

**PENGARUH FAKTOR DEMOGRAFI DAN MOTIF  
MENABUNG TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI  
SYARIAH**

**ARTIKEL ILMIAH**

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



Oleh:

**NASTITIE DIAH AYU**  
NIM: 2016710177

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
SURABAYA  
2020**

## PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama Mahasiswa : Nastitie Diah Ayu  
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 02 April 1998  
N.I.M : 2016710177  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Program Pendidikan : Sarjana  
Konsentrasi : Ekonomi Syariah  
Judul : Pengaruh Faktor Demografi Dan Motif Menabung Terhadap  
Permintaan Asuransi Syariah

**Disetujui dan diterima baik oleh :**

Dosen Pembimbing,

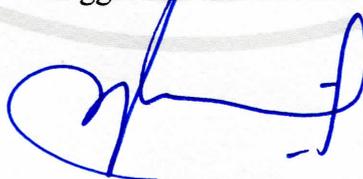
Tanggal : 26 Februari 2020



**( Mellyza Silvy, SE., M.Si. )**  
**NIDN. 0701037201**

Ketua Program Studi Sarjana Ekonomi Syariah

Tanggal : 26 Februari 2020



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

# PENGARUH FAKTOR DEMOGRAFI DAN MOTIF MENABUNG TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI SYARIAH

NASTITIE DIAH AYU

2016710177

2016710177@students.perbanas.ac.id

## ABSTRACT

*The purpose of this study is to determine the effect of demographic factors in terms of education and income level, and saving motives for the demand for Islamic insurance. The number of respondents in this study were 163 people. Criteria for respondents in this study include; people who already have Islamic life insurance, act as decision makers in making purchases, are domiciled in the Surabaya, Sidoarjo and Gresik regions, and have a total income of at least Rp. 4,000,000 per month. The data analysis technique used in this study is Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) using the WarpPLS 6.0 application program. The results of this study explain that education has an insignificant positive effect on demand for Islamic insurance, while the level of income and saving motives has a significant positive effect on demand for Islamic insurance.*

**Keywords:** *education, income level, savings motives, demand for Islamic insurance*

## PENDAHULUAN

Islam mengajarkan kepada seluruh umat muslim agar tidak menghambur-hamburkan harta dan mengelola kekayaan dengan bijak agar dapat dirasakan manfaatnya pada masa yang akan datang. Pengelolaan keuangan dan harta yang dilakukan oleh individu maupun keluarga sesuai dengan prinsip Islami disebut dengan *Islamic wealth management* (Suryomurti, 2016). *Islamic wealth management* memiliki lima aspek, yaitu *Wealth Creation, Wealth Accumulation, Wealth Protection, Wealth Purification, Wealth Distribution*.

Pengelolaan harta dan kekayaan yang dilakukan oleh seseorang dengan tujuan untuk menghindari risiko yang terjadi di masa depan termasuk dalam aspek *Wealth Accumulation* dan *Wealth Protection*. *Wealth Accumulation*, yaitu cara seseorang memberlakukan hartanya untuk kebutuhan jangka panjang, seperti investasi sukuk atau reksadana syariah, ataupun properti. Sedangkan *Wealth*

*Protection*, adalah konsep dengan tujuan sebagai perlindungan terhadap harta (*maal*) untuk masa depan, seperti menabung ataupun dengan mengikuti program asuransi syariah.

Asuransi Syariah menurut Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 adalah sebuah usaha yang bertujuan saling melindungi dan tolong-menolong kepada sejumlah orang, dilakukan melalui investasi dalam bentuk aset serta memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu yang terjadi melalui akad (perikatan) sesuai dengan syariah. Asuransi syariah menggunakan mekanisme akad jelas dan adil, di mana dana kontribusi atau premi yang dibayarkan peserta langsung dipisah dari awal, antara dana *tabarru'* untuk saling membantu sesama peserta jika ada yang tertimpa musibah serta *ujrah* (fee) perusahaan sebagai pengelola dana para peserta. Majelis Ulama Indonesia (MUI) juga menegaskan bahwa akad yang disepakati tidak boleh terdapat unsur *gharar* (ketidak jelasan), *maysir*

(perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat karena tujuan akad adalah saling tolong-menolong dengan mengharapkan ridha dan pahala dari Allah SWT.

Asuransi syariah pada dasarnya merupakan kegiatan terbuka dalam mengadakan penawaran atas suatu perlindungan atau proteksi diri masyarakat dari berbagai kerugian yang akan terjadi di masa yang akan datang. Saat ini banyak masyarakat Indonesia yang telah melakukan tindakan pengelolaan risiko dalam bentuk penggunaan asuransi syariah. Hal ini dibuktikan dengan hasil riset Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengenai pertumbuhan usaha asuransi syariah di Indonesia dan dinyatakan dalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Pertumbuhan Asuransi Syariah**  
**(milyar)**

Keterangan	Pertumbuhan Asuransi Syariah di Indonesia					Jumlah
	Tahun					
	2015	2016	2017	2018	2019	
Kontribusi Bruto	22,765	26,945	39,369	27,166	35,512	151,757
Klaim	7,576	9,029	228,285	9,315	22,068	276,273
Investasi	125,365	176,74	217,347	218,692	266,107	1004,251
Aktiva	144,058	206,117	278,576	252,887	301,742	1183,38

Sumber: Data Statistik Industri Keuangan Non-Bank Otoritas Jasa Keuangan tahun 2015-2019

Berdasarkan data statistik di atas menunjukkan bahwa saat ini asuransi syariah telah mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari peningkatan jumlah kontribusi bruto, klaim, investasi, dan aktiva di setiap tahunnya. Meskipun asuransi syariah mengalami peningkatan, namun masih belum diimbangi dengan meningkatnya jumlah pengguna. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa dari 15% penduduk Indonesia, hanya 7% yang menggunakan asuransi syariah. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran akan pentingnya asuransi di masyarakat Indonesia masih tergolong rendah. Dilansir dari website resmi [takaful.co.id](http://takaful.co.id) (2018)

tidak semua masyarakat Indonesia sadar tentang pentingnya asuransi syariah sebagai bentuk proteksi diri. Bahkan masih banyak masyarakat yang memandang asuransi syariah memiliki unsur yang merugikan dan tidak sesuai dengan agama.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah, yaitu pendidikan, tingkat pendapatan, dan motif menabung. Sri Hermawati (2013) menyatakan bahwa pendidikan mempengaruhi permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah. Pengetahuan dan pemahaman seseorang mengenai asuransi syariah dipengaruhi oleh tingkat pendidikan. Pengetahuan dan pemahaman itulah menghasilkan kesadaran dan memutuskan untuk membeli asuransi syariah.

Berbeda dengan penelitian Nurhayati (2017) yang menyatakan bahwa pendidikan bukan menjadi faktor penentu dalam berkeputusan untuk membeli asuransi jiwa seseorang. Hal ini dikarenakan perkembangan teknologi dan kemudahan pencarian informasi membuat individu yang memiliki tingkat pendidikan rendah mendapatkan pengetahuan akan asuransi jiwa. Selain itu, masyarakat dengan tingkat pendidikan tinggi maupun rendah juga memiliki kecerdasan finansial yang sama yaitu dengan menabungkan uangnya dan memutuskan untuk memiliki asuransi jiwa.

Selain pendidikan, tingkat pendapatan juga mempengaruhi permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah. Fautngiljanan, Supandi, dan Uhing (2014) menyatakan bahwa tingkat pendapatan mempengaruhi permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah. Masyarakat yang memiliki pendapatan rendah dan hanya bisa memenuhi kebutuhan utamanya saja cenderung menganggap asuransi adalah suatu hal yang kurang penting, karena manfaatnya belum dapat dirasakan secara

langsung. Hal ini berbeda dengan masyarakat yang memiliki pendapatan menengah ke atas mengerti akan pentingnya asuransi syariah bagi masa depan dan menganggap bahwa asuransi syariah merupakan bagian dari kebutuhan saat ini. Hal ini berbeda dengan Nurhayati (2017) yang menyatakan bahwa pendapatan bukan menjadi faktor seseorang dalam melakukan pembelian asuransi jiwa. Hal ini dikarenakan tidak semua jenis pekerjaan memiliki jaminan proteksi diri untuk para pegawai, seperti perusahaan swasta. Masyarakat yang bekerja di perusahaan swasta tentunya sadar akan risiko yang akan terjadi harus dikelola dengan cara mengikuti asuransi, sekalipun itu masyarakat yang memiliki pendapatan rendah.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah adalah motif menabung. Mahdzan dan Victorian (2013) menyatakan bahwa, terdiri dari empat unsur seseorang dalam melakukan motif menabung, antara lain: *Precautionary Motive*, *Life Cycle Motive*, *Bequest Motive*, serta *Wealth Accumulation Motive*. Mahdzan dan Victorian (2013) dalam penelitiannya juga menunjukkan bahwa adanya pengaruh motif menabung terhadap permintaan pembelian asuransi.

Berbeda dengan pendapat Chuandra dan Liani (2019) yang menyatakan bahwa hanya terdapat dua faktor yang memiliki pengaruh signifikan positif, satu faktor yang signifikan negatif, serta satu faktor yang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa unit-link di kota Batam. *Life Cycle Motive* dan *Wealth Accumulation Motive* memiliki pengaruh positif signifikan, hal ini dikarenakan asuransi jiwa unit-link mempunyai permintaan yang berbeda pada setiap siklus hidup seseorang, selain itu asuransi jiwa unit-link juga mengandung investasi yang dapat meningkatkan pengembalian pemegang polis. *Bequest Motive* memiliki pengaruh signifikan

negatif karena motif ini dapat melemahkan permintaan asuransi jiwa unit-link, karena masyarakat lebih memilih untuk menabung daripada membeli asuransi. *Precautionary Motive* tidak berpengaruh secara signifikan karena pemegang polis merupakan orang-orang yang mencari risiko.

## KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS

### *Wealth Management*

*Wealth Management* merupakan konsep pengelolaan harta kekayaan dengan berbagai ilmu mengenai cara mengumpulkan, mengembangkan, melindungi, mewariskan harta serta menghadapi masa transisi atau pensiun (Indrajit dan Djokopranoto, 2011). *Wealth Management* dibutuhkan untuk Perencanaan dan pengelolaan harta perlu dilakukan untuk diri sendiri dan menjaga keturunan kelangsungan kehidupan di masa depan sebagaimana dalam Al-Qur'an surah An-Nisa' (9), yaitu:

وَالَّذِينَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Arti: "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."

Suryomurti (2016) juga menyatakan bahwa *Wealth Management* secara Islam disebut dengan *Islamic wealth management*, yaitu pengelolaan terhadap keuangan dan harta yang dilakukan individu maupun keluarga sesuai dengan prinsip Islami. *Islamic wealth management* memiliki lima aspek, yaitu *Wealth Creation*, *Wealth Accumulation*, *Wealth Protection*, *Wealth Purification*, *Wealth Distribution*.

### Asuransi dan Asuransi Syariah

Asuransi menurut UU No. 2 Tahun 1992 merupakan perjanjian antara dua

pihak atau lebih dengan pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, tanggung jawab hukum sesuai dengan kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita oleh tertanggung, yaitu timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk kelebihan dan pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung jawabkan.

Asuransi Syariah menurut Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 adalah sebuah usaha untuk saling melindungi dan saling tolong menolong di antara sejumlah orang, di mana hal ini dilakukan melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Asuransi syariah disebut juga dengan *ta'awun*, yang artinya tolong-menolong atau saling membantu..

Asuransi syariah digunakan sebagai bentuk proteksi diri dan keluarga untuk masa yang akan datang, dalam Al-Qur'an dijelaskan bahwa setiap umat hendaknya mempersiapkan dirinya di kemudian hari. Selain itu program takaful juga dapat menambah pahala karena mengikuti mekanisme tolong-menolong sebagai bekal persiapan akhirat, tertera pada surah Al-Hasyr (18) sebagai dasar hukum dari takaful yaitu:

طَيِّبَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتَنظِرْ نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Arti: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Asuransi syariah memiliki produk yang mencakup aspek dalam kehidupan. Ramadhani (2015) menyatakan bahwa terdapat produk-produk asuransi syariah

yang digolongkan menjadi dua bagian, yaitu *takaful umum dan takaful keluarga*:

1. *Takaful umum*, merupakan layanan dan bantuan dalam kerugian, seperti perlindungan dari kebakaran, penggantian kendaraan bermotor, dan kerusakan sebuah proyek. Macam-macam takaful umum antara lain:
  - a. *Takaful Baituna*, yaitu perlindungan rumah dari musibah kebakaran untuk keluarga.
  - b. *Takaful Abror*, yaitu pemberian ganti rugi atas kendaraan bermotor yang disebabkan oleh kecelakaan, pencurian, dan tanggungjawab hukum pada pihak ketiga.
  - c. *Takaful Anzor*, yaitu perlindungan untuk kendaraan bermotor atas risiko kehilangan serta kecelakaan.
  - d. *Takaful Rekayasa*, yaitu pemberian ganti rugi atas kehilangan atau kerusakan konstruksi atau pemasangan, peralatan, serta mesin akibat dari kejadian tidak terduga.
  - e. *Takaful Aneka*, yaitu pemberian ganti rugi atas berbagai macam risiko yang terjadi.
  - f. *Takaful Kebakaran*, yaitu pemberian ganti rugi untuk kerusakan atau kehilangan bangunan.
  - g. *Takaful pengangkutan dan rangka kapal*, yaitu pemberian ganti rugi pada barang atau alat pengangkutan selama dalam pengangkutan.
  - h. *Takaful kendaraan bermotor*, yaitu pemberian ganti rugi baik kehilangan atau kerusakan secara menyeluruh serta tuntutan pihak ketiga atas setiap kendaraan bermotor yang terdaftar akibat dari risiko-risiko, seperti tabrakan, pencurian, dan kebakaran.
  - i. *Takaful Surety Bond*, yaitu pemberian ganti rugi untuk pelaksanaan proyek kontraktor.
2. *Takaful Keluarga*, merupakan pemberian layanan serta bantuan yang menyangkut asuransi jiwa dan keluarga. Program ini diharapkan

dapat tercapainya masyarakat Indonesia yang sejahtera dengan perlindungan asuransi yang sesuai muamalah syariah Islam. Produk-produk tersebut yaitu:

- a. *Takaful Link*, yaitu sarana investasi dan juga berasuransi dengan menawarkan hasil investasi yang optimal berlandaskan prinsip syariah.
- b. *Takaful Dana Investasi*, yaitu program perorangan untuk perencanaan pengumpulan dana untuk melaksanakan ibadah haji.
- c. *Takaful Kecelakaan Diri*, yaitu pemberian santunan kepada peserta atau ahli waris jika peserta meninggal dunia, kecacatan, serta perawatan akibat kecelakaan.
- d. *Fulnadi*, yaitu pemberian perlindungan perorangan dengan menyediakan dana pendidikan sampai dengan sarjana.

### Permintaan Asuransi Syariah

Permintaan dilakukan oleh seseorang dengan pemikiran secara baik dan matang berdasarkan kebutuhan dan keinginan untuk dapat menjalankan kehidupan sesuai dengan kehendak. Permintaan dalam konsep Islam tidak semua komoditi dapat dikonsumsi ataupun digunakan, namun harus dibedakan antara yang halal dan haram, seperti dalam firman Allah dalam Al-Qur'an surah Al-Maidah (87-88) yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْرُمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ (87) وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ بِهِ مُؤْمِنُونَ (88)

Arti: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kalian, dan janganlah kalian melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepada kalian, dan bertakwalah kepada Allah yang kalian beriman kepada-Nya."

Permintaan menurut Mahdzan dan Victorian (2013) merupakan kemauan atau layanan tertentu. Permintaan asuransi syariah adalah kemauan atau keinginan

individu untuk membeli asuransi syariah dengan tujuan mendapatkan perlindungan dan investasi. Permintaan membeli muncul dari keinginan seseorang untuk mendapatkan dan memakai produk. Permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah tentunya dihadapkan pada pilihan, seperti niat, minat, dan kebutuhan, sehingga hal ini membuat individu tersebut untuk mempertimbangkan untuk menggunakan atau tidak. Permintaan diukur dengan banyaknya nominal premi atau kontribusi yang bersedia untuk dibayarkan oleh peserta asuransi syariah, seperti dalam penelitian Mahdzan dan Victorian (2013) mengukur permintaan asuransi syariah dengan menggunakan premi atau kontribusi yang dibayarkan setiap bulan oleh nasabah dalam mata uang rupiah (IDR).

### Pendidikan

Pendidikan merupakan usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi diri untuk memiliki kekuatan spiritual, keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara (UU No. 20 Tahun 2003). Pendidikan dibedakan menjadi dua golongan, yaitu pendidikan formal dan nonformal. Pendidikan formal adalah jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang, terdiri dari pendidikan dasar (SD), menengah (SMP), atas atau umum (SMA/SMK/MA), dan perguruan tinggi (DIPLOMA, SARJANA, PASCASARJANA).

Sedangkan pendidikan nonformal merupakan jalur pendidikan selain pendidikan formal yang dapat dilakukan secara terstruktur dan berjenjang.

Pendidikan sangatlah penting dilakukan oleh seluruh masyarakat agar mendapatkan ilmu yang berguna bagi diri, agama, nusa, dan bangsa. Perintah untuk menuntut ilmu dalam pendidikan juga telah

tertera dalam Al-Qur'an surah Al-Mujadalah (11), yaitu:

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۗ  
Arti: "Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat."

Pencarian segala sumber informasi pengetahuan dapat memberikan kebahagiaan bagi seluruh umat, baik di dunia ataupun di akhirat, seperti yang telah tertera dalam Hadits riwayat Turmudzi, yaitu: مَنْ أَرَادَ الدُّنْيَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَهُمَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ  
Arti: "Barang siapa yang menghendaki kehidupan dunia maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa yang menghendaki kehidupan Akhirat, maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki keduanya maka wajib baginya memiliki ilmu." (HR. Turmudzi)

### Tingkat Pendapatan

Pendapatan menurut Suroto yang dimuat dalam Sudarsani (2019) merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Pendapatan menurut Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) merupakan keseluruhan jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atas hasil suatu pencapaian. Seseorang harus bekerja agar memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup serta berinvestasi untuk menjaga keturunan agar dapat hidup dengan sejahtera, seperti yang telah tertera dalam Al-Qur'an surah An-Nisa' (9), yaitu:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَةً  
ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا  
Arti: "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."

Penggunaan terhadap pendapatan harus sesuai dengan tatanan yang sesuai dengan aturan Allah SWT sebagai ungkapan atas rasa bersyukur. Jika

seseorang bersyukur, maka nikmat Allah pasti akan ditambah. Penggunaan pendapatan juga harus selektif dan melihat sisi manfaatnya, sehingga dapat menyisihkan dan mengelola sebagian harta untuk kebaikan serta keuntungan dalam kehidupan di masa depan, seperti yang tertera dalam Hadits riwayat Bukhari yaitu: "Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu." (HR. Bukhari). Pendapatan seseorang diukur dari beberapa tingkatan pendapatan antara lain: (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)  $\geq$  Rp. 12.000.000.

### Motif Menabung

Permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah dipengaruhi oleh motif menabung, di mana hal ini bertujuan untuk melindungi keuangan dan harta dari risiko yang terjadi di masa mendatang untuk diri dan keluarganya. Seseorang harus menggunakan harta dengan bijak yaitu dengan menabung, hal ini bertujuan untuk investasi jangka panjang yang akan sangat bermanfaat di masa depan. Perintah untuk menabung juga telah tercantum dalam surah Al-Isra' 17 (27), yaitu:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Arti: "Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya."

Rasullah SAW juga telah memberikan perintah kepada seluruh umat muslim untuk menyisihkan sebagian dari pendapatan untuk ditabung. Menabung bertujuan untuk dapat merasakan keuntungan dalam kehidupan di masa depan, seperti yang tertera dalam Hadist riwayat Bukhari yaitu:

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

Mahdzan dan Victorian (2013) menyatakan bahwa terdapat empat motif

dalam motif menabung, yaitu *Precautionary Motive*, *Life Cycle Motive*, *Bequest Motive*, serta *Wealth Accumulation Motive* akan dijelaskan sebagai berikut:

a. *Precautionary Motive*, yaitu motif berjaga-jaga. Hal ini mengacu pada usaha seseorang untuk mengurangi kejadian yang tidak pasti di dalam kehidupan, seperti kematian, kecacatan, atau risiko yang terjadi jika hidup lebih lama.

b. *Life Cycle Motive*, yaitu motif siklus hidup. Mengacu pada keinginan seseorang dapat mempersiapkan biaya untuk peristiwa besar di masa yang akan datang di siklus kehidupan, seperti pernikahan, pendidikan, melahirkan, serta pensiun.

### **Pengaruh Pendidikan Terhadap Permintaan Asuransi Syariah**

Pendidikan memiliki pengaruh terhadap permintaan dalam membeli asuransi syariah. Seseorang yang mampu menyelesaikan pendidikan hingga perguruan tinggi maka akan memiliki pengetahuan dan pemahaman yang banyak pula. Hal itu juga berbanding terbalik dengan seseorang yang hanya bisa menyelesaikan pendidikan dengan tingkat lebih rendah. Hal ini menunjukkan permintaan pembelian asuransi syariah dipengaruhi oleh tingkat pengetahuan serta pemahaman seseorang. Pengetahuan dan pemahaman terhadap asuransi syariah membuat seseorang memilih menggunakan produk tersebut untuk meminimalisir terjadinya risiko di kemudian hari, agar tidak mengganggu kesejahteraan hidup diri dan keluarganya. Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Sri Hermawati (2013) yang menyatakan bahwa pengetahuan, pemahaman, serta kesadaran masyarakat mengenai asuransi dipengaruhi oleh tingkat pendidikan. Berdasarkan uraian tersebut maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H<sub>1</sub>** : Pendidikan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

c. *Bequest Motive*, yaitu motif warisan. Mengacu pada niat seseorang untuk meninggalkan warisan harta kepada keluarga, orang terdekat, atau tanggungan. Motif ini juga mempengaruhi faktor permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah.

d. *Wealth Accumulation Motive*, yaitu motif pengakumulasi kekayaan. Mengacu pada keinginan seseorang untuk menabung dan mengakumulasi hartanya untuk menghindari risiko di masa yang akan datang. Risiko bisa menyebabkan terjadinya banyak pengeluaran, seperti biaya pengobatan. Motif ini juga menjadi faktor permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah.

### **Pengaruh Tingkat Pendapatan Terhadap Permintaan Asuransi Syariah**

Tingkat pendapatan juga memiliki pengaruh terhadap permintaan dalam membeli asuransi syariah. Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi cenderung akan melakukan permintaan untuk membeli produk asuransi syariah sebagai bentuk proteksi dari risiko serta investasi untuk masa depan. Hal ini berbeda dengan seseorang yang memiliki pendapatan rendah cenderung menganggap bahwa asuransi syariah bukanlah suatu kebutuhan penting karena tidak dapat dirasakan manfaatnya secara langsung, sehingga lebih memilih untuk mengurungkan permintaan berasuransi syariah serta mementingkan dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya sehari-hari. Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) menyatakan bahwa pendapatan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan pembelian produk asuransi. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh, maka semakin kuat permintaan seseorang membeli produk dari asuransi syariah. Berdasarkan uraian tersebut maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H<sub>2</sub>** : Tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

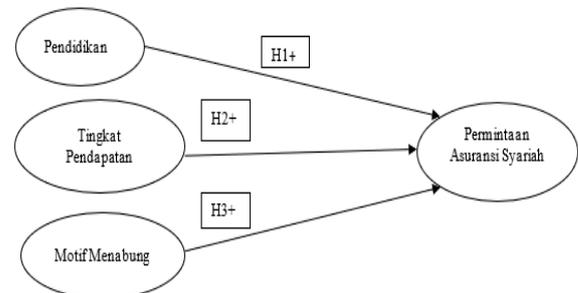
## Pengaruh Motif Menabung Terhadap Permintaan Asuransi

Motif menabung merupakan hal yang mendasari seseorang dalam melakukan permintaan pembelian asuransi syariah untuk mempersiapkan masa depan. Mahdzan dan Victorian (2013) menyatakan bahwa terdapat empat motif seseorang dalam menabung, yaitu (1) *Precautionary Motive*, (2) *Life Cycle Motive*, (3) *Bequest Motive*, serta (4) *Wealth Accumulation Motive*. Berdasarkan penelitian Mahdzan dan Victorian (2013) menyatakan bahwa motif menabung memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Malaysia. Hal ini mengartikan bahwa penduduk Malaysia membeli produk asuransi berdasarkan motif berjaga-jaga apabila dikemudian hari terjadi hal yang tidak diduga (*precautionary motives*), motif untuk meninggalkan warisan kepada keluarga yang ditinggalkan (*bequest motives*), motif untuk mempersiapkan atas peristiwa yang terjadi dalam siklus hidup (*life cycle motives*), dan motif mengakumulasi kekayaan (*wealth accumulation motives*).

Motif akumulasi kekayaan dapat memicu dampak yang paling besar dalam permintaan asuransi syariah, kemudian diikuti dengan motif meninggalkan warisan kepada keluarga (*bequest motives*). Selain itu biaya yang harus dikeluarkan oleh konsumen dalam siklus hidup, seperti pernikahan, melahirkan, serta biaya pendidikan juga menjadi faktor dalam membeli produk asuransi (*life cycle motives*). Selain itu, usaha seseorang untuk mengurangi kejadian yang tidak terduga di dalam kehidupan, seperti kematian atau kecacatan (*precautionary motives*) menjadi tujuan seseorang untuk melindungi diri dan keluarga dari risiko yang terjadi di masa mendatang agar dapat hidup sejahtera. Keempat motif tersebut membuat masyarakat melek dan sadar akan pentingnya membeli produk asuransi. Berdasarkan uraian tersebut maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>3</sub> : Motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah

Kerangka penelitian yang mendasari penelitian ini dapat digambarkan pada gambar 1 sebagai berikut :



**Gambar 1**  
**KERANGKA PENELITIAN**

## METODE PENELITIAN

### Kualifikasi Sampel

Populasi yang digunakan pada penelitian ini yaitu masyarakat yang telah membeli asuransi syariah di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik. Sampel dalam penelitian ini adalah masyarakat yang telah membeli asuransi jiwa syariah (*Takaful Link, Takaful Dana Investasi*, serta *Fulnadi*) di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria pengguna asuransi jiwa syariah, hal ini mengartikan tidak semua anggota populasi mampu menjadi sampel yang dipilih oleh peneliti. Peneliti juga menggunakan teknik *snowball sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dari satu responden kemudian diteruskan ke responden berikutnya.

### Data Penelitian

Penelitian ini menggunakan data primer. Peneliti memperoleh informasi dari responden melalui pertanyaan dan pernyataan pada kuisisioner yang peneliti bagikan. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data *survey research*. Penelitian ini juga menggunakan kuisisioner

serta *google form* sebagai metode pengumpulan data. Skala pengukuran yang digunakan adalah skala data ordinal dan interval. Data ordinal terdiri dari

### Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini meliputi variabel dependen yaitu permintaan asuransi syariah, variabel independen terdiri dari faktor demografi yang ditinjau dari segi pendidikan dan pendapatan, serta motif menabung.

### Definisi Operasional

#### Permintaan Asuransi Syariah

Permintaan asuransi syariah merupakan kemauan atau keinginan individu untuk membeli asuransi syariah dengan tujuan mendapatkan perlindungan diri sekaligus investasi untuk persiapan di masa depan. Permintaan diukur dengan menggunakan besarnya kontribusi yang dibayarkan oleh nasabah pada setiap bulan dalam mata uang rupiah (IDR), yang diukur dengan skala interval, antara lain: (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, dan (5)  $\geq$  Rp 2.100.000.

#### Pendidikan

Pendidikan merupakan tingkatan atau jenjang yang dilalui seseorang dalam proses menuntut ilmu dengan jalur pendidikan formal (UU No. 20 Tahun 2003). Penelitian ini menggunakan tingkat atau jenjang pendidikan formal, yaitu: (1) SD, (2) SMP, (3) SMA/SMK/MA, (4) DIPLOMA, (5) SARJANA/D4, (6) PASCASARJANA.

#### Tingkat Pendapatan

Pendapatan menurut Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) merupakan penghasilan yang diterima seseorang sebagai balas saja atas hasil usaha atau kerja. Penelitian ini menggunakan tingkat pendapatan yang dikelompokkan sebagai berikut: (1) Rp.

pendidikan, tingkat pendapatan, dan variabel terikat (permintaan asuransi syariah), sedangkan data interval terdiri dari variabel bebas (motif menabung).

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)  $\geq$  Rp. 12.000.000.

#### Motif Menabung

Motif menabung menurut Mahdzan dan Victorian (2013) merupakan motif yang dilakukan seseorang dalam rangka mempersiapkan masa depannya. Indikator yang digunakan berdasarkan penelitian Mahdzan dan Victorian (2013) adalah: (1) *Precautionary Motive* (Motif berjaga-jaga), (2) *Life Cycle Motive* (Motif Siklus Hidup), (3) *Bequest Motive* (Motif Warisan), (4) *Wealth Accumulation Motive* (Motif Akumulasi Kekayaan).

Motif menabung diukur dengan skala *Likert* dengan poin sebesar 1 sampai dengan 5, antara lain: (1) Sangat Tidak Setuju (STS), (2) Tidak Setuju (TS), (3) Ragu-Ragu (RR), (4) Setuju (S), dan (5) Sangat Setuju (SS).

#### 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

### Karakteristik Responden

Berikut ini merupakan data karakteristik responden dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik.

**Tabel 2**  
**KARAKTERISTIK RESPONDEN**

KETERANGAN	JUMLAH	PERSENTASE (%)
<b>JENIS KELAMIN</b>		

LAKI-LAKI	74	45.4
PEREMPUAN	89	54.6
<b>TOTAL</b>	<b>163</b>	<b>100</b>

KETERANGAN	JUMLAH	PERSENTASE (%)
<b>USIA</b>		
24 Tahun s/d 26 Tahun	27	16
27 Tahun s/d 29 Tahun	27	16
30 Tahun s/d 32 Tahun	27	17
33 Tahun s/d 35 Tahun	24	15
≥ 36 Tahun	58	36
<b>TOTAL</b>	<b>163</b>	<b>100</b>
<b>PENDIDIKAN</b>		
SD	0	0
SMP	0	0
SMA/SMK/MA	35	22
DIPLOMA	38	23
SARJANA/D4	82	50
PASCASARJANA	8	5
<b>TOTAL</b>	<b>163</b>	<b>100</b>
<b>PENDAPATAN</b>		
Rp. 4.000.000 – Rp. 5.999.999	28	17.2
Rp. 6.000.000 – Rp. 7.999.999	36	22.1
Rp.8.000.000 – Rp. 9.999.999	32	19.8
Rp. 10.000.000 – Rp. 11.999.999	37	22.7
≥ Rp. 12.000.000	30	18.4
<b>TOTAL</b>	<b>163</b>	<b>100</b>
<b>PEKERJAAN</b>		
PNS	8	5
Pegawai Swasta	82	51
Professional (Dokter, Lawyer, dll)	8	5
Wirausaha	46	28
Lainnya	18	11
<b>TOTAL</b>	<b>163</b>	<b>100</b>
<b>PREMI</b>		
Rp. 100.000 – Rp. 599.999	64	39
Rp. 600.000 – Rp. 1.099.999	48	29
Rp. 1.100.000 – Rp. 1.599.999	21	13
Rp. 1.600.000 – Rp. 2.099.999	24	15
≥ Rp. 2.100.000	5	4
<b>TOTAL</b>	<b>163</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer, diolah

### Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif memberikan gambaran tentang variabel hasil penelitian, yaitu pendidikan, tingkat pendapatan, motif menabung, dan permintaan asuransi syariah. Berikut ini adalah tabel tanggapan variabel pendidikan, tingkat pendapatan, dan permintaan asuransi syariah:

**Tabel 3**  
**TANGGAPAN VARIABEL**  
**PENDIDIKAN, TINGKAT**  
**PENDAPATAN, DAN PERMINTAAN**  
**ASURANSI SYARIAH**

Variabel	Persentase (%)	Jumlah Responden
<b>Pendidikan Terakhir</b>		
▪ SD	0	0
▪ SMP	0	0
▪ SMA/SMK/MA	22	35
▪ DIPLOMA	23	38
▪ SARJANA/D4	50	82
▪ PASCASARJANA	5	8
<b>Total Pendapatan Keluarga</b>		
▪ Rp. 4.000.000 – Rp. 5.999.999	17.2	28
▪ Rp. 6.000.000 – Rp. 7.999.999	22.1	36
▪ Rp. 8.000.000 – Rp. 9.999.999	19.8	32
▪ Rp. 10.000.000 – Rp. 11.999.999	22.7	37
▪ > Rp. 12.000.000	18.4	30
<b>Permintaan Asuransi Syariah (Kontribusi Responden)</b>		
▪ Rp. 100.000 – Rp. 599.999	39	64
▪ Rp. 600.000 – Rp. 1.099.999	29	48
▪ Rp. 1.100.000 – Rp. 1.599.999	13	21
▪ Rp. 1.600.000 – Rp. 2.099.999	15	24
▪ ≥ Rp.2.100.000	4	5

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan bahwa terdapat tiga variabel penelitian, yaitu pendidikan, pendapatan, dan permintaan asuransi syariah yang dimuat dalam besarnya kontribusi yang diberikan responden kepada perusahaan asuransi syariah. Mayoritas responden yang telah membeli asuransi syariah memiliki riwayat pendidikan terakhir yaitu perguruan tinggi (DIPLOMA, SARJANA, DAN PASCASARJANA) dengan total proporsi sebesar 73 persen dan jumlah responden yang memiliki riwayat pendidikan tersebut sebanyak 128 orang. Tabel 3 juga menunjukkan bahwa responden yang memiliki asuransi syariah paling banyak yaitu dengan riwayat pendidikan terakhir SARJANA/D4.

Tabel 3 juga menjelaskan bahwa mayoritas responden yang telah membeli asuransi syariah memiliki pendapatan Rp. 10.000.000 sampai dengan 11.999.999 memiliki proporsi persentase tertinggi

sebesar 22.7 persen dan masyarakat yang memiliki pendapatan tersebut sebanyak 37 orang. Selain itu untuk kontribusi atau premi yang diberikan oleh responden kepada perusahaan asuransi syariah didominasi paling tinggi sebesar antara Rp. 100.000 sampai dengan Rp. 599.999. Total responden yang memilih jawaban rentang premi tersebut sebanyak 64 orang. Tabel 1 juga menunjukkan bahwa responden yang telah memberikan kontribusi sebesar Rp. 100.000 sampai dengan Rp. 599.999 menunjukkan bahwa telah memiliki asuransi syariah sebagai proteksi diri serta investasi di masa depan.

**Tabel 4**  
**TANGGAPAN RESPONDEN**  
**TERHADAP VARIABEL MOTIF**  
**MENABUNG**

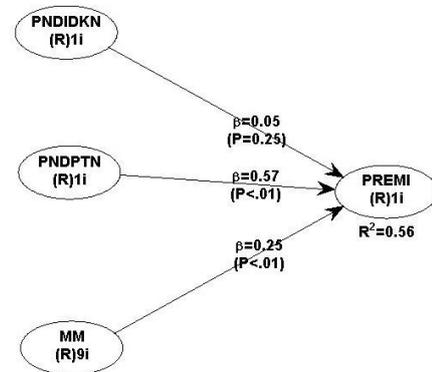
Indikator	Item	Persentase Tanggapan Responden (%)					Score Mean	Nilai Mean Per Indikator	Intepretasi
		STS (1)	TS (2)	RR (3)	S (4)	SS (5)			
Precautionary Motives (Motif Berjaga-Jaga)	MM1	0	0	7.97	39.26	52.76	4.44	4.38	Motif Menabung Sangat Tinggi
	MM2	0	1.22	12.88	37.42	48.46	4.33		
Life Cycle Motives (Motif Siklus Hidup)	MM3	0	0.61	6.13	39.87	53.37	4.46	4.36	Motif Menabung Sangat Tinggi
	MM4	0	0.61	17.17	36.81	45.39	4.26		
Bequest Motives (Motif Warisan)	MM5	0	1.22	20.24	25.76	52.76	4.30	4.19	Motif Menabung Tinggi
	MM6	0	14.72	11.65	23.92	49.69	4.08		
Wealth Accumulation Motives (Motif Akumulasi Kekayaan)	MM7	0	0	11.04	38.03	50.92	4.39	4.09	Motif Menabung Tinggi
	MM8	0.61	6.74	14.72	25.76	52.14	4.22		
	MM9	1.84	25.15	15.33	20.24	37.42	3.66		
Rata-Rata Variabel Motif Menabung								4.26	Motif Menabung Sangat Tinggi

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan tabel 4 mengenai hasil tanggapan terhadap variabel motif menabung, diketahui bahwa dari hasil tanggapan sebanyak 163 responden memiliki rata-rata tanggapan sebesar 4.26. Artinya responden yang membeli asuransi syariah untuk motif berjaga-jaga, siklus hidup (melahirkan, biaya pendidikan, pernikahan), warisan, akumulasi kekayaan. Rata-rata tanggapan responden dalam indikator *Precautionary Motives* (motif berjaga-jaga) dan *Life Cycle Motives* (motif siklus hidup) memiliki nilai tertinggi sebesar 4.38 dan 4.36, yang menunjukkan bahwa kedua indikator tersebut memiliki nilai intepretasi sangat tinggi terhadap responden yang menggunakan asuransi

syariah sebagai proteksi diri serta investasi untuk masa depan.

## Analisis dan Pembahasan



**Gambar 2**  
**HASIL ESTIMASI MODEL**

### Hipotesis 1

Hasil dari pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa variabel pendidikan memiliki nilai *P-value* sebesar 0.247 dan koefisien  $\beta$  sebesar 0.053, yang artinya pendidikan tidak memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

### Hipotesis 2

Hasil dari pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa variabel tingkat pendapatan memiliki nilai *P-value* sebesar kurang dari 0.01 dan koefisien  $\beta$  sebesar 0.571, yang artinya tingkat pendapatan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

### Hipotesis 3

Hasil dari pengujian hipotesis ketiga menunjukkan bahwa variabel motif menabung memiliki nilai *P-value* sebesar kurang dari 0.01 dan koefisien  $\beta$  sebesar 0.252, yang artinya motif menabung memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

### *R-Squared* ( $R^2$ )

Berdasarkan pada gambar 2 hasil estimasi model menunjukkan bahwa *R-Square* ( $R^2$ ) pada variabel permintaan asuransi syariah sebesar 0.56. Hal ini berarti bahwa 56 persen variabel permintaan asuransi syariah dipengaruhi secara simultan oleh variabel pendidikan, tingkat pendapatan, serta motif menabung, sedangkan sebanyak 44 persen dapat dipengaruhi oleh variabel lainnya diluar model penelitian.

### **Pengaruh Pendidikan Terhadap Permintaan Asuransi Syariah**

Pendidikan merupakan tingkatan seseorang dalam proses menuntut ilmu dengan jalur formal. Hasil pengujian dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pendidikan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya semakin tinggi pendidikan seseorang, maka semakin tinggi pula tingkat permintaan asuransi syariah. Meskipun demikian pendidikan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Berdasarkan tanggapan variabel pendidikan, tingkat pendapatan, motif menabung, permintaan asuransi syariah pada Tabel 3 menunjukkan bahwa pendidikan yang dimiliki oleh responden tertinggi adalah perguruan tinggi, yaitu DIPLOMA, Sarjana, dan PASCASARJANA sebesar 78 persen. Meskipun demikian, hasil penelitian ini mengartikan bahwa riwayat pendidikan yang tinggi bukan menjadi alasan seseorang untuk dapat melakukan permintaan sehingga bisa memiliki asuransi syariah.

Pengetahuan mengenai asuransi syariah tidak hanya selalu didapatkan dari bangku pendidikan, namun juga bisa dari sumber lainnya, seperti media elektronik, media cetak, radio, maupun lainnya. Perkembangan era teknologi pada saat ini yang dapat mempermudah seseorang untuk mengakses informasi secara cepat dan tepat, begitu juga tentang pengetahuan akan pentingnya menghadapi risiko dengan menggunakan asuransi syariah. Semakin

berkembangnya teknologi pula membuat seseorang yang memiliki pendidikan rendah dapat berkesempatan untuk menggali informasi dengan cepat dan tepat. Selain dari perkembangan teknologi, tentunya juga dapat dari pengaruh orang lain yang menyampaikan mengenai manfaat dan tujuan dari penggunaan asuransi syariah, sehingga individu merasa bahwa asuransi syariah penting untuk dimiliki sebagai pengendalian risiko di masa depan.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian dari Sri Hermawati (2013) yang mengatakan bahwa pendidikan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan asuransi, oleh karena itu pendidikan bukan menjadi variabel yang mempengaruhi permintaan asuransi syariah. Meskipun riwayat pendidikan bukan menjadi pengaruh terhadap permintaan asuransi syariah, namun Islam telah memberikan perintah kepada seluruh umat muslim untuk menggali segala informasi dan pengetahuan termasuk pengetahuan akan manfaat dari asuransi syariah untuk bekal di masa depan. Perintah untuk mencari sumber informasi dan pengetahuan juga telah tertera dalam Al-Qur'an surah Al-Mujadalah (11), yaitu:

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ َ  
دَرَجَاتٍ

Arti: "Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat."

Pencarian segala sumber informasi pengetahuan dapat memberikan kebahagiaan bagi seluruh umat, baik di dunia ataupun di akhirat, seperti yang telah tertera dala Hadits riwayat Turmudzi, yaitu:

مَنْ أَرَادَ الدُّنْيَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ فَعَلَيْهِ  
بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَهُمَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ

Arti: "Barang siapa yang menghendaki kehidupan dunia maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa yang menghendaki kehidupan Akhirat, maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki keduanya maka wajib bainya memiliki ilmu." (HR. Turmudzi).

### **Pengaruh Tingkat Pendapatan Terhadap Permintaan Asuransi Syariah**

Pendapatan menurut Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) merupakan penghasilan yang diterima seseorang sebagai balas saja atas hasil usaha atau kerja. Hasil pengujian dari penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Artinya semakin tinggi pendapatan seseorang, maka semakin tinggi pula permintaan dalam membeli asuransi syariah. Seseorang yang memiliki pendapatan yang tinggi, cenderung memiliki dana yang lebih untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Seseorang yang memiliki dana yang lebih, cenderung akan menyisihkan sebagian pendapatannya untuk melakukan investasi atau menabung. Penyisihan dana tersebut digunakan untuk melindungi diri, keluarga, serta hartanya dari segala risiko yang akan terjadi di masa depan dengan mengikuti program asuransi syariah.

Berdasarkan dari tanggapan variabel pendidikan, tingkat pendapatan, motif menabung, dan permintaan asuransi syariah pada Tabel 3, dimana mayoritas pendapatan responden sebesar Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 11.999.999 sebanyak 28 persen, artinya mampu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan menyisihkan dana sebagai proteksi diri dan keluarga serta investasi untuk masa depan dengan membeli asuransi syariah dengan memilih premi atau kontribusi sesuai dengan keinginan dan kebutuhan dari masing-masing individu.

Pembelian asuransi syariah tentunya juga berdasarkan pada keinginan, kemampuan pendapatan, dan kebutuhan seseorang dalam melindungi masa depan dari kemungkinan risiko yang terjadi sekaligus investasi. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian dari Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) yang mengatakan bahwa pendapatan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan asuransi. Hasil penelitian ini pula sejalan dengan Surah An-Nisa' (9), dimana Allah SWT

telah memerintahkan kepada setiap umat muslim untuk bekerja agar memperoleh pendapatan dan memenuhi kebutuhan hidup, menabung, serta berinvestasi untuk menjaga keturunan agar dapat hidup dengan sejahtera seperti yang telah tertera dalam Al-Qur'an surah An-Nisa' (9), yaitu:

وَالْيَحْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً  
ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Arti: "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."

Penggunaan terhadap pendapatan harus sesuai dengan tatanan yang sesuai dengan aturan Allah SWT sebagai ungkapan atas rasa bersyukur. Jika seseorang bersyukur, maka nikmat Allah pasti akan ditambah. Penggunaan pendapatan juga harus selektif dan melihat sisi manfaatnya, sehingga dapat menyisihkan dan mengelola sebagian harta untuk kebaikan serta keuntungan dalam kehidupan di masa depan, seperti yang tertera dalam Hadits riwayat Bukhari yaitu:

"Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu." (HR. Bukhari).

### **Pengaruh Motif Menabung Terhadap Permintaan Asuransi Syariah**

Motif menabung merupakan motif yang mendasari seseorang untuk melakukan permintaan asuransi syariah, sehingga memutuskan untuk membeli dalam mempersiapkan masa depan. Motif menabung terdiri dari empat indikator, antara lain *precautionary motives* (motif berjaga-jaga), *life cycle motives* (motif siklus hidup), *bequest motives* (motif warisan), dan *wealth accumulation motives* (motif akumulasi kekayaan). Permintaan dalam pembelian asuransi syariah terjadi jika seseorang menyisihkan dana yang dimilikinya untuk berjaga-jaga (*precautionary motives*) dengan melakukan

pengelolaan risiko atas kehilangan karena ketidakpastian yang akan terjadi di masa depan. Permintaan pembelian asuransi syariah juga terjadi apabila seseorang bersedia untuk menyetorkan dana yang dimiliki dalam mempersiapkan untuk peristiwa besar dalam siklus kehidupan (*life cycle motives*), seperti melahirkan, biaya pendidikan anak, biaya kelangsungan hidup pasca pensiun, serta biaya-biaya lain yang muncul dan bersifat tidak terduga.

Permintaan pembelian asuransi syariah terjadi jika seseorang menyetorkan dananya untuk meninggalkan warisan kepada keluarga (*bequest motives*). Warisan tidak hanya berupa barang yang berwujud, seperti aset tetap tetapi juga aset tidak berwujud, seperti polis asuransi syariah. Ketika pemilik bertanggung meninggal dunia, maka ahli waris atau keluarganya yang berhak untuk diberikan uang pertanggungan sebesar polis yang dibayarkan untuk melindungi keluarga dari masalah finansial di masa depan. Permintaan asuransi syariah juga dapat terjadi apabila seseorang bersedia menyetorkan dananya untuk ditabung dan diakumulasi agar dapat dirasakan manfaatnya di masa depan (*wealth accumulation motives*). Seseorang yang menyimpan sebagian dananya untuk diinvestasikan dapat mengikuti program asuransi *unit link*, selain berinvestasi tentunya juga untuk sebagai perlindungan diri agar dapat dirasakan manfaatnya di masa depan

Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mahdzan dan Victorian (2013) menunjukkan *saving motives* (motif menabung) memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Selain itu hasil pada penelitian ini juga sejalan dengan Al-Qur'an surah Al-Isra' 17 (27). Allah SWT telah memerintahkan kepada setiap umat untuk menggunakan harta dengan bijak yaitu dengan menabung, hal ini bertujuan untuk investasi jangka panjang yang akan sangat bermanfaat di masa depan, yaitu:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Arti: "Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya."

Rasullah SAW juga telah memberikan perintah kepada seluruh umat muslim untuk menyetorkan sebagian dari pendapatan untuk ditabung. Menabung bertujuan untuk dapat merasakan keuntungan dalam kehidupan di masa depan, seperti yang tertera dalam Hadits riwayat Bukhari yaitu:

"Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu." (HR. Bukhari).

## KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

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) pendidikan memiliki pengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Hal ini mengindikasikan perbedaan pendidikan tidak mempengaruhi seseorang dalam melakukan permintaan asuransi syariah. (2) Tingkat pendapatan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Hal ini mengartikan semakin besar tingkat pendapatan seseorang, maka semakin tinggi pula permintaan asuransi syariah. (3) Motif menabung memiliki pengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah. Hal ini mengartikan semakin tinggi motif seseorang dalam menabung, maka semakin besar pula permintaan dalam membeli asuransi syariah.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dalam penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan, antara lain: (1) Penelitian ini hanya mengamati faktor demografi yang meliputi pendidikan dan tingkat pendapatan, namun tidak dengan faktor demografi lainnya, seperti

usia, pekerjaan, jumlah tanggungan anggota keluarga, status pernikahan, dan lainnya yang dikaitkan dengan permintaan asuransi syariah. (2) *R-square* ( $R^2$ ) pada variabel permintaan asuransi syariah masih tergolong rendah yaitu sebesar 0.56 atau 56 persen, sehingga ada pengaruh lain diluar model sebesar 0.44 atau 44 persen yang tidak masuk pada penelitian ini.

(3) Peneliti hanya terbatas percaya pada besarnya nominal premi atau kontribusi yang dimiliki oleh responden, bukan dibuktikan secara rinci seperti bukti kepemilikan kontribusi atau premi.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, terdapat beberapa saran yang dapat di sampaikan, antara lain: (1) Peneliti selanjutnya disarankan untuk

menambah jumlah sampel yang nantinya akan digunakan. (2) Peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat menambah variabel lain diluar penelitian ini. (3) Peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat memberi pemahaman secara jelas serta mendampingi responden dalam mengisi kuesioner, hal ini bertujuan untuk meminimalisir kekurangan pemahaman pernyataan yang ada pada kuesioner. (4) Perusahaan serta agen asuransi syariah diharapkan lebih melakukan penawaran dan memberi sosialisasi bahwa produk asuransi syariah dapat diwariskan kepada keluarga untuk kesejahteraan di masa depan, sehingga dapat memperbesar kemungkinan masyarakat untuk membeli asuransi syariah..

## DAFTAR RUJUKAN

- Cendikia, Y. D. I. HR. *Turmudzi, Pesantren Tahfidz Qur'an Daarul Ilmi Tasikmalaya*. Available at: <https://www.dic.or.id/hadist-tentang-kewajiban-menuntut-ilmu/> (Accessed: 17 February 2020).
- Cermati.com. HR. *Bukhari*. Available at: <https://www.cermati.com/artikel/ini-dia-cara-islam-mengatur-keuangan-agar-hidup-barokah> (Accessed: 17 February 2020).
- Chuandra, F. and Liani, V. (2019) 'Analisis Pengaruh Faktor Demografi, Financial Literacy dan Saving Motives Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link di Kota Batam', (1), pp. 38–51.
- Dharma, S. (2008) *Pendekatan, Jenis dan Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pustaka Pelajar.
- Ghozali, I. (2013) *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 21*. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, I. and Latan (2016) *Partial Least Square Konsep, Metode, dan Aplikasi Menggunakan Program WarpPLS 4.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. and Latan, H. (2014) *Partial Least Squares Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan WarpPLS 4.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hardi, E. A. (2015) 'Studi Komparatif Takaful Dan Asuransi Konvensional', *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 3(2), p. 422. doi: 10.21043/bisnis.v3i2.1504.
- Hermawati, S. (2013) 'Pengaruh Gender, Tingkat Pendidikan, dan Usia Terhadap Kesadaran Berasuransi pada Masyarakat Indonesia', *Jurnal Asuransi dan Manajemen Risiko*, 6(1), pp. 53–69.
- <http://kelembagaan.ristekdikti.go.id> (2003) 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan', pp. 7–9.
- Ibnu Katsir, T. *Tafsir Surah Al-Maidah Ayat 87-88*. Available at: <http://www.ibnukatsironline.com/2015/05/tafsir-surat-al-maidah-ayat-87-88.html> (Accessed: 11 November 2019).
- Indonesia, D. S. N. (2001) *Fatwa Dewan Syariah Nasional, Majelis Ulama Indonesia*. Available at: <http://dsnmu.or.id> (Accessed: 13

- October 2019).
- Indrajit, P. R. E. and Djokopranoto, D. (2011) *Wealth Management untuk Penyelenggaraan Perguruan Tinggi*. I. Yogyakarta: Andi.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia *Definisi Demografi*. Available at: <https://kbbi.web.id/demografi> (Accessed: 27 September 2019).
- Kamus Besar Bahasa Indonesia *Definisi Permintaan*, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Available at: <https://kbbi.web.id/permintaan> (Accessed: 17 November 2019).
- Keluarga, T. (2018) *Halalnya Asuransi Syariah*. Available at: <http://www.takaful.co.id> (Accessed: 30 October 2019).
- Kuangan, O. J. (1992) *Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian*. Available at: [https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Documents/uu292\\_1389086128.pdf](https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Documents/uu292_1389086128.pdf).
- Kuangan, O. J. *Statistik Lembaga Keuangan Non-Bank Syariah*. Available at: <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data/data-dan-statistik/iknb-syariah/Default.aspx> (Accessed: 11 November 2019).
- Kuncoro, Mudrajat. (2009) *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Mahdzan, N. S. and Peter Victorian, S. M. (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.
- Maholtra, N. (2009) *Pemasaran Ritel*. Jakarta: PT. Indeks.
- Mungin, P. D. H. M. B. (2013) *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen, dan Pemasaran*. Jakarta: Kencana Prenada Media Gropu.
- Nurdianawati, I. A. and Gustina (2012) 'Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia', *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 8(4), pp. 67–86.
- Nurhayati, I. D. (2017) 'Pengaruh Faktor Demografi dan Persepsi Risiko Terhadap Keputusan Berasuransi Jiwa'.
- Ramadhani, H. (2015) 'Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia', *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1, No.1, pp. 57–66.
- Redzuan, H. *et al.* (2009) 'Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence From Malaysia', *International Review of Business Research Papers*, 5(5), pp. 193–211.
- Siregar, S. (2010) *Statistika Deskriptif untuk Penelitian Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sudarsani, N. P. (2019) 'Pengaruh Modal Kerja dan LAMA Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Tanaman Hias di Desa Petiga Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan', <http://journal.unmasmataram.ac.id/index.php/GARA>, 13, No. 2, pp. 280–287.
- Sugiyono (2015) *Cara Mudah Belajar SPSS dan LISREL: Teori dan Aplikasi untuk Analisa Data Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suryomurti, W. (2016) 'Islamic Wealth Management; Merencanakan dan Mengelola Harta Sesuai Syariah', *ResearchGate*.
- TafsirQ *Al-Qur'an Surah Al-Mujadalah Ayat 11*. Available at: <https://tafsirq.com/topik/Surat+Al+mujadalah+ayat+11> (Accessed: 11 November 2019).
- TafsirQ *Al-Qur'an Surah An-Nisa' Ayat 9*.

Available at:  
<https://tafsirq.com/topik/AN+NISA+ayat+9> (Accessed: 11 November 2019).

TafsirQ *Al-Qur'an Surah Al-Isra' 17 (27)*. Available at: <https://tafsirq.com/17-al-isra/ayat-27> (Accessed: 21 November 2019).

TafsirWeb *Al-Qur'an Surah Al-Hasyr Ayat 18*. Available at: <https://tafsirweb.com/10816-surat-al-hasyr-ayat-18.html> (Accessed: 13 October 2019).

Vourtdachbelina, Fautngiljanan; Agus, S. U. Y. (2014) 'Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Berpengaruh Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Kota Manado Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen', *Jurnal EMBA*, 2(3), pp. 1192–1202.

