsip menjadi landasan dalam menjalankan asuransi syariah antara lain sebagai berikut:

1. Tauhid. Prinsip tauhid bermakna bahwa dalam kegiatan bermuamalah, setiap muslim harus menyadarkan diri pada nilai tauhid, yaitu kepercayaan penuh dan murni terhadap Allah SWT.

2. Keadilan. Prinsip keadilan dalam mengimplementasi sistem asuransi syariah adalah jalan keterbukaan dan kepedulian antara pihak penanggung (Perusahaan Asuransi Syariah) dengan pihak tertanggung (Nasabah Asuransi Syariah).
3. Tolong Menolong (*Ta'awun*). Dalam asuransi syariah harus didasari dengan konsep saling tolong menolong dalam mengatasi kesulitan yang telah dialami peserta dan saling menghormati antar anggota asuransi syariah.
4. Kerelaan. Prinsip kerelaan dalam asuransi syariah diimplementasikan pada semua peserta sehingga tidak ada paksaan dan merelakan sejumlah dana premi yang dibayarkan pada perusahaan asuransi syariah.
5. Larangan Riba. Setiap transaksi, seorang muslim tidak dibenarkan untuk memperkaya diri dengan jalan yang tidak sesuai dengan syariat islam.

Asuransi syariah memiliki beberapa prinsip-prinsip yang dijadikan sebagai landasan operasionalnya. Prinsip-prinsip itulah yang membedakan praktik asuransi syariah dengan asuransi konvensional. Jika melihat dari prinsip dan sistem operasional asuransi syariah, dapat mengantarkan seseorang kepada pemahaman bahwa jasa asuransi syariah tidak bekerja dengan tujuan komersial (Hasanah, 2013). Adapun perbedaan prinsip antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional antara lain adalah:

1. Segi Konsep. Dalam konsep konvensional, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan pergantian kepada tertanggung. Sedangkan dalam asuransi syariah, asuransi

adalah sekumpulan orang-orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerja sama dengan cara masing-masing mengeluarkan dana tabarru'.

2. Asuransi konvensional tidak selaras dengan syariat islam karena adanya unsur maisyir, gharar, dan riba. Sedangkan dalam asuransi syariah bersih dari adanya unsur maisyir, gharar dan riba.
3. Asuransi konvensional tidak ada Dewan Pengawas Syariah sehingga dalam praktiknya bertentangan dengan syariat islam. Sedangkan dalam asuransi syariah ada Dewan Pengawas Syariah yang bertugas untuk mengawasi operasional agar tidak bertentangan dengan syariat islam.
4. Asuransi konvensional menggunakan *transfer of risk*, dimana terjadi transfer risiko dari peserta kepada perusahaan asuransi. Sedangkan dalam asuransi konvensional menggunakan *sharing of risk*, dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta yang lain.
5. Dana yang terkumpul dari premi peserta pada asuransi konvensional menjadi milik perusahaan. Sedangkan dalam asuransi syariah dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk kontribusi merupakan milik peserta dan perusahaan asuransi syariah hanya sebagai pengelola dana.

Asuransi syariah juga memiliki beberapa produk yang mencakup bebrbagai macam aspek kehidupan mulai dari perlindungan atas terjadinya musibah kecelakaan, musibah kebakaran, dan yang lainnya. Adapun produk asuransi syariah antara lain adalah (Ramadhani, 2015):

1. Produk asuransi syariah mengandung unsur tabungan:

- a. Dana investasi. Bentuk perlindungan untuk seseorang yang memiliki keinginan dan rencana untuk mengumpulkan dana sebagai dana investasi.
  - b. Dana siswa. Bentuk perlindungan untuk seseorang yang bertujuan untuk menyediakan dana pendidikan hingga sarjana.
  - c. Dana haji. Bentuk perlindungan untuk seseorang yang memiliki rencana dan keinginan untuk biaya perjalanan haji.
2. Asuransi syariah umum. Program yang memberikan layanan dan bantuan yang menyangkut asuransi dibidang kerugian dengan harapan dapat tercapainya masyarakat Indonesia yang sejahtera dengan adanya perlindungan asuransi yang sesuai syariat islam. Seperti perlindungan dari kebakaran, pengangkutan, niaga dan kendaraan bermotor. Ada beberapa produk asuransi syariah umum anantara lain adalah:
- a. *Takaful* baituna. *Takaful* yang melindungi rumah dari kebakaran yang dilengkapi dengan perangkat perlindungan ekstra untuk sekeluarga.
  - b. *Takaful* Surgaina. *Takaful* yang memberikan perlindungan terhadap kerugian finansial dan santunan akibat musibah kecelakaan yang mengakibatkan meninggal dunia, menderita cacat dan biaya pemakapan peserta.
  - c. *Takaful* Abror. *Takaful* yang memberikan ganti rugi atas kendaraan bermotor yang disebabkan kecelakaan dan pencurian oleh pihak ketiga.
  - d. *Takaful* rekayasa. *Takaful* yang memberikan ganti rugi atas kehilangan atau kerusakan dalam sebuah proyek.

- e. *Takaful* kebakaran. *Takaful* yang memberikan ganti rugi atas terjadinya kerugian atau kerusakan yang disebabkan oleh kebakaran.
3. *Takaful* keluarga. *Takaful* yang memberikan layanan dan bantuan menyangkut asuransi jiwa dan keluarga dengan harapan dapat tercapainya masyarakat Indonesia yang sejahtera dengan adanya perlindungan asuransi yang sesuai syariat islam. Berikut ini produk takaful keluarga antara lain adalah:
    - a. *Takaful* link. *Takaful* yang memberikan sarana berinvestasi dan juga dapat berasuransi sesuai dengan syariat islam.
    - b. *Takaful* berencana. *Takaful* yang memberikan sarana untuk menyimpan dana, baik sebagai bekal persiapan untuk hari tua maupun untuk ahli warisnya.
    - c. Fulnadi. *Takaful* yang menyediakan dana pendidikan sampai dengan sarjana.

### **2.2.3 Permintaan Asuransi Syariah**

Permintaan asuransi adalah kemauan dan kemampuan individu untuk menggunakan produk asuransi (Mahdzan and Victorian, 2013). Menurut (Rosyidi, 2012, p. 291) permintaan merupakan keinginan yang disertai dengan kesediaan dan kemampuan seseorang untuk membeli barang yang bersangkutan. Seseorang boleh saja ingin kepada apapun yang diinginkannya, tetapi jika keinginannya itu tidak ditunjang oleh kesediaan dan kemampuan untuk membeli, keinginannya itu hanya akan tinggal keinginan saja. Berdasarkan pengertian diatas 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.

Menurut Wahid Hasyim (2013) bahwa permintaan suatu barang adalah keinginan seseorang terhadap sesuatu yang digambarkan dengan istilah *raghbah fil al-syai*. Secara garis besar permintaan islam dan permintaan konvensional adalah sama, tetapi ada prinsip-prinsip tertentu yang harus diperhatikan oleh individu muslim dalam keinginannya. 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 مُعْمِنُونَ

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

Berdasarkan penelitian Mahdzan and Victorian (2013) indikator untuk mengukur permintaan asuransi jiwa adalah premi yang bersedia dibayarkan oleh responden dalam mata uang rupiah (IDR). Pada penelitian ini variabel permintaan asuransi syariah dibagi menjadi beberapa tingkatan yang dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 2.2**  
**Tingkat Permintaan Premi Asuransi Syariah**

Skor	Tingkat Permintaan
1	Rp 100.000 – Rp 599.999
2	Rp 600.000 – Rp 1.099.999
3	Rp 1.100.000 – Rp 1.599.999
4	Rp 1.600.000 – Rp 2.099.999

Skor	Tingkat Permintaan
5	≥Rp 2.100.000

Sumber: Data Diolah

#### 2.2.4 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).

Hadist tersebut menjelaskan bahwa umat muslim wajib untuk menuntut ilmu agar memiliki ilmu pengetahuan. Terutama memiliki pengetahuan yang berkaitan dengan tindakan ibadah serta yang terkait dengan urusan kehidupan duniawi termasuk perdagangan, ekonomi serta transaksi keuangan. Seorang muslim juga harus memiliki pengetahuan dalam aturan dan pengaturan yang mengatur transaksi ekonomi dan keuangan.

Seseorang harus memiliki pengetahuan tentang keuangan dan kemampuan untuk mengimplementasikannya atau disebut literasi keuangan (Lusardi and Mitchell, 2011). Literasi Keuangan adalah kebutuhan dasar yang harus dimiliki setiap orang agar terhindar dari masalah keuangan, dimana 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). Literasi keuangan dapat

membantu individu agar terhindar dari masalah keuangan sehari-hari dan akan mengurangi dampak negatif dari keputusan keuangan yang buruk. Sedangkan individu yang memiliki literasi keuangan yang rendah akan cenderung untuk menumpuk kekayaan dan kecil kemungkinannya untuk membeli asuransi.

Menurut Agustianto (2014) bahwa literasi keuangan syariah adalah konsumen produk dan jasa keuangan syariah maupun masyarakat luas diharapkan tidak hanya mengetahui dan memahami lembaga jasa keuangan syariah serta produk dan jasa keuangan syariah, melainkan juga dapat mengubah perilaku masyarakat dalam pengelolaan keuangan secara syariah sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan mereka. Tujuan dari literasi keuangan syariah adalah agar konsumen dan masyarakat luas dapat menentukan produk dan jasa keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan mereka, memahami dengan benar manfaat dan risikonya serta meyakini bahwa produk dan jasa keuangan yang dipilih tersebut sesuai dan dapat meningkatkan kesejahteraan mereka berdasarkan prinsip syariah yang halal dan menguntungkan.

Sedangkan 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. Literasi keuangan yang terkait dengan asuransi adalah pengetahuan dasar asuransi, produk asuransi, dan manfaat asuransi.

Berikut ini adalah indikator variabel literasi keuangan (Antara, Musa and Hassan, 2017) :

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

#### **2.2.5 Faktor Demografi (Pendapatan)**

Menurut Dewan Pendidikan Nasional, (2005, p. 236) pendapatan adalah hasil kerja (usaha). Tingkat pendapatan adalah sejumlah nilai yang diperoleh dari usaha kerja atau imbalan dari hasil usaha yang dapat diukur pada tingkatan tertentu (Muhammad Rizky Ashari, 2013). Semakin besar jumlah pendapatan yang dimiliki oleh seseorang, maka kebutuhan yang dimiliki semakin banyak. Karena mereka mampu untuk membeli kebutuhan yang lain selain kebutuhan pokok, seperti membeli produk asuransi syariah. Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi lebih mungkin terlibat dalam perilaku manajemen keuangan yang bertanggung jawab, seperti menabung uang atau berinvestasi dalam bentuk asuransi (Mahdzan and Victorian, 2013).

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).

Hadist tersebut menjelaskan bahwa ketika seseorang merasa kelelahan setelah pulang bekerja, maka Allah SWT mengampuni dosa-dosanya saat itu juga. Selain itu, orang yang bekerja berusaha untuk mendapatkan penghasilan yang lebih untuk membiayai dan mencukupi kebutuhan keluarganya dengan tangannya sendiri.

Pada penelitian ini variable faktor demografi (pendapatan) dibagi menjadi beberapa tingkatan yang dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 2.3**  
**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

### 2.2.6 Faktor Demografi (Usia)

Usia adalah batasan atau tingkat ukuran hidup yang mempengaruhi kondisi fisik seseorang (Iswantoro and Anastasia, 2016). Individu tidak dapat dikatakan terbebas dari risiko yang bahaya, seperti kecelakaan, kecacatan, dan kematian. Tidak ada seorang pun yang dapat memprediksi datangnya musibah, karena risiko atau musibah bisa datang kapan saja tanpa kira-kira. Oleh karena itu, perlindungan diri bagi individu adalah hal yang penting. Perlindungan diri dari risiko dapat dilakukan dengan membeli asuransi syariah.

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, disitulah individu akan merasa butuh untuk membeli asuransi syariah sebagai media proteksi dimasa yang akan datang. Tetapi, mereka harus membayar premi yang lebih mahal. Karena risiko yang dimiliki pada usia dewasa semakin tinggi. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt pada Qs. An-Nissa (30):

وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُدْوَانًا 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)*

Ayat tersebut menjelaskan bahwa individu harus melakukan perlindungan terhadap harta milik dan nyawanya dengan baik, sehingga akan terciptalah keamanan dan ketentraman.

Pada variabel faktor demografi (usia) memiliki dibagi menjadi beberapa tingkatan sebagai berikut:

**Tabel 2.4**  
**Tingkat (Faktor Demografi) 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

## 2.2.7 Motif Menabung

Motif menabung adalah suatu motif individu untuk menabung dengan tujuan untuk mempersiapkan masa depannya. Seseorang yang memiliki motif menabung berarti mempunyai perencanaan keuangan bagi masa depan mereka. Perencanaan keuangan adalah harapan yang ingin dicapai dalam kehidupan seseorang, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Yusuf: 47-48 (JavanLabs, 2015d) :

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْضِ حَافٍ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ  
مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ حَبِيرٌ

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”.

Ayat Al- Qur’an tersebut menganjurkan kepada umat islam untuk menabung dengan tujuan untuk mempersiapkan masa depannya dan mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan dengan finansial.

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.

Berikut ini adalah indikator variabel motif menabung (Mahdzan and Victorian, 2013) :

1. *Precautionary motives* ( Motif Berjaga-jaga)
2. *Life Cycle Motives* (Motif Siklus Hidup)
3. *Bequest Motives* (Motif Warisan)
4. *Wealth accumulation motives* (Motif Akumulasi Kekayaan)

#### **2.2.8 Pengaruh antara Faktor Demografi (Pendapatan) dengan 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*. Berdasarkan penelitian Fauntngiljanan, Soegoto and Yantje (2014) bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli produk asuransi prudential di Kota Manado. Artinya, seseorang dengan tingkat pendapatan yang tinggi mampu untuk membiayai pengeluaran selain kebutuhan pokok, seperti membeli produk asuransi syariah. Mereka sadar akan pentingnya membeli asuransi syariah untuk kebutuhan saat ini bagi semua orang untuk menghindari dari risiko sekaligus dapat berinvestasi. Berbeda dengan seseorang yang



berpendapat rendah kebutuhan pokok itu menjadi yang pertama dan harus terpenuhi. 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.

Hasil serupa dikemukakan oleh Cuandra and Liani (2019) bahwa pendapatan memiliki pengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. Berdasarkan penelitian Mahdzan and Victorian (2013) menunjukkan bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Artinya individu yang memiliki pendapatan tinggi memiliki banyak uang untuk ditabung atau diinvestasikan dengan cara membeli asuransi jiwa. Perusahaan asuransi memfokuskan memasarkan asuransi jiwa kepada individu yang memiliki pendapatan tinggi dan menekankan pentingnya asuransi jiwa untuk individu dalam jangka panjang. Individu yang memiliki pendapatan tinggi mampu untuk membeli asuransi jiwa. Sedangkan orang yang berpendapatan rendah sebenarnya juga membutuhkan perlindungan diri. Namun, mereka tidak mampu untuk membayar premi asuransi.

### **2.2.9 Pengaruh antara Faktor Demografi (Usia) dengan 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. 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.

Produk asuransi syariah juga memberikan sarana untuk berinvestasi sekaligus mendapatkan proteksi diri sesuai dengan syariat Islam (*takaful link*). Hal ini sesuai dengan individu yang berusia dewasa sangat penting meningkatkan kekayaannya dengan melakukan investasi untuk persiapan di masa depan. Oleh karena itu, individu yang membeli asuransi syariah dapat melakukan investasi untuk masa depan sekaligus mendapatkan perlindungan diri

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Sorsa and Rao P. V, (2018) bahwa ada pengaruh positif yang signifikan pada usia 26 – 35 tahun dan usia 36 – 45 tahun terhadap niat membeli asuransi jiwa di Ethiopia. Sedangkan menurut penelitian Marijana, Dzaja and Pepur (2013) bahwa individu yang berusia antara 30 tahun sampai 40 tahun menghabiskan sebagian pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan membeli barang-barang yang tahan lama. Tetapi, individu pada usia 40 tahun sampai 50 tahun memiliki tingkat pendapatan yang lebih tinggi dan menyisihkan pendapatannya untuk membeli asuransi jiwa. Karena semakin tinggi usia individu maka risiko yang dihadapinya semakin banyak.

## 2.2.10 Pengaruh antara Motif Menabung dengan Permintaan Asuransi

### Syariah

Motif menabung dapat mempengaruhi permintaan asuransi syariah. Motif menabung adalah motif seseorang untuk membeli asuransi dengan tujuan mempersiapkan masa depan. Artinya, semakin tinggi motif individu dalam membeli asuransi sebagai persiapan dimasa depannya, maka kemungkinan akan terjadi peningkatan dalam 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. Hal ini mengacu pada individu yang membeli asuransi jiwa sebagai bentuk tabungan atau investasi dan mengumpulkan dana untuk persiapan di masa depan. Artinya individu membeli asuransi untuk meningkatkan pendapatannya dari tabungan atau investasi yang dimiliki. *Bequest motive* memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Artinya, seseorang 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, seseorang 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.

Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Cuandra and Liani (2019) bahwa *life cycle motive* dan *wealth accumulation motive* berpengaruh signifikan positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. Menurut Nurhayati and Silvi (2019) bahwa motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan membeli asuransi. Seseorang yang memiliki motif menabung tinggi berarti individu memiliki perencanaan keuangan yang baik. Kemudian, dengan merencanakan keuangan dengan baik mereka akan memiliki kemauan untuk melindungi diri dan kekayaannya dengan memutuskan membeli asuransi. Motif-motif yang telah dijelaskan merupakan motif yang ada dalam diri individu yang dapat mempengaruhi keinginan untuk memutuskan membeli asuransi.

#### **2.2.11 Pengaruh antara Literasi Keuangan Syariah dengan Permintaan Asuransi Syariah**

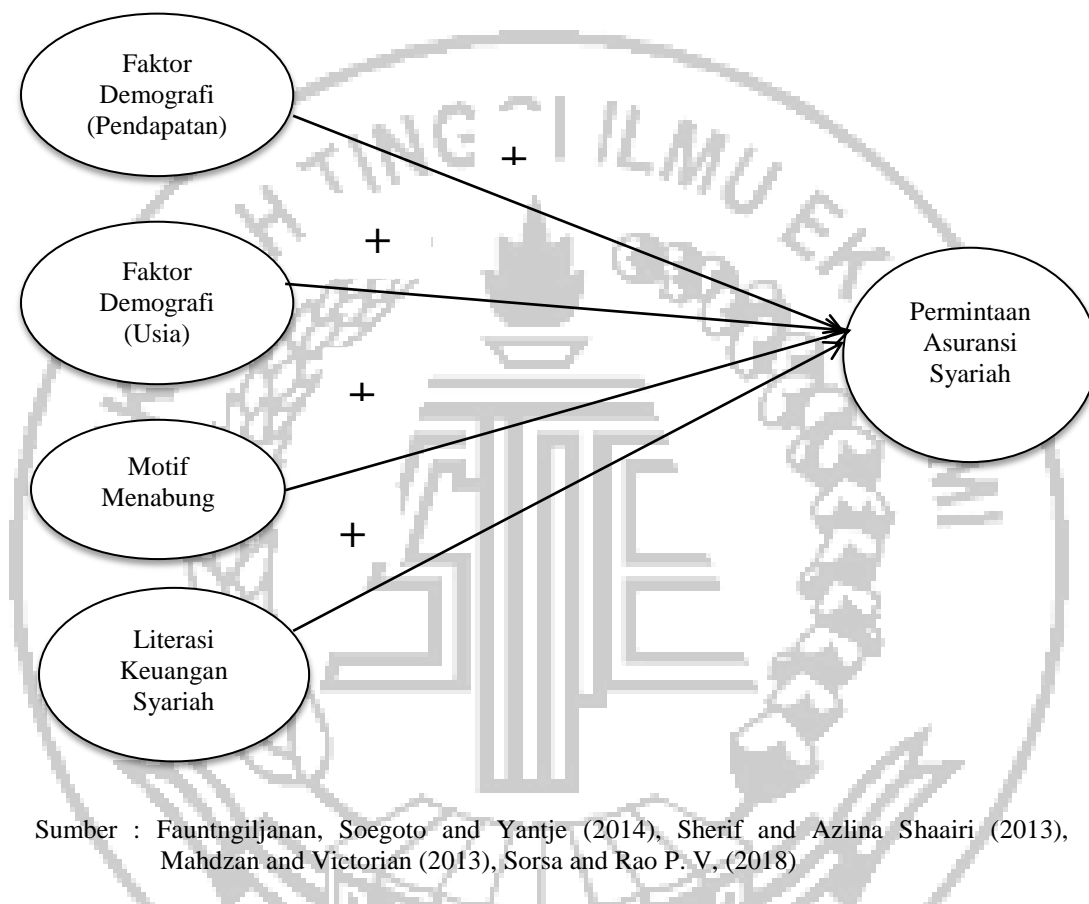
Literasi keuangan syariah dapat mempengaruhi permintaan asuransi syariah. Individu yang memiliki literasi keuangan syariah yang tinggi mampu untuk merencanakan keuangan secara efektif dengan cara mengakumulasikan kekayaan (menabung atau berinvestasi) dan menjaga kekayaannya untuk menghindari risiko-risiko 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. Asuransi syariah menjadi salah satu faktor pengukur literasi keuangan syariah karena individu yang memiliki literasi keuangan syariah yang baik akan mengetahui apa itu asuransi syariah, apa kegunaan asuransi syariah dan pentingnya memutuskan untuk membeli asuransi syariah.

Menurut Ahmad (2009) bahwa Literasi keuangan dapat membuat individu semakin aktif berpartisipasi dalam merencanakan dan mengatur kebutuhan finansial dengan cara berinvestasi didalam instrumen – instrumen investasi seperti, asuransi jiwa. Allgood and Walstad (2016) mengatakan bahwa *financial literacy* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Individu yang memiliki pengetahuan tinggi tentang pengelolaan keuangan akan memiliki kemauan membeli asuransi untuk melindungi diri dan harta. Sedangkan menurut Mahdzan and Victorian (2013) mengatakan bahwa *financial literacy* tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Malaysia. Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Cuandra and Liani (2019) bahwa *financial literacy* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di Kota Batam. Artinya seseorang yang memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola keuangan tidak dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk permintaan asuransi *jiwa unit-link*.

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Agar mempermudah peneliti untuk menemukan jawaban dari permasalahan yang ada disusunlah kerangka pemikiran. Berikut merupakan kerangka pemikiran peneliti:



Sumber : Fauntingiljanan, Soegoto and Yantje (2014), Sherif and Azlina Shaairi (2013), Mahdzan and Victorian (2013), Sorsa and Rao P. V, (2018)

**Gambar 2.1**

### **Kerangka Pemikiran**

### 2.4 Hipotesis Peneliti

Berdasarkan latar belakang dan kerangka pemikiran yang telah dibentuk di atas, maka dapat ditarik hipotesis sebagai acuan dalam penelitian ini yang didasarkan teori dan penelitian terdahulu. Berikut adalah hipotesis yang dapat diajukan:

- H<sub>1</sub> : Faktor demografi (Pendapatan) memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.
- H<sub>2</sub> : Faktor demografi (Usia) memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.
- H<sub>3</sub> : Motif menabung memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.
- H<sub>4</sub> : Literasi keuangan syariah memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

