

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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 (*takaful*).

Asuransi Syariah atau yang lebih dikenal dengan *Takaful* 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. Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah menegaskan tentang akad atau kesepakatan yang digunakan dalam asuransi syariah (*takaful*), hal ini bertujuan untuk mengantisipasi kesalahpahaman masyarakat yang mengatakan adanya dua akad jual beli dalam satu transaksi, seperti yang dimaksud oleh Nabi Muhammad SAW dalam *hadits* berikut:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

Arti: “Bahwa Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang melakukan dua transaksi dalam satu transaksi jual beli.” (Hadits dishahihkan oleh at-Tirmidzi dan Ibnu Hibban).

Dua akad jual beli dalam satu transaksi yang dimaksudkan menurut Jumhur Ahli Fiqih dari kalangan sahabat, *tabi'in* dan para imam adalah penjualan barang dengan menggunakan harga tempo (kredit) atau harga tunai (*cash*). Saat kondisi ini ternyata pembeli dan penjual tidak memutuskan apakah barang tersebut dijual dalam keadaan tunai atau tempo, namun telah terjadi transaksi. Transaksi ini dilarang Nabi SAW dalam hadistnya, tetapi jika penjual dan pembeli telah sepakat mengambil salah satu akad (salah satu harga) saat transaksi, maka hal ini diperbolehkan.

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* (ketidakjelasan), *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 1.1
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* (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. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka semakin besar pula kemungkinan permintaan membeli asuransi syariah. Sebaliknya, apabila pendidikan, pengetahuan, dan pemahaman seseorang mengenai pengelolaan risiko rendah atau minim, maka semakin kecil pula kemungkinan permintaan 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, faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah adalah tingkat pendapatan. 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 berbanding terbalik 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 keputusan membeli 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.

Salah satu faktor 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.

Berangkat dari latar belakang di atas, peneliti akan meneliti apakah faktor demografi dan motif menabung berpengaruh terhadap keputusan pembelian *takaful*, sehingga tertarik untuk meneliti lebih dalam dengan mengambil judul penelitian “**Pengaruh Faktor Demografi Dan Motif Menabung Terhadap Permintaan Asuransi Syariah.**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Apakah pendidikan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah?
- b. Apakah tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah?
- c. Apakah motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini dilakukan adalah:

1. Menguji dan menganalisa faktor demografi (pendidikan) berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.
2. Menguji dan menganalisa faktor demografi (tingkat pendapatan) berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.
3. Menguji dan menganalisa motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin penulis harapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

Adanya penelitian diharapkan penulis mendapatkan banyak pengetahuan mengenai pengaruh faktor demografi dan motif menabung memiliki pengaruh terhadap permintaan asuransi syariah.

2. Bagi masyarakat

Penelitian ini dapat dijadikan dasar untuk meningkatkan pengetahuan dalam bidang keuangan, terutama pengambilan permintaan asuransi syariah.

3. Bagi STIE Perbanas Surabaya

Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan informasi kepada para mahasiswa. Penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai acuan mahasiswa untuk melakukan penelitian selanjutnya.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Penelitian ini ditulis berdasarkan pada pedoman penulisan skripsi STIE Perbanas Surabaya dan ditulis secara sistematis agar mudah dipahami. Adapun sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas mengenai tinjauan pustaka yang meliputi penelitian terdahulu yang akan menjadi acuan dalam penyusunan penelitian ini dan teori-teori yang menjadi landasan dalam menyelesaikan permasalahan penelitian, kerangka pemikiran, serta hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini memberikan penjelasan mengenai metode penelitian yang antara lain adalah rancangan penelitian, batasan penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional dan pengukuran variabel, populasi, sampel dan pengambilan

teknik sampel, data dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam pemecahan masalah.

BAB IV : GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Bab ini memberikan penjelasan mengenai garis besar data tanggapan responden berdasarkan beberapa karakteristik, antara lain faktor demografi yang meliputi jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, pendapatan, jenis pekerjaan, serta besar pemberian premi atau kontribusi pengguna asuransi syariah. Oleh karena itu, dalam bab ini pula akan dijelaskan mengenai hasil analisis data dari variabel penelitian yang telah diuji serta dibahas mengenai hipotesis penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab ini dikemukakan mengenai kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, keterbatasan penelitian yang dialami oleh peneliti, serta saran-saran dari pihak terkait.