

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Telah dilakukannya penelitian sebelum penelitian ini, penelitian tersebut berkaitan dengan faktor demografi (pendidikan dan tingkat pendapatan) dan motif menabung terhadap permintaan membeli asuransi syariah, yaitu:

2.1.1 Mahdzan dan Victorian (2013)

Judul dari penelitian ini adalah “*A Focus on Saving Motives and Financial Literacy*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa dari pemegang polis pada lima perusahaan asuransi jiwa di wilayah Kuala Lumpur, Malaysia. Data didapat dari pengambilan sampel sebanyak 259 orang menggunakan kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Anova, untuk mengetahui hubungan faktor demografi serta permintaan asuransi jiwa. Penelitian ini juga menggunakan *Multiple regression* untuk mengetahui hubungan antara literasi keuangan dan saving motives dengan permintaan asuransi jiwa. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh positif signifikan dari faktor demografi (pendidikan dan pendapatan) dan *saving motives* terhadap permintaan asuransi jiwa. Persamaan penelitian Mahdzan dan Victorian dengan penelitian yang akan dilakukan adalah:

- a. Menggunakan variabel bebas yang sama, yaitu *saving motives* (motif menabung).
- b. Menggunakan kuesioner sebagai metode perolehan data.

Perbedaan penelitian Mahdzan dan Victorian dengan penelitian yang akan dilakukan adalah:

- a. Variabel yang digunakan oleh penelitian Mahdzan dan Victorian adalah literasi keuangan, sedangkan penelitian yang akan dilakukan tidak menggunakan.
- b. Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat pengguna asuransi jiwa di Kuala Lumpur, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan masyarakat yang telah membeli produk asuransi jiwa syariah di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik.

2.1.2 Fendy Chuandra dan Vivi Liani (2019)

Judul dari penelitian yang dilakukan oleh Fendy Chuandra dan Vivi Liani (2019) adalah “Analisis Pengaruh Faktor Demografi, Financial Literacy dan *Saving Motives* Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa *Unit-Link* di Kota Batam”. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis faktor demografi, literasi keuangan, dan *saving motives* (motif menabung) terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di kota Batam. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki asuransi jiwa *unit-link*, sedangkan sampel pada penelitian yaitu masyarakat yang telah memiliki asuransi di wilayah kota Batam. Data dalam penelitian ini didapat dari kuesioner yang telah dijawab oleh responden dan dianalisis dengan menggunakan *puposive sampling*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pendidikan dan pendapatan memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*. Sedangkan dari empat faktor *saving motives* (motif menabung) hanya terdapat dua faktor yang berpengaruh positif signifikan yang berpengaruh terhadap permintaan asuransi jiwa yaitu *Life-Cycle Motives* dan *Wealth Accumulation*

Motives. Selain itu terdapat satu faktor yang berpengaruh negatif dan satu faktor yang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*, yaitu *Bequest Motives* dan *Precautionary Motives*.

Persamaan antara penelitian Fendy Chuandra dan Vivi Liani dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu:

- a. Menggunakan variabel bebas yang sama dalam penelitian, yaitu pendapatan, pendidikan, dan *saving motives* (motif menabung).
- b. Menggunakan kuesioner sebagai teknik pengambilan data.

Perbedaan penelitian Fendy Chuandra dan Vivi Liani dan penelitian yang akan dilakukan adalah responden dalam penelitian Fendy Chuandra dan Vivi Liani adalah masyarakat pengguna asuransi jiwa *unit-link* di kota Batam, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan masyarakat yang telah memiliki asuransi syariah di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik.

2.1.3 Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2012)

Judul dari penelitian yang dilakukan oleh Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2012) adalah “*Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia*”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan *takaful* keluarga. Faktor-faktor tersebut antara lain; PDB per kapita, tingkat pendidikan, indeks harga pelanggan, usia, tingkat tabungan, dan agama. Penelitian ini menggunakan analisis data sekunder dengan sumber data berupa publikasi dan buletin statistik periode 1990-2009 dari Bank Negara Malaysia dan Departemen Statistik Malaysia. Penelitian ini menggunakan regresi berganda, yaitu F-Test dan T-Test sebagai analisis data. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PDB per kapita,

tabungan, dan pendidikan memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan *takaful* keluarga di Malaysia.

Persamaan penelitian Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah dengan penelitian yang akan dilakukan adalah menggunakan variabel bebas, yaitu pendidikan dan pendapatan. Perbedaan penelitian Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu:

- a. Penelitian Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah menggunakan data sekunder, yaitu dengan data berupa publikasi dan buletin statistik periode 1990-2009 dari Bank Negara Malaysia dan Departemen Statistik Malaysia. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan data primer, yaitu berupa kuesioner.
- b. Penelitian Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah dilakukan di wilayah Malaysia, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan responden di wilayah Surabaya, Gresik, dan Sidoarjo.

2.1.4 Hendon Redzuan, Zuriah Abdul Rahman, Sharifah Sakinah S. H. Aidid (2009)

Judul dari penelitian yang dilakukan oleh Hendon Redzuan, Zuriah Abdul Rahman, dan Sharifah Sakinah (2009) adalah "*Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence from Malaysia*". Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengetahui faktor-faktor penentu dalam permintaan *takaful* keluarga di Malaysia. Faktor-faktor tersebut yaitu pendapatan, inflasi, tabungan, tingkat suku bunga, dan indeks saham gabungan. Sampel dalam penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki *takaful* keluarga di wilayah Malaysia dan

dianalisis menggunakan regresi berganda dengan bantuan statistik *Eview6*. Data didapat dari laporan *takaful* milik Bank Sentral Indonesia-Malaysia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan memiliki pengaruh positif terhadap permintaan *takaful* keluarga pada masyarakat di Malaysia.

Persamaan dari penelitian Hendon Redzuan, Zuriyah Abdul Rahman, dan Sharifah Sakinah dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada penggunaan salah satu variabel, yaitu tingkat pendapatan. Perbedaan penelitian Hendon Redzuan, Zuriyah Abdul Rahman, dan Sharifah Sakinah dan penelitian yang akan dilakukan yaitu:

- a. Penelitian ini menggunakan data laporan *takaful* milik Bank Sentral Indonesia-Malaysia sebagai sampel, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan kuesioner.
- b. Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat di wilayah Malaysia, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan masyarakat di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik.

2.1.5 Vourtdachbelina Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) ini berjudul “Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Berpengaruh Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Manado”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi Prudential di kota Manado. Metode penelitian yang digunakan adalah asosiatif dengan teknik analisis

regresi linier berganda. Sampel yang digunakan sebanyak 75 responden dari populasi sebanyak 300 nasabah. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa gaya hidup dan tingkat pendapatan berpengaruh terhadap keputusan menggunakan produk asuransi.

Persamaan dari penelitian Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing dengan penelitian yang akan dilakukan adalah salah satu variabel menggunakan variabel bebas dari segi demografi, yaitu tingkat pendapatan. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah:

- a. Terdapat tambahan item pada variabel faktor demografi, yaitu tingkat pendidikan, sedangkan penelitian Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing variabel gaya hidup.
- b. Variabel terikat yang digunakan dalam penelitian ini adalah asuransi syariah secara umum, sedangkan penelitian Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing Asuransi Prudential.
- c. Penelitian Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing mengambil sampel dari nasabah Asuransi Prudential di kota Manado, sedangkan penelitian yang akan dilakukan peneliti mengambil sampel di kota Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik yang telah memutuskan untuk membeli asuransi syariah.

2.1.6 Sri Hermawati (2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Hermawati (2013) ini mengambil judul “Pengaruh Gender, Tingkat Pendidikan, dan Usia Terhadap Kesadaran Berasuransi pada Masyarakat Indonesia”. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk

mengetahui pengaruh gender, tingkat pendidikan, dan usia terhadap kesadaran masyarakat untuk berasuransi. Data didapat dengan menggunakan *random sampling* sebanyak 350 responden di beberapa kota di Pulau Jawa dan sampel diambil secara acak. Data didapat dengan menggunakan kuesioner, sementara alat analisis data yang digunakan adalah Manova. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa tingkat pendidikan memiliki pengaruh terhadap pengetahuan dan pemahaman tentang asuransi. Pengetahuan dan pemahaman tentang asuransi inilah yang disebut dengan kesadaran berasuransi dalam penelitian Sri Hermawati (2013).

Persamaan dari penelitian Sri Hermawati dengan penelitian yang akan dilakukan adalah salah satu variabel menggunakan variabel bebas dari segi faktor demografi, yaitu tingkat pendidikan. Perbedaan penelitian Sri Hermawati dengan penelitian yang akan dilakukan antara lain:

- a. Adanya tambahan item pada variabel faktor demografi, yaitu tingkat pendapatan, sedangkan Sri Hermawati menggunakan gender dan usia.
- b. Variabel terikat dalam penelitian yang akan dilakukan adalah asuransi secara umum, sedangkan Sri Hermawati menggunakan asuransi jiwa.
- c. Penelitian Sri Hermawati mengambil sampel yang tersebar di beberapa kota di Pulau Jawa, sedangkan penelitian yang akan dilakukan mengambil sampel di wilayah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik.

Tabel 2.1
PERSAMAAN DAN PERBEDAAN PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian	Mahdzan dan Victorian (2013)	Fendy Chuandra dan Vivi Liani (2019)	Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2012)	Hendon Redzuan, Zuriyah Abdul Rahman, dan Shrifah Sakinah (2009)	Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014)	Sri Hermawati (2013)
Judul	<i>A Focus on Saving Motives and Financial Literacy</i>	Analisis Pengaruh Faktor Demografi, Financial Literacy dan <i>Saving Motives</i> Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa <i>Unit-Link</i> di Kota Batam	<i>Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia</i>	<i>Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence from Malaysia</i>	Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Berpengaruh Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Manado	Pengaruh Gender, Tingkat Pendidikan, dan Usia Terhadap Kesadaran Berasuransi pada Masyarakat Indonesia
Tujuan	Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa dari pemilik polis pada lima perusahaan di Kuala Lumpur, Malaysia.	Menganalisis faktor deografi, literasi keuangan, dan <i>saving motives</i> (motif menabung) terhadap permintaan asuransi jiwa <i>unit-link</i> di kota Batam	Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan <i>takaful</i> keluarga	Mengidentifikasi dan mengetahui faktor-faktor penentu dalam permintaan <i>takaful</i> keluarga di Malaysia.	Mengetahui pengaruh dari gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi Prudential di kota Manado.	Mengetahui pengaruh gender, tingkat pendidikan, dan usia terhadap kesadaran masyarakat untuk berasuransi.
Populasi	Penduduk pengguna asuransi jiwa di Kuala Lumpur, Malaysia.	Masyarakat yang memiliki asuransi jiwa <i>unit-link</i>	Masyarakat di Malaysia yang menggunakan asuransi.	Masyarakat di Malaysia yang menggunakan asuransi	300 nasabah asuransi Prudential di kota Manado.	Penduduk yang berada di beberapa kota di Pulau Jawa.
Sampel	259 responden pengguna asuransi jiwa di Kuala Lumpur, Malaysia	Masyarakat yang telah memiliki asuransi di wilayah kota Batam.	Data publikasi dan buletin statistik periode 1990-2009 dari Bank Negara Malaysia dan Departemen Statistik Malaysia.	Data laporan <i>takaful</i> milik Bank Sentral Indonesia-Malaysia.	75 responden asuransi Prudential di kota Manado.	350 responden di beberapa kota di Pulau Jawa.

Penelitian	Mahdzan dan Victorian (2013)	Fendy Chuandra dan Vivi Liani (2019)	Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2012)	Hendon Redzuan, Zuriyah Abdul Rahman, dan Shrifah Sakinah (2009)	Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014)	Sri Hermawati (2013)
<p>Hasil Penelitian</p>	<p>Adanya pengaruh signifikan dari faktor demografi dan motif menabung terhadap permintaan asuransi jiwa.</p>	<p>Pendidikan dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa <i>unit-link</i>. Sedangkan dari empat faktor <i>saving motives</i> (motif menabung) terdapat dua faktor yang berpengaruh positif (<i>Life-Cycle Motives</i> dan <i>Wealth Accumulation Motives</i>), <i>Bequest Motives</i> berpengaruh negatif, dan <i>Precautionary Motives</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa <i>unit-link</i>.</p>	<p>PDB per kapita, tabungan, dan pendidikan memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan <i>takaful</i> keluarga di Malaysia.</p>	<p>Pendapatan memiliki pengaruh positif terhadap permintaan <i>takaful</i> keluarga pada masyarakat di Malaysia.</p>	<p>Gaya hidup dan tingkat pendapatan berpengaruh terhadap keputusan menggunakan produk asuransi terhadap keputusan pembelian asuransi.</p>	<p>Tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pengetahuan dan pemahaman tentang asuransi.</p>

Sumber: Mahdzan dan Vicotrian (2013), Chuandra dan Liani (2019), Gustina dan Abdullah (2012), Redzuan, *et al* (2009), Faungiljanan, *et al* (2014), Sri Hermawati (2013).

2.2 Landasan Teori

Sebagai dasar dan alat pendukung penelitian yang berjudul “Pengaruh Faktor Demografi dan Motif Menabung Terhadap Permintaan Asuransi Syariah” maka akan diuraikan teori-teori yang berkaitan dengan topik penelitian.

2.2.1 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 Djokopranto, 2011). Perencanaan dan pengelolaan keuangan penting dilakukan oleh semua orang sejak awal, tidak hanya untuk masyarakat muda, melainkan juga masyarakat yang menjelang atau sudah pensiun. Pengelolaan keuangan dan kekayaan tidak hanya melakukan investasi saja, namun juga segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan dalam perencanaan keuangan pribadi maupun keluarga. *Wealth Management* dibutuhkan untuk mengelola keuangan dengan pengetahuan yang cukup mengenai macam-macam instrumen investasi keuangan, serta pengetahuan tentang ekonomi global. 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:

وَأَيُّخْشِ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا 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*. Penjelasan aspek-aspek tersebut antara lain:

1. *Wealth Creation*, yaitu proses cara seseorang mendapatkan penghasilan sesuai dengan prinsip syariah, yaitu dengan cara yang halal. Harta yang didapat dari cara halal dapat membawa keberkahan bagi diri sendiri ataupun keluarga.
2. *Wealth Accumulation*, yaitu cara seseorang mengoptimalkan hartanya untuk kebutuhan jangka panjang. Hal ini dapat dilakukan dengan memutar atau menginvestasikan sebagian harta pada investasi, seperti saham, sukuk (obligasi syariah), reksadana syariah, ataupun properti.
3. *Wealth Protection*, yaitu konsep dengan tujuan sebagai perlindungan terhadap harta (*maal*) dengan mekanisme tertentu untuk masa depan. Mekanisme ini dapat dilakukan dengan mempersiapkan sejumlah aset yang dapat dicairkan saat dibutuhkan, menabung, serta mengikuti program asuransi syariah (*takaful*).
4. *Wealth Purification*, adalah proses membersihkan atau menjernihkan harta. Konsep ini menjadi kelebihan dari sistem *Islamic Wealth management*. Hal ini dapat dilakukan dengan menyisihkan sebagian harta untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan, seperti *zakat, infaq*, dan sedekah.
5. *Wealth Distribution*, yaitu proses pengaturan pembagian harta melalui cara hibah, wakaf, atau warisan berdasarkan dalam prinsip syariah.

Berdasarkan dari kelima aspek *islamic wealth management*, yang masuk dalam kategori penelitian yaitu aspek *Wealth Accumulation* dan *Wealth Protection*.

seseorang harus melakukan pengeolaan harta secara optimal dan menginvestasikan dananya sebagai bentuk perlindungan dari kemungkinan hal yang buruk yang terjadi di masa mendatang dengan cara mengikuti program asuransi syariah.

2.2.2 Asuransi dan Asuransi Syariah (Takaful)

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 adalah kontrak beberapa peserta selaku tertanggung kepada perusahaan asuransi sebagai penanggung yang berkeinginan untuk memberi ganti rugi ketika terjadi musibah, dengan terjadinya pertanggungan oleh perusahaan asuransi kepada pihak tertanggung, maka tertanggung wajib membayar premi berupa uang kepada perusahaan asuransi (Hardi, 2015).

Asuransi Syariah atau yang lebih dikenal dengan *Takaful* 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. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa *ta'awun* prinsip dasarnya

adalah dasar syariat yang saling toleran terhadap sesama manusia untuk menjalin kebersamaan dalam meringankan bencana yang mungkin dialami. Asuransi syariah memberlakukan sebuah sistem, dimana setiap peserta akan menghibahkan sebagian atau seluruh kontribusi dana yang akan digunakan untuk membayar klaim jika ada peserta lain yang mengalami risiko atau musibah.

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:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ 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 Ansor*, 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.

Asuransi syariah juga memiliki manfaat yang begitu besar bagi masyarakat, seperti:

- (1) Mengurangi beban biaya rumah sakit jika seseorang menderita sakit sesuai dengan kesepakatan akad yang dibuat;
- (2) Mendapatkan uang tabungan dari pembiayaan premi disetiap bulan sesuai akad;
- (3) Mendapatkan keuntungan dari hasil investasi yang dilakukan dan dibagi sesuai kesepakatan;
- (4) Saling tolong menolong satu sama lain dan mendapatkan pahala;
- (5) Ahli waris akan mendapatkan uang apabila peserta meninggal dunia.

2.2.3 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 تُحَرِّمُوا 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 dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah perbuatan untuk meminta atau mendapatkan sesuatu (Website resmi Kamus Besar Bahasa Indonesia, diakses pada 17 November 2019). 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 menurut Moffat yang dimuat dalam Chuandra dan Liani (2019) adalah hubungan antara kuantitas produk atau layanan jasa yang akan dibeli dan dibayar oleh pelanggan. Permintaan seseorang terhadap suatu barang atau jasa atas perusahaan merupakan hal utama yang menentukan penjualan dari perusahaan tersebut, sehingga membuat permintaan menjadi faktor penting pada setiap perusahaan. Permintaan membeli muncul dari keinginan seseorang untuk mendapatkan dan memakai produk. Permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah tentunya juga 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) menggunakan indikator untuk mengukur permintaan asuransi

syariah dengan menggunakan premi atau kontribusi yang dibayarkan perbulan oleh responden dalam mata uang rupiah (IDR). Pada penelitian ini variabel permintaan asuransi syariah terbagi menjadi beberapa tingkatan tersebut di jelaskan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 2.2
Tingkat Permintaan 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
5	≥ Rp 2.100.000

Sumber: Data diolah

2.2.4 Faktor Demografi

Faktor Demografi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia mengartikan ilmu mengenai susunan, jumlah, dan perkembangan penduduk, ilmu yang memberikan uraian atau gambaran statistik mengenai suatu lembaga dilihat dari sudut sosial politik atau ilmu kependudukan (diakses dari website resmi Kamus Besar Bahasa Indonesia pada 27 September 2019). Demografi digolongkan berdasarkan pada faktor-faktor, seperti tingkat pendidikan, pendapatan, agama, usia, status pernikahan, jenis kelamin, dan lainnya. Penelitian ini mengambil dua faktor yang dijadikan sebagai objek keputusan dalam membeli asuransi syariah, yaitu:

a. 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 mulai, 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, menengah, atas atau umum, dan tinggi. Sedangkan pendidikan nonformal merupakan jalur pendidikan selain pendidikan formal yang dapat dilakukan secara terstruktur dan berjenjang. Penelitian ini menggunakan tingkat pendidikan dari jalur pendidikan formal dan jenjang pendidikan sebagai pengukur, tingkatan tersebut di jelaskan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 2.3
Tingkat Pendidikan Indonesia

Skor	Tingkat Pendidikan
1	SD
2	SMP
3	SMA/SMK/MA
4	DIPLOMA
5	SARJANA/D4
6	PASCASARJANA

Sumber: Data diolah

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 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)

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. Sri Hermawati (2013) menyatakan bahwa pengetahuan dan pemahaman responden terhadap asuransi dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, sehingga juga mempengaruhi permintaan dalam pembelian asuransi.

b. 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.

Pendapatan sering dijadikan sebagai tolak ukur kesejahteraan dan pertumbuhan ekonomi seseorang. Seseorang harus bekerja agar memperoleh pendapatan dan 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 ذُرِّيَّتَهُمْ ضِعْفًا 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 jalur yang dibenarkan oleh Allah SWT sebagai ungkapan atas rasa bersyukur. Jika bersyukur maka nikmat Allah pasti akan ditambah. 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).

Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi cenderung akan melakukan permintaan untuk membeli asuransi syariah. Menurut Fautngiljanan, Agus Supandi, dan Yantje Uhing (2014) pendapatan memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan pembelian produk asuransi. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh, maka semakin besar kemampuan seseorang membeli produk dari asuransi syariah. Pendapatan seseorang diukur dari beberapa tingkatan pendapatan yang dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2.4
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

2.2.5 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*

Merupakan 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. Seseorang yang membeli asuransi syariah bertujuan untuk melindungi diri

dan keluarga dari risiko yang terjadi di masa mendatang agar dapat hidup sejahtera.

b. *Life Cycle Motive*

Merupakan 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.

c. *Bequest Motive*

Merupakan 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*

Merupakan 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.

Penjelasan empat motif menabung menurut Mahdzan dan Victorian (2013) mempengaruhi permintaan seseorang dalam memiliki asuransi syariah. Oleh karena itu seseorang membutuhkan perlindungan dan mendapatkan hasil yang dirasakan dari pembelian asuransi apa bila terjadi risiko di masa depan. Berikut ini adalah indikator variabel motif menabung (Mahdzan dan Victorian, 2013):

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).

2.2.6 Pengaruh Faktor Demografi Terhadap Permintaan Membeli Asuransi

Syariah

Tingkat 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.

Selain pendidikan, 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 diri, keluarga, serta hartanya dari segala risiko yang akan terjadi di masa depan. Hal ini berbanding terbalik 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.

2.2.7 Pengaruh Motif Menabung Terhadap Permintaan Membeli Asuransi

Syariah

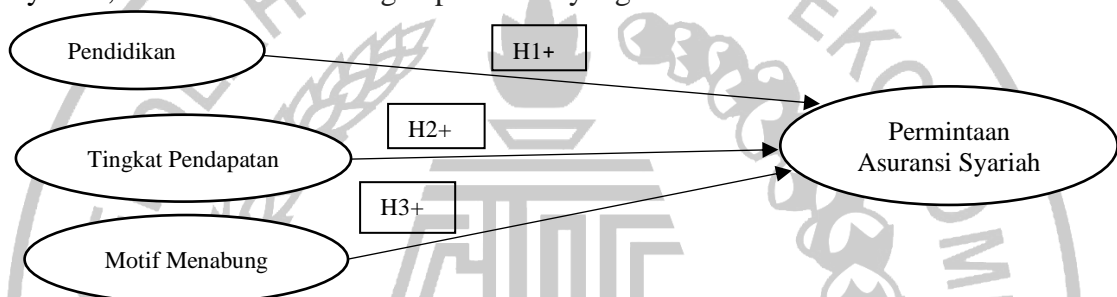
Motif menabung merupakan faktor yang mempengaruhi permintaan pembelian asuransi syariah. Mahdzan dan Victorian (2013) menyatakan bahwa terdapat empat motif seseorang dalam menabung, yaitu *Precautionary Motive*, *Life Cycle Motive*, *Bequest Motive*, serta *Wealth Accumulation Motive*. *Precautionary Motive*, adalah motif berjaga-jaga, mengacu pada usaha seseorang untuk mengurangi kejadian yang tidak pasti di dalam kehidupan, seperti kematian atau kecacatan. Motif ini menjadi tujuan seseorang untuk melindungi diri dan keluarga dari risiko yang terjadi di masa mendatang agar dapat hidup sejahtera.

Life Cycle Motive adalah 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. *Bequest Motive* merupakan motif warisan, mengacu pada niat seseorang untuk meninggalkan warisan harta kepada keluarga, orang terdekat, atau tanggungan. *Wealth Accumulation Motive*, merupakan motif pengakumulasi kekayaan, mengacu pada keinginan seseorang untuk menabung dan mengakumulasi hartanya untuk menghindari risiko yang terjadi di masa depan,

seperti sakit dan membutuhkan biaya untuk pengobatan. Seseorang perlu untuk melindungi diri ataupun keluarganya dari kemungkinan hal buruk yang terjadi di masa depan. Maka dari itu permintaan seseorang dalam membeli asuransi syariah dipengaruhi oleh keempat faktor tersebut.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran ini dibuat untuk mempermudah memahami pengaruh antara faktor demografi dan motif menabung terhadap keputusan membeli asuransi syariah, berikut model kerangka penelitian yang diambil:



Sumber: Fautngiljanan, *et al* (2014), Sri Hermawati (2013), Mahdzan dan Victorian (2013), Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2012)

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Penelitian

2.4 Hipotesis Penelitian

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

H₁ : Pendidikan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

H₂ : Tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

H₃ : Motif menabung berpengaruh positif signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.

