

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### A. Landasan Teori

#### 1. Asuransi

##### a. Sejarah Singkat Asuransi Syariah

Perkembangan asuransi syariah tidak bisa lepas dari perkembangan asuransi konvensional yang sudah ada lebih dahulu. Clayton menyatakan bahwa “ide asuransi muncul dan berkembang sejak zaman Babilonia sekitar 3000 tahun sebelum masehi. Pada perkembangan asuransi yang tumbuh berkembang di Negara barat, kemudian berdirilah Lloyd of London sebagai cikal bakal asuransi konvensional.”<sup>1</sup> Setelah berdirinya Llyod, kemudian muncul asuransi-asuransi konvensional lain yang semakin berkembang pesat.

Selanjutnya, perkembangan asuransi telah memasuki fase yang memberikan muatan yang sangat besar sebagai aspek bisnis dalam mencari untung yang sebesar-besarnya. Nilai-nilai sosial yang merupakan konsep awal sudah mulai ditinggalkan, hal ini terjadi setelah bisnis asuransi memasuki era modern. Keberadaan asuransi konvensional ini apabila ditinjau dari hukum perikatan Islam termasuk akad yang haram sebab operasionalnya mengandung unsur *gharar*, *maysir* dan *riba*.<sup>2</sup> Atas

---

<sup>1</sup>Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 240.

<sup>2</sup>Ibid, 243.

dasar ini maka asuransi syariah mulai dikembangkan untuk mewujudkan asuransi yang sesuai syariat Islam.

Berbeda dengan asuransi konvensional, sejarah lahirnya asuransi syariah berasal dari budaya suku Arab dengan sebutan *Al 'Āqilah*. Konsep *Al 'āqilah* ini diterima dan menjadi bagian dari hukum Islam.

Dalam budaya suku Arab dulu, jika anggota suku membunuh anggota suku yang lain, maka ahli waris terbunuh berhak atas kompensasi (bayaran uang darah) sebagai penutupan. Kemudian Rasulullah saw membuat ketentuan tentang penyelamatan jiwa para tawanan yang tertahan oleh musuh karena perang, maka harus membayar tebusan untuk membebaskannya. Selain itu, Rasulullah saw juga telah menetapkan manajemen *sharing of risk* dengan memberikan sejumlah kompensasi untuk berbagai kecelakaan akibat perang.<sup>3</sup>

Perkembangan asuransi syariah sudah dimulai dengan berdirinya The United Insurance company Ltd pada tahun 1968. Kemudian berdirinya beberapa perusahaan asuransi lainnya. Di Indonesia sendiri, berdirinya Bank Muamalat pada bulan Juli 1992 menjadi alasan bagi kalangan cendekiawan untuk mendirikan lembaga keuangan lainnya yang berbasis syariah. salah satunya adalah lembaga asuransi. Pada 27 Juli 1993 dibentuk tim TEPATI (Tim Pembentukan Takaful Indonesia) yang disponsori oleh Yayasan Abdi Bangsa (ICMI), Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Tugu Mandiri, dan Departemen Keuangan. Selanjutnya, pada

---

<sup>3</sup> Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau dari Perbandingan dengan Asuransi Konvensional* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011), 5.

tahun berikutnya beberapa orang anggota TEPATI bertolak ke Malaysia untuk mempelajari operasional asuransi Islam. Pada Oktober 1993 diadakan seminar nasional di Hotel Indonesia. PT Syarikat Takaful Indonesia berdiri dan ditunjuk menjadi *holding company*. Selanjutnya, PT Syarikat Takaful Indonesia mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga yang berdiri pada tanggal 25 Agustus 1994 dan PT Asuransi Takaful Umum pada tanggal 2 Juni 1995.

Tahun 2001, muncul asuransi Islam lainnya, yaitu Mubarakah Syariah, Tripakarta Cabang Syariah, Great Estern Cabang Syariah, MAA Cabang Syariah, Bumi Putra Cabang Syariah, Jasindo Cabang Syariah, BSAM Cabang Syariah, Bringin Life Cabang Syariah, dan seterusnya.<sup>4</sup>

b. Pengertian Asuransi Syariah

Dalam konsep asuransi syariah, asuransi disebut dengan takaful, *ta'min* dan *Islamic insurance*. Takaful mempunyai arti saling menanggung antar-umat manusia sebagai makhluk sosial. *Ta'mīn* berasal dari kata "*amanah*" yang berarti memberikan perlindungan, kata aman serta bebas dari rasa takut. Adapun *Islamic Insurance* mengandung makna "*pertanggung*" atau "*saling menanggung*".<sup>5</sup>

Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah disebutkan bahwa yang dimaksud dengan asuransi syariah (*ta'min, takaful atau tadamun*) adalah

---

<sup>4</sup>Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah* ...., 243.

<sup>5</sup>Ibid, 237.

usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Adapun akad (perikatan) yang syariah adalah akad yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zulm* (penganiayaan), *rishwah* (suap), barang haram dan maksiat.<sup>6</sup>

c. Dasar Hukum Asuransi Syariah

1) Alquran

Praktik asuransi tidak disebutkan secara tegas dalam Alquran. Alquran hanya mengakomodasi beberapa ayat yang mempunyai nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti tolong-menolong, kerja sama atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian yang diderita di masa yang akan datang. Diantara ayat-ayat alquran tersebut adalah perintah Allah swt untuk mempersiapkan hari depan. Allah swt berfirman dalam QS. An-Nisa ayat 9 :

وَلِيَحْشَ الْوَالِدِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَةً ضِعَفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ  
وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

<sup>6</sup>Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah...*, 237

“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.”<sup>7</sup>

Ayat ini menggambarkan kepada kita tentang pentingnya *planning* atau perencanaan yang matang dalam mempersiapkan hari depan.

## 2) Hadis

Asuransi juga sesuai dengan hadis Rasulullah saw tentang anjuran untuk tolong-menolong antar sesama saudara muslim.

حَدَّثَنَا أَبُو نَعِيمٍ حَدَّثَنَا زَكَرِيَّا عَنْ عَامِرٍ قَالَ سَمِعْتُهُ يَقُولُ سَمِعْتُ التُّعْمَانَ بْنَ بَشِيرٍ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَرَى الْمُؤْمِنِينَ فِي تَرَاحِمِهِمْ وَتَوَادِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ كَمَثَلِ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى عَضْوًا تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ جَسَدِهِ بِالسَّهْرِ وَالْحُمَّى

Telah menceritakan kepada kami Abu Nu'aim telah menceritakan kepada kami Zakariya dari 'Amir dia berkata; saya mendengar An Nu'man bin Basyir berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Kamu akan melihat orang-orang mukmin dalam hal saling mengasihi, mencintai, dan menyayangi bagaikan satu tubuh. Apabila ada salah satu anggota tubuh yang sakit, maka seluruh tubuhnya akan ikut terjaga dan panas (turut merasakan sakitnya)."<sup>8</sup>

<sup>7</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Surabaya: Al Hidayah, 2002), 116.

<sup>8</sup>Imam Abi 'Abdillah Muhammad bin Ismail Ibnu Ibrahim bin Maghfiroh Bardzabah al-Bukhari Al-Ja'fiyyi, *Sahih Buhari Kitab Diyat* (Beirut: Darul Kutub Al-'Ilmiyah) 1992), 104

### 3) Ijtihad

Khalifah Umar bin Khattab pernah mempraktikkan *al 'aqilah* yaitu iuran daerah yang dilakukan dari pihak laki-laki (*aṣabah*) dari si pembunuh yang membunuh karena tidak disengaja. Umar juga yang pertama kali mengeluarkan perintah untuk menyiapkan daftar secara profesional perwilayah dan orang yang terdaftar diwajibkan saling menanggung beban.<sup>9</sup>

Atas tindakan Umar dalam menerapkan *al 'aqilah* ini, para sahabat lain tidak ada yang menentang keputusan Umar ini. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terjadi ijma dikalangan para sahabat mengenai kebijakan Umar ini.

#### d. Prinsip-Prinsip Dasar Asuransi Syariah

##### 1) Saling bertanggung jawab

Asuransi syariah memiliki rasa tanggung jawab bersama untuk membantu dan menolong peserta lain yang mengalami musibah dengan niat ikhlas, karena memikul tanggung jawab dengan niat ikhlas itu merupakan ibadah kepada Allah swt.

##### 2) Saling tolong menolong

Para peserta asuransi Syariah diharapkan saling bekerja sama dan saling membantu dalam mengatasi kesulitan yang dihadapi karena suatu musibah yang dideritanya.

---

<sup>9</sup>Widyaningsih, dkk. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana Media Group, 2006), 194.

### 3) Saling melindungi dari segala penderitaan

Para peserta asuransi syariah diharapkan dapat berperan pelindung bagi peserta lain yang sedang menderita kerugian atau musibah.

AM. Hasan Ali menyatakan bahwa selain dari tiga prinsip pokok tersebut, ada lagi beberapa prinsip yang harus ada dalam asuransi syariah antara lain prinsip tauhid (*unity*), keadilan (*justice*), amanah (*al amanah*), kerelaan (*ar-riḍa*), dan sebagainya. Prinsip ini penting karena dalam asuransi syariah tidaklah terlalu jauh berbeda dengan prinsip dasar yang berlaku pada konsep ekonomi Islam secara konprehensif dan bersifat *major*.<sup>10</sup>

Dalam berasuransi syariah hendaknya harus dilandasi dengan prinsip ketauhidan, sehingga dalam melakukan aktivitas asuransi ada semacam keyakinan dalam hati bahwa Allah swt selalu mengawasi seluruh gerak-gerik manusia yang bertransaksi tersebut.<sup>11</sup>

Keadilan dalam pelaksanaan asuransi syariah harus dipahami sebagai upaya untuk menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah (anggota) dan perusahaan asuransi yaitu yang pertama, mewajibkannya untuk selalu membayar iuran uang premi dalam jumlah tertentu kepada perusahaan asuransi dan mempunyai hak untuk mendapatkan sejumlah dana santunan jika terjadi peristiwa kerugian. Kedua, perusahaan asuransi

---

<sup>10</sup>AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis & Praktis* (Jakarta: Kencana, 2004), 126.

<sup>11</sup>Ibid.

yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana mempunyai kewajiban membayar klaim (dana santunan) kepada nasabah. Jika ada keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan asuransi dari hasil investasi dana nasabah, maka harus dibagai sesuai dengan akad yang disepakati ketika transaksi dilakukan.<sup>12</sup>

Prinsip amanah bagi perusahaan asuransi dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode secara benar. Adapun prinsip amanah bagi peserta asuransi adalah kewajiban para nasabah untuk menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran premi sebagaimana yang telah disepakati bersama dan dilarang memberi informasi yang tidak.

Prinsip kerelaan yang berlaku untuk ekonomi Islam juga berlaku untuk perusahaan asuransi syariah. Dalam asuransi syariah, unsur kerelaan untuk menyetorkan dana *tabarru'* yang dapat digunakan untuk membantu sesama anggota jika ada yang mendapat musibah.<sup>13</sup>

e. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi

Pengelolaan asuransi syariah didasarkan pada kontrak mudharabah yakni kontrak kerja sama antara dua pihak (peserta dan perusahaan). Pihak yang satu memiliki modal (uang) tetapi tidak mengelola secara maksimal karena memang tidak memiliki kemampuan dan waktu. Sementara itu, di pihak lain memiliki kemampuan, waktu dan pengalaman

---

<sup>12</sup>Ibid, 127.

<sup>13</sup>Ibid, 130.

yang baik, tetapi tidak memiliki dana. Penggabungan dua unsur ini terjadilah kontrak usaha yang menguntungkan kedua belah pihak. Apabila ada hasil dari usaha ini, maka akan dibagi dua, satu bagian untuk pemilik modal dan satu bagian lagi untuk perusahaan yang mengelola dana tersebut setelah dipotong biaya administrasi seperlunya atau pajak yang telah ditetapkan.

Berdasarkan kontrak *mudharabah* tersebut, ada dua cara pengelolaan dana asuransi syariah di Indonesia:

1) Pengelolaan dana yang memiliki unsur tabungan (*saving*)

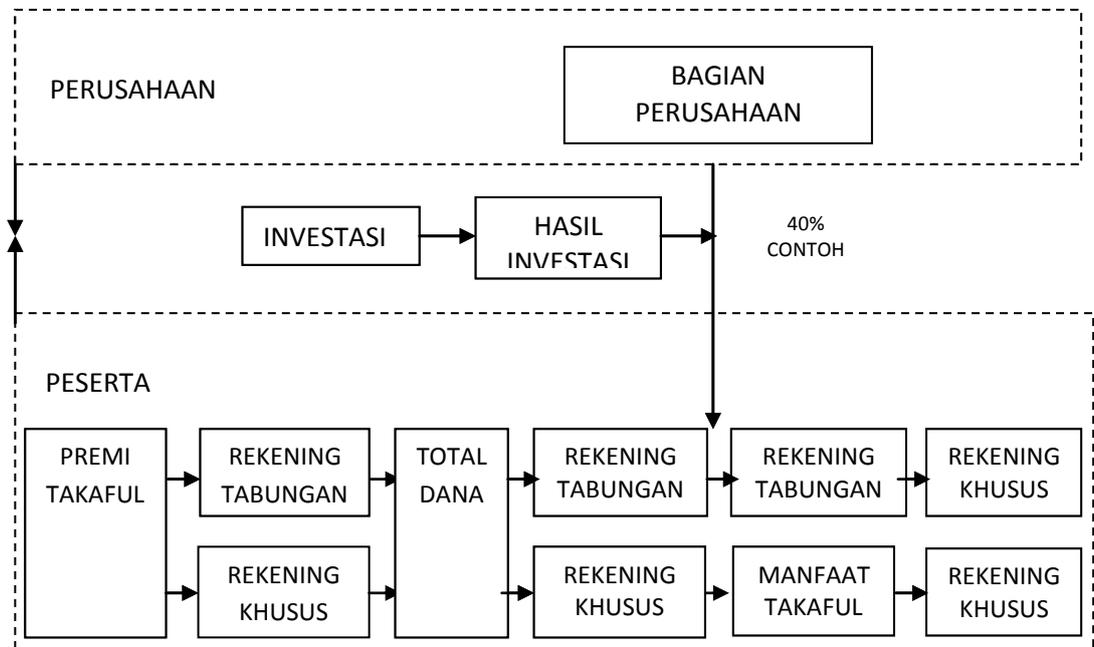
Mekanisme pengelolaan dana yang memiliki unsur tabungan adalah setiap premi yang dibayarkan oleh peserta akan dimasukkan ke dalam dua rekening yaitu rekening untuk dana tabungan (*saving*) dan rekening untuk dana *tabarru'* (sosial) yang telah diniatkan oleh peserta asuransi untuk dijadikan dana tolong menolong, dana ini akan digunakan apabila ada peserta asuransi yang meninggal dunia atau kontrak transaksi sudah berakhir dengan catatan ada surplus dana. Dana *tabarru'* tidak bisa diambil jika perjanjian belum berakhir berhenti menjadi peserta asuransi syariah. Hasil investasi yang diperoleh perusahaan akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan yakni sekitar 40% merupakan hak perusahaan untuk biaya operasional, sedangkan 60% dibayarkan kepada peserta dalam bentuk manfaat asuransi.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup>Ibid, 169.

Gambar 2.1

Skema mekanisme pengelolaan dana pada premi dengan unsur tabungan

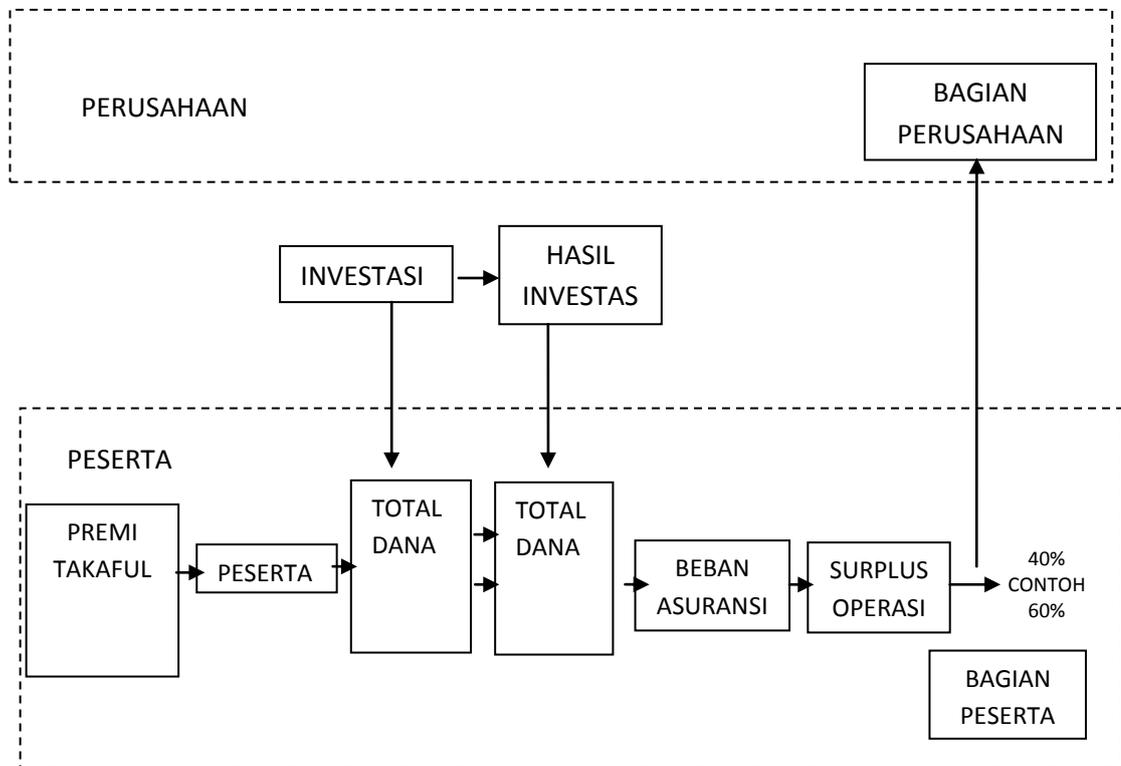


## 2) Produk asuransi syariah *non-saving*.

Mekanisme pengelolaan dana (premi) asuransi syariah tanpa tabungan (*non-saving*) adalah dana yang diserahkan kepada perusahaan asuransi hanya berupa dana *tabarru'* (dana sosial) yang akan dimasukkan ke dalam rekening khusus. Dana ini oleh perusahaan asuransi diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah. Jika ada surplus dana, maka peserta asuransi akan mendapat keuntungan bagian sesuai dengan nisbah yang telah ditetapkan, yakni 40% untuk para peserta dan 60% untuk perusahaan asuransi sebagai pihak yang mengelola dana.<sup>15</sup>

<sup>15</sup>Ibid, 170

Gambar 2.2  
Skema mekanisme pengelolaan dana pada premi dengan unsur non-tabungan



#### f. Jenis Produk Asuransi Syariah

Sehubungan dengan mekanisme pengelolaan dana tersebut, asuransi syariah menawarkan dua produk jenis pertanggungan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut<sup>16</sup>:

##### 1) Asuransi Syariah Keluarga (Asuransi Jiwa)

Asuransi keluarga adalah asuransi yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kematian dan kecelakaan atas diri asuransi. Dalam musibah kematian yang akan menerima santunan sesuai dengan perjanjian adalah keluarga atau ahli warisnya.

<sup>16</sup>Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah ...*, 269.

atau orang yang ditunjuk dalam halorang yang tidak punya ahli waris. Dalam musibah kecelakaan yang tidak mengakibatkan kematian, santunan akan diterima oleh peserta yang mengalami musibah/masih hidup.

Adapun jenis asuransi syariah keluarga (asuransi jiwa) dibagi dua macam, sebagai berikut <sup>17</sup>:

- a) Asuransi syariah dengan unsur tabungan antara lain Asuransi Syariah berencana atau dana investasi, Asuransi syariah dana haji, Asuransi pendidikan atau dana siswa.
- b) Asuransi syariah tanpa unsur tabungan antara lain Asuransi syariah berjangka, Asuransi syariah majlis taklim, Asuransi syariah khairat keluarga, Asuransi syariah pembiayaan, Asuransi syariah kecelakaan diri, Asuransi syariah wisata dan perjalanan, Asuransi syariah kecelakaan siswa, Asuransi syariah perjalanan haji dan umroh.

## 2) Asuransi Syariah Umum (Asuransi Umum)

Asuransi umum adalah asuransi yang memberi perlindungan dalam menghadapi bencana atau kecelakaan atas harta milik peserta asuransi seperti rumah, kendaraan bermotor atau bangunan pabrik. <sup>18</sup>

Adapun jenis asuransi syariah yang bersifat umum antara lain Asuransi syariah kebakaran, Asuransi syariah kendaraan bermotor, Asuransi syariah risiko pembangunan, Asuransi syariah pengangkutan barang, Asuransi syariah risiko mesin.

---

<sup>17</sup>Ibid, 271.

<sup>18</sup>Ibid, 272.

## g. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asurani Konvensional

Muhammad Syakir Sula membandingkan perbedaan Asuransi Konvensional dan Asuransi Syariah adalah sebagai berikut:<sup>19</sup>

Tabel 2.1  
Perbedaan Prinsip Asuransi Konvensional dan Syariah

No	Prinsip	Konvensional	Syariah
1	Konsep	Perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri dengan pihak tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan pergantian kepada tertanggung.	Sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerja sama, dengan cara masing-masing mengeluarkan dana tabarru'
2	Asal usul	Dari masyarakat babilonia 4000-3000 SM yang dikenal dengan perjanjian Hammurabi. Dan tahun 1668M di Coffe House London berdirilah Lloyd of London sebagai cikal bakal asuransi konvensional.	Dari <i>al Aqidah</i> , kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang. Kemudian disakan oleh Rasulullah menjadi hukum Islam, bahkan telah tertuang dalam konstitusi pertama di dunia (Piagam Madinah) yang dibuat langsung Rasulullah.
3.	Sumber hukum	Bersumber dari pikiran manusia dan kebudayaan. Berdasarkan hukum positif, hukum alami dan contoh sebelumnya.	Bersumber dari wahyu Ilahi  Sumber hukum dalam syariah Islam adalah Alquran, Sunnah, Ijma', Fatwa Shahabat, Qiyas, <i>Istihsan</i> , <i>urf</i> (Tradisi), dan <i>Mashalih Mursalah</i>
4	<i>Maysir</i> , <i>Gharar</i> , Riba	Tidak selaras dengan syariah Islam karena terdapat 3 hal ini.	Bersih dari praktik <i>Maysir</i> , <i>Gharar</i> , dan Riba
5	DPS (Dewan	Tidak ada. Sehingga ddalam praktiknya	Ada, yang berfungsi untuk mengawasi pelaksanaan

<sup>19</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta : Gema Insani. 2004), 326-328.

	Pengawas Syariah)	banyak bertentangan dengan kaidah-kaidah syara'	operasional perusahaan agar terbebas dari praktik-praktik muamalah yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.
6	Akad	Akad jual beli (akad <i>mu'awadhoh</i> , akad <i>idz'aan</i> , akad <i>gharrar</i> , dan akad <i>mulzim</i> )	Akad <i>tabarru'</i> dan akad tijaroh ( <i>mudarabah</i> , <i>wakalah</i> , <i>wadiah</i> , <i>shirkah</i> , dan sebagainya)
7	Jaminan/risiko	<i>Transfer of risk</i> , di mana terjadi transfer risiko dari tertanggung kepada penanggung	<i>Sharing of risk</i> , di mana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lain ( <i>ta'awun</i> )
8	Pengelolaan dana	Tidak ada pemisahan dana, yang berakibat terjadinya dana hangus (untuk produk <i>saving life</i> )	Pada produk-produk <i>saving life</i> terjadi pemisahan dana, yaitu dana <i>tabarru'</i> , dana dan dana peserta, sehingga tidak mengenal dana hangus. Sedangkan untuk <i>term insurance (life)</i> dan <i>general insurance</i> semuanya bersifat <i>tabarru'</i> .
9	Investasi	Bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan. Dan tidak terbatas pada halal-haramnya objek atau sistem investasi yang digunakan.	Dapat melakukan investasi sesuai ketentuan perundang-undangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bebas dari riba dan tempat-tempat investasi yang terlarang.
10	Kepemilikan dana	Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan. Perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan ke mana saja.	Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi, merupakan milik peserta ( <i>shahibul mal</i> ), asuransi syariah hanya sebagai pemegang amanah ( <i>mudharib</i> ) dalam mengelola dana tersebut.
11	Unsur premi	Unsur premi terdiri dari tabel mortalita ( <i>mortality tables</i> ), bunga ( <i>interest</i> ), biaya-biaya asuransi ( <i>cost of insurance</i> )	Iuran atau kontribusi terdiri dari unsur <i>tabarru'</i> dan tabungan (yang tidak mengandung unsur riba). <i>Tabarru'</i> juga dihitung dari mortalita, tetapi tanpa

			perhitungan bunga teknik.
12	<i>Loading</i>	<i>Loading</i> pada asuransi konvensional cukup besar terutama untuk komisi agen, bias menyerap premi tahun pertama dan kedua. Karena itu, nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada (masih hangus)	Pada sebagian asuransi syariah, loading (komisi agen), tidak dibebankan kepada peserta tapi dari dana pemegang saham. Namun pada sebagian yang lainnya mengambil dari sekitar 20-30% saja dari premi tahun pertama. Dengan demikian nilai tunai tahun pertama sudah terbentuk.
13	Sumber pembayaran klaim	Sumber biaya klaim adalah dari rekening perusahaan, sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung. Murni bisnis dan tidak ada nuansa spiritual.	Sumber pembayaran klaim diperoleh dari rekening <i>tabarru'</i> , yaitu peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah, maka peserta lainnya ikut menanggung bersama risiko.
14	Sistem akuntansi	Menganut konsep akuntansi accrual basis, yaitu proses akuntansi yang mengakui terjadinya peristiwa atau keadaan nonkas. Dan, mengakui pendapatan, peningkatan assets, expenses, liabilities dalam jumlah tertentu yang baru akan diterima pada waktu yang akan datang.	Menganut konsep akuntansi cash basis, mengakui apa yang benar-benar telah ada, sedangkan <i>accrual</i> basis dianggap bertentangan dengan syariah karena mengakui adanya pendapatan, harta beban, atau utang yang akan terjadi pada masa yang akan datang. Sementara apakah itu dapat benar-benar terjadi, hanya Allah yang tahu.
15	Keuntungan / profit	Keuntungan yang diperoleh dari surplus underwriting, komisi reasuransi dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan.	Profit yang diperoleh dari surplus underwriting, komisi reasuransi dan hasil investasi, bukan seluruhnya menjadi milik perusahaan, tetapi dilakukan bagi hasil ( <i>mudharabah</i> ) dengan peserta.
16	Misi dan visi	Secara garis besar misi utama dari asuransi konvensional adalah misi ekonomi dan misi sosial.	Misi yang diemban dalam asuransi syariah adalah misi akidah, misi ibadah ( <i>ta'awun</i> ), misi ekonomi ( <i>iqtisad</i> ), dan misi pemberdayaan umat ( <i>sosial</i> )

## 2. Asuransi Pendidikan

Asuransi pendidikan Syariah merupakan salah satu jenis dari asuransi keluarga (jiwa) yang dirujukan untuk masa depan pendidikan anak. Melalui program ini, anak tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikan. Lebih dari itu, juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang dibayar melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*). Bila peserta masih hidup saat kontrak berakhir maka pembayaran klaim berasal dari rekening tabungan. Tetapi bila peserta meninggal dunia pada saat kontrak masih berlangsung maka pembayaran klaim berasal dari dana *tabarru'*.<sup>20</sup>

## 3. Teori Perilaku Konsumen

### a. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian Konsumen

Proses pengambilan keputusan menunjukkan adanya interaksi antara pemasar dengan konsumennya. Komponen pusat dari model ini adalah pembuatan keputusan konsumen yang terdiri atas proses merasakan dan mengevaluasi informasi merek produk, mempertimbangkan bagaimana alternatif merek dapat memenuhi kebutuhan konsumen, dan pada akhirnya memutuskan merek mana yang akan dibeli.

Terdapat 3 faktor yang mempengaruhi pilihan konsumen. Faktor pertama adalah konsumen individual. Artinya, pilihan untuk membeli suatu produk dipengaruhi oleh hal-hal yang ada pada diri konsumen

---

<sup>20</sup> Yadi Janwari, *Asuransi Syariah* (Bandung : Pustaka Bani Quraisy, 2005), 93.

antara lain kebutuhan, persepsi terhadap karakteristik merek, sikap, kondisi demografis, gaya hidup dan karakteristik kepribadian individu. Faktor kedua yaitu lingkungan yang mempengaruhi konsumen. Jadi, interaksi sosial yang dilakukan seseorang dengan lingkungannya akan mempengaruhi pilihan-pilihan merek produk yang akan dibeli. Faktor ketiga yaitu stimuli pemasaran (strategi pemasaran). Dalam hal ini pemasar berusaha mempengaruhi konsumen dengan menggunakan stimuli-stimuli agar konsumen bersedia memilih produk yang dipasarkannya.

Selanjutnya pemasar harus mengevaluasi strategi yang digunakan dengan melihat respons konsumen untuk memperbaiki strategi selanjutnya. Sementara itu konsumen individual akan mengevaluasi pembelian yang telah dilakukannya.<sup>21</sup>

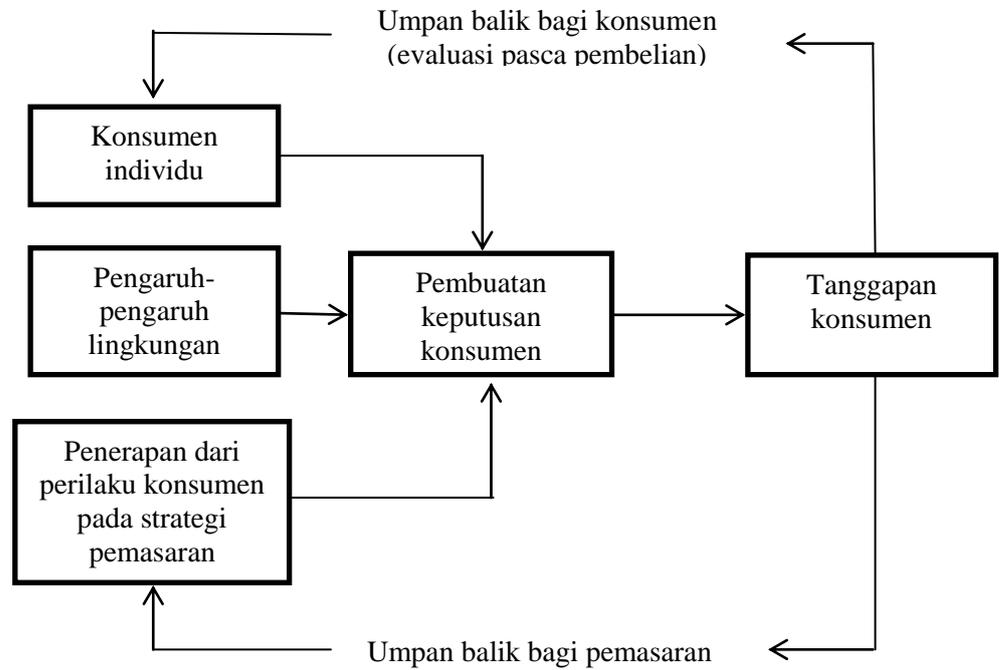
Model perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian seorang konsumen dapat digambarkan sebagai berikut <sup>22</sup>:

---

<sup>21</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. (Jakarta : Penerbit Erlangga., 1997), 7

<sup>22</sup> Sutisna, *Perilaku Konsumen Dan Komunikasi Pemasaran* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002),6

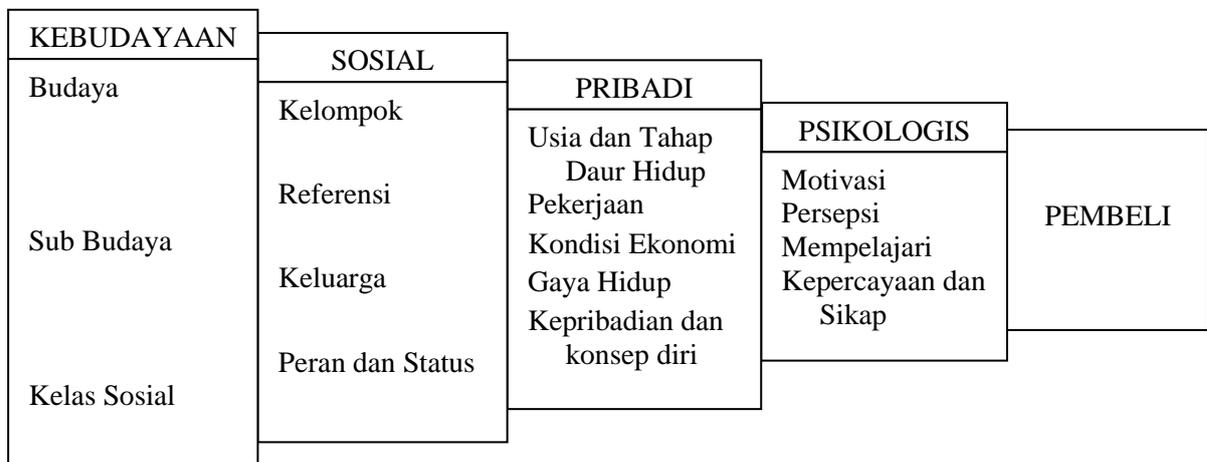
Gambar 2. 3  
Model Perilaku Konsumen



b. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen

Philip Kotler merumuskan ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, antara lain seperti pada gambar berikut ini :

Gambar 2. 4  
Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen



## 1) Faktor kebudayaan

### a) Kebudayaan

Tumbuh dalam suatu masyarakat, seorang anak mempelajari nilai, persepsi, keinginan dan perilaku dasar dari keluarga dan lembaga-lembaga penting lainnya. Para pemasar selalu mencoba menempatkan pergeseran budaya dalam rangka mengkhayalkan produk baru yang diinginkan.<sup>23</sup>

### b) Subbudaya

Setiap budaya memuat subbudaya yang lebih kecil, atau kelompok-kelompok orang dengan sistem nilai terpisah berdasarkan pengalaman dan situasi kehidupan yang umum.<sup>24</sup>

### c) Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan bagian-bagian yang relatif permanen dan tersusun di dalam masyarakat yang anggotanya memiliki nilai, kepentingan atau minat dan perilaku yang sama.<sup>25</sup> Kelas sosial diukur sebagai suatu kombinasi dari pekerjaan, penghasilan, pendidikan, kekayaan dan variabel-variabel lain. Para pemasar tertarik pada kelas sosial karena seseorang dengan kelas sosial tertentu akan menunjukkan perilaku yang sama, termasuk perilaku pembelian. Kelas-kelas sosial

---

<sup>23</sup> Ibid, 154.

<sup>24</sup> Ibid, 155.

<sup>25</sup> Ibid, 158.

menunjukkan preferensi produk dan merek yang berbeda, misalnya dalam hal pakaian, perabot rumah tangga, dan lain-lain.

## 2) Faktor-Faktor Sosial

### a) Kelompok

Perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok kecil. Kelompok referensi yaitu kelompok-kelompok yang memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau pengaruh tidak langsung pada sikap atau perilaku seseorang. Sedangkan kelompok aspirasional adalah kelompok yang ingin dimasuki seseorang. Pentingnya pengaruh kelompok beragam untuk tiap produk dan merek. Pengaruh yang terkuat terjadi bila produk itu layak untuk orang yang disukai pembeli.<sup>26</sup>

### b) Keluarga

Keterlibatan suami istri sangat bervariasi dengan kategori produk dan dengan tahap dalam proses pembelian. Dan peran pembelian berubah sejalan dengan resolusi gaya hidup konsumen. Istri sejak dulu menjadi agen pembelian utama bagi keluarga, khususnya dalam pembelian makanan, produk rumah tangga dan pakaian. Dalam kasus produk dan jasa yang mahal suami istri lebih sering membuat keputusan bersama.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Ibid, 161

<sup>27</sup> Ibid, 161.

c) Peran dan Status

Peran berisikan kegiatan yang diharapkan seseorang untuk dilakukan mengacu pada orang-orang disekitarnya. Sedangkan status adalah pengakuan umum masyarakat sesuai dengan peran yang dimainkan. Orang seringkali memilih produk-produk yang menggambarkan peran dan status mereka dalam masyarakat.<sup>28</sup>

3) Faktor-Faktor Pribadi

a) Usaha dan Tahap Daur Hidup

Orang-orang selalu mengubah barang dan jasa yang mereka beli sepanjang waktu kehidupan mereka. Pembelian juga dibentuk oleh tahap daur hidup keluarga, yaitu tahap yang dilalui keluarga ketika mereka tumbuh dewasa.<sup>29</sup>

b) Pekerjaan

Pemasar berupaya mengidentifikasi kelompok-kelompok berdasarkan pekerjaan yang memiliki minat di atas rata-rata dalam produk dan jasa. Perusahaan bahkan berspesialisasi dalam membuat produk yang dibutuhkan kelompok pekerjaan tertentu.

c) Situasi Ekonomi

Situasi ekonomi seseorang akan sangat mempengaruhi pilihan produk. Para pemasar barang-barang yang sensitif-

---

<sup>28</sup> Ibid, 162.

<sup>29</sup> Ibid, 163.

penghasilan dengan ketat mengamati kecenderungan di dalam pendapatan, tabungan dan tingkat bunga pribadi.<sup>30</sup>

d) Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan pola kehidupan seseorang sebagaimana tercermin dalam aktivitas, minat dan opininya. Dengan demikian, barang atau jasa yang akan dipilih oleh seorang konsumen biasanya disesuaikan dengan gaya hidupnya.

e) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian seseorang mengacu pada karakteristik psikologis unik yang mengacu secara relatif pada tanggapan yang konsisten dan abadi pada lingkungan yang dimiliki seseorang. Sedangkan konsep diri adalah citra diri atau gambaran mental yang kompleks yang ada pada diri manusia.<sup>31</sup> Kedua hal ini sangat mempengaruhi perilaku seseorang dalam keputusan membeli sebuah produk.

4) Faktor-Faktor Psikologis

a) Motivasi

Menurut Teori motivasi Abraham Maslow, motivasi seseorang dalam memilih barang atau jasa dipengaruhi oleh beberapa kebutuhan dengan urutan atau kategori tertentu. Apabila

---

<sup>30</sup> Ibid.

<sup>31</sup> Ibid, 165.

kebutuhan yang penting terpenuhi, kebutuhan paling penting berikutnya akan muncul.<sup>32</sup>

Gambar 2.5  
Hierarki kebutuhan Maslow didasarkan pada urutan kepentingan



#### b) Persepsi

Proses yang dengan proses itu orang-orang memilih, mengorganisasi dan menginterpretasi informasi untuk membentuk gambaran dunia yang penuh arti.<sup>33</sup> Persepsi seseorang mengenai barang atau jasa tertentu akan mempengaruhi minat seseorang untuk membeli produk tersebut.

<sup>32</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 1997), 176.

<sup>33</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran...*, 169.

c) Pembelajaran

Pembelajaran merupakan perubahan-perubahan yang muncul di dalam perilaku seseorang yang muncul dari pengalaman. Pembelajaran terjadi melalui dorongan, rangsangan, petunjuk, tanggapan dan penguatan kembali yang saling mempengaruhi. Permintaan produk dapat ditingkatkan dengan mengaitkannya dengan dorongan yang kuat, menggunakan petunjuk yang memotivasi, dan memberikan penguatan kembali yang positif.<sup>34</sup>

d) Kepercayaan dan Sikap

Kepercayaan merupakan pemikiran deskriptif yang dianut seseorang tentang sesuatu. Sedangkan sikap menggambarkan evaluasi, perasaan dan kecenderungan seseorang yang secara relatif konsisten terhadap suatu obyek atau gagasan.<sup>35</sup>

4. Tingkat Pendidikan

a. Hubungan Tingkat Pendidikan dengan Perilaku Konsumen

Tingkat pendidikan seseorang juga akan mempengaruhi nilai-nilai yang dianutnya, cara berpikir, cara pandang, bahkan persepsinya terhadap suatu masalah. Konsumen yang memiliki pendidikan yang lebih baik akan sangat responsif terhadap informasi, pendidikan juga mempengaruhi konsumen dalam pilihan produk maupun merek. Pendidikan yang berbeda akan menyebabkan selera konsumen juga berbeda.

---

<sup>34</sup> Ibid, 172.

<sup>35</sup> Ibid, 173.

Dari sisi pemasaran, semua konsumen dengan tingkat pendidikan yang berbeda adalah konsumen yang potensial bagi semua produk dan jasa. Selain itu pendidikan juga akan menentukan jenis pekerjaan yang dilakukan oleh seorang konsumen. Beberapa profesi seperti dokter, pengacara, akuntan, ahli lab memerlukan syarat pendidikan formal tertentu. Banyak pabrik juga mensyaratkan pendidikan minimal SMP atau SMA. Sedangkan guru SMP atau SMA, ia harus lulus perguruan tinggi. Dan selanjutnya profesi atau pekerjaan akan mempengaruhi pendapatan. Pendapatan dan pendidikan tersebut kemudian akan mempengaruhi proses keputusan dan pola konsumsi seseorang.<sup>36</sup>

#### b. Klasifikasi Tingkat Pendidikan

Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2003 Jenis pendidikan mencakup pendidikan umum, kejuruan, akademik, profesi, vokasi, keagamaan, dan khusus. Sedangkan jalur pendidikan terdiri atas pendidikan formal, nonformal dan informal yang dapat saling melengkapi dan memperkaya yang akan dijelaskan sebagai berikut :<sup>37</sup>

- 1) Pendidikan formal adalah jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi. Jenis pendidikan formal antara lain :

---

<sup>36</sup> Ujang Sumarwan. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), 254.

<sup>37</sup>Departemen Pendidikan, UU RI No. 20 Tahun 2003 (Jakarta: Departemen Pendidikan, 2003)

- a) Pendidikan dasar merupakan jenjang pendidikan yang melandasi jenjang pendidikan menengah. Pendidikan dasar berbentuk Sekolah Dasar (SD) dan Madrasah Ibtidaiyah (MI) atau bentuk lain yang sederajat serta Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Madrasah Tsanawiyah (MTs), atau bentuk lain yang sederajat.
- b) Pendidikan menengah merupakan lanjutan pendidikan dasar. Pendidikan menengah terdiri atas pendidikan menengah umum dan pendidikan menengah kejuruan. Pendidikan menengah berbentuk Sekolah Menengah Atas (SMA), Madrasah Aliyah (MA), Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), dan Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK), atau bentuk lain yang sederajat.
- c) Pendidikan tinggi merupakan jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah yang mencakup program pendidikan diploma, sarjana, magister, spesialis, dan doktor yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi.

## 2) Pendidikan nonformal

Pendidikan nonformal adalah jalur pendidikan di luar pendidikan formal yang dapat dilaksanakan secara terstruktur dan berjenjang. Pendidikan nonformal meliputi pendidikan kecakapan hidup, pendidikan anak usia dini, pendidikan kepemudaan, pendidikan pemberdayaan perempuan, pendidikan keterampilan dan pelatihan kerja.

### 3) Pendidikan informal

Pendidikan informal adalah jalur pendidikan keluarga dan lingkungan. Hasil pendidikan diakui sama dengan pendidikan formal dan nonformal setelah peserta didik lulus ujian sesuai dengan standar nasional pendidikan.

#### c. Pengetahuan Konsumen

Tingkat pendidikan berkaitan erat dengan pengetahuan konsumen. Sumarwan menyatakan bahwa, pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian. Ketika konsumen memiliki pengetahuan yang lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat dalam mengolah informasi dan mampu merecall informasi yang lebih baik.

Jenis pengetahuan terbagi dalam 3 (tiga) jenis<sup>38</sup>:

##### 1) Pengetahuan produk

Pengetahuan produk adalah kumpulan berbagai informasi mengenai produk. Pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminologi produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan mengenai produk.

---

<sup>38</sup> Rini Dwiastuti, dkk. *Ilmu Perilaku Konsumen* (Malang : UB Press, 2002), 52.

## 2) Pengetahuan pembelian

Pengetahuan pembelian meliputi berbagai informasi yang diproses oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk. Pengetahuan produk terdiri atas pengetahuan dimana membeli produk dan kapan membeli produk.

## 3) Pengetahuan pemakaian

Suatu produk akan memberikan manfaat kepada konsumen jika produk tersebut telah digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen. Agar produk tersebut bisa memberikan manfaat yang maksimal dan kepuasan yang tinggi kepada konsumen, maka konsumen harus bisa menggunakan atau mengonsumsi produk tersebut dengan benar.

## 5. Tingkat Pendapatan

### a. Hubungan Tingkat Pendapatan dengan Perilaku Konsumen

Pendapatan merupakan imbalan yang diterima oleh seorang konsumen dari pekerjaan yang dilakukannya untuk mencari nafkah. Pendapatan umumnya diterima dalam bentuk uang. Pendapatan adalah sumber daya material yang sangat penting bagi konsumen, karena dengan pendapatan itulah seorang konsumen bisa membiayai konsumsinya. Jumlah pendapatan akan menggambarkan besarnya daya beli dari seorang konsumen. Daya beli akan menggambarkan banyaknya produk dan jasa yang bisa dibeli dan dikonsumsi oleh seorang konsumen dan seluruh anggota keluarganya.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen ...*, 257

## b. Klasifikasi Pendapatan

Pendapatan dan penerimaan menurut Biro Pusat Statistik dibedakan sebagai berikut<sup>40</sup>:

- 1) Pendapatan faktor yang didistribusikan, yang dibagi lagi menurut sumbernya menjadi:
  - a) Penghasilan gaji dan upah.
  - b) Penghasilan dari usaha sendiri dan pekerjaan bebas .
  - c) Penghasilan dari pemilikan harta.
- 2) Transfer yang bersifat redistributif, terutama terjadi dari transfer pendapatan yang tidak mengikat dan biasanya bukan merupakan imbalan atas penyerahan barang, jasa atau harta milik.

## c. Sumber-Sumber Pendapatan

Hans Dieter Evers (1996:88) merinci pendapatan terdiri atas: <sup>41</sup>

- 1) Pendapatan berupa uang, yaitu pendapatan dari:
  - a) Dari usaha sendiri, meliputi hasil bersih dari usaha sendiri, komisi atau penjualan dari kerajinan rumah.
  - b) Hasil investasi yakni pendapatan yang diperoleh dari harta milik tanah.
  - c) Keuntungan sosial yakni pendapatan yang diperoleh dari kerja sosial.

---

<sup>40</sup> Badan Pusat Statistik, dalam <http://www.bps.go.id> diakses pada 24Mei 2014 pukul 09.00 WIB.

<sup>41</sup>Rini Dwiastuti, dkk. *Ilmu Perilaku Konsumen ...*, 108.

- 2) Pendapatan berupa barang, yaitu pendapatan berupa:
  - a) Pendapatan pembayaran upah dan gaji yang dibentuk dalam batas pengobatan, transportasi dan pemukiman.
  - b) Barang yang diproduksi dan dikonsumsi di rumah, antara lain pemakaian barang yang diproduksi di rumah atau sewa yang seharusnya dikeluarkan terhadap rumah sendiri yang ditempati.
- 3) Penerimaan yang bukan pendapatan, yaitu pengambilan tabungan, penjualan barang-barang, penagihan piutang, pinjaman uang, kiriman uang, hadiah, warisan atau menang judi.

Tingkat pendapatan rumah tangga tergantung kepada jenis-jenis kegiatan yang dilakukannya, jenis kegiatan yang mengikutsertakan modal atau ketrampilan, mempunyai produktivitas tenaga kerja lebih tinggi, yang pada akhirnya mampu memberikan pendapatan yang lebih besar.

#### 6. Permintaan Produk Asuransi (Premi Asuransi/Kontribusi)

Permintaan produk asuransi dapat diketahui melalui premi yang dibayarkan oleh peserta polis yang dibayarkan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Beberapa pakar asuransi syariah menyebut premi dengan istilah kontribusi (*contribution*) atau dalam bahasa Arab disebut *Al musahamah*. Menurut M. Billah, "*Al musahamah*" atau kontribusi pada asuransi syariah adalah pertimbangan keuangan (*al 'iwad*) dari bagian peserta yang merupakan kewajiban yang muncul dari perjanjian antara peserta dan pengelola.

Sedangkan unsur-unsur dalam premi antara lain unsur *tabarru'* dan tabungan (dalam asuransi jiwa). Nilai *tabarru'* ini berada pada kisaran 0,7 sampai 12 persen. Untuk besaran dana *tabarru'*nya merujuk ke *rate standard* yang dibuat oleh DAI (Dewan Asuransi Indonesia).<sup>42</sup>

Berdasarkan rumusan tersebut dapat diketahui bahwa premi adalah salah satu unsur penting dalam asuransi karena merupakan kewajiban utama yang wajib dipenuhi oleh tertanggung kepada penanggung. Dalam hubungan hukum asuransi penanggung menerima pengalihan risiko dari tertanggung dan tertanggung membayar sejumlah premi sebagai imbalannya. Sebagai perjanjian timbal balik, asuransi bersifat konsensual, artinya sejak terjadi kesepakatan timbullah kewajiban dan hak kedua belah pihak. Akan tetapi, asuransi akan berjalan jika kewajiban tertanggung membayar premi telah dipenuhi.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dipahami bahwa premi asuransi merupakan syarat mutlak untuk menentukan perjanjian asuransi dilaksanakan atau tidak. Kriteria premi adalah sebagai berikut<sup>43</sup> :

- a. Dalam bentuk sejumlah uang
- b. Dibayar lebih dahulu oleh tertanggung
- c. Sebagai imbalan pengalihan risiko
- d. Dihitung berdasarkan persentase terhadap nilai risiko yang dialihkan.

Kemudian di dalam perusahaan asuransi konvensional tidak ada pemisahan dana seperti halnya pada asuransi yang berbasis syariah,

---

<sup>42</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) ...*, 311

<sup>43</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006), 104

sedangkan pada asuransi syariah terdapat pemisahan dana yaitu dana *tabarru'*derma dan dana peserta, sehingga tidak mengenal istilah dana hangus. Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan dan perusahaan bebas menggunakan,serta menginvestasikan kemanapun. Hal ini jauh berbeda dengan asuransi syariah yang mana dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi merupakan milik peserta perusahaan hanya sebagai pemegang amanah (*Mudharib*) dalam mengelola dana tersebut.

Dalam hal peserta asuransi berhenti sebelum masa asuransi berakhir, peserta asuransi dapat menarik kembali kapan saja seluruh iuran yang telah dibayarkan, kecuali dana *tabarru'* bahkan ditambah dengan keuntungan yang diperoleh selama uangnya dikelola oleh perusahaan asuransi khususnya asuransi syariah (takaful) dan keunggulan dari perusahaan asuransi takaful dibandingkan dengan asuransi konvensional dalam bentuk preminya adalah apabila pembayaran premi terlambat tidak tepat pada waktunya peserta asuransi tidak dikenakan denda.<sup>44</sup>

## B. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Berdasarkan penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, adapun hasil kajiannya antara lain:

Penelitian yang dilakukan oleh Drs. Gunistiyo, M.Si. dengan judul *“Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Pendapatan terhadap Kesadaran Masyarakat*

---

<sup>44</sup>Ilmi Handayani, Pengertian Asuransi dan Polis, <http://ilmihandayanip.blogspot.com/2013/04/pengertian-premi-asuransi-polis.html>, diakses pada 19 April 2014.

*Tegal dalam Berasuransi*". Penelitian ini menggunakan metode Kuantitatif dengan menggunakan uji statistik antara lain dengan Uji Validitas, Uji Reliabilitas (keandalan), *Index value* (nilai indeks) dan untuk menguji hipotesis kedua digunakan uji *Chi square*. Hasil dari penelitian ini adalah Tingkat kesadaran masyarakat Kota Tegal dalam berasuransi masih rendah, selain itu terdapat hubungan yang signifikan antara tingkat pendidikan dan pendapatan masyarakat kota Tegal terhadap kesadaran untuk berasuransi. Besarnya hubungan antara tingkat pendidikan masyarakat dengan tingkat permintaan produk asuransi jiwa mitra beasiswa berencana sebesar 0,265, sedangkan sumbangan tingkat pendidikan terhadap tingkat permintaan sebesar  $(0,265)^2 \times 100\% = 7,02\%$ .<sup>45</sup>

Selain itu adalah penelitian oleh Muinah yang berjudul "*Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Pendidikan Masyarakat terhadap Permintaan Produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Medan*". Metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode kuantitatif. Sedangkan Analisis statistik yang digunakan adalah persamaan regresi linier berganda. Sedangkan hasil penelitiannya adalah Besarnya hubungan antara tingkat pendapatan masyarakat dengan tingkat permintaan produk asuransi jiwa mitra beasiswa berencana sebesar 0,331, sedangkan sumbangan tingkat pendapatan terhadap tingkat permintaan sebesar  $(0,331)^2 \times 100\% = 10,96\%$ . Besarnya hubungan tingkat pendapatan dan tingkat pendidikan terhadap tingkat permintaan sebesar 0,382. Variabel tingkat permintaan yang dapat dijelaskan

---

<sup>45</sup>Gunistyoy, *Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Pendapatan terhadap Kesadaran Masyarakat Tegal dalam Berasuransi*, Skripsi, Prodi Ekonomi Universitas Pancasakti Tegal, 2006.

oleh variabel tingkat pendapatan tingkat pendidikan sebesar 14,6% sedangkan sisanya ( $100\% - 14,6\% = 85,4\%$ ) dijelaskan oleh faktor lain.<sup>46</sup>

Sedangkan penelitian yang akan dilakukan penulis adalah berjudul *“pengaruh tingkat pendidikan dan pendapatan terhadap permintaan produk asuransi pendidikan pada Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor cabang Sidoarjo”*

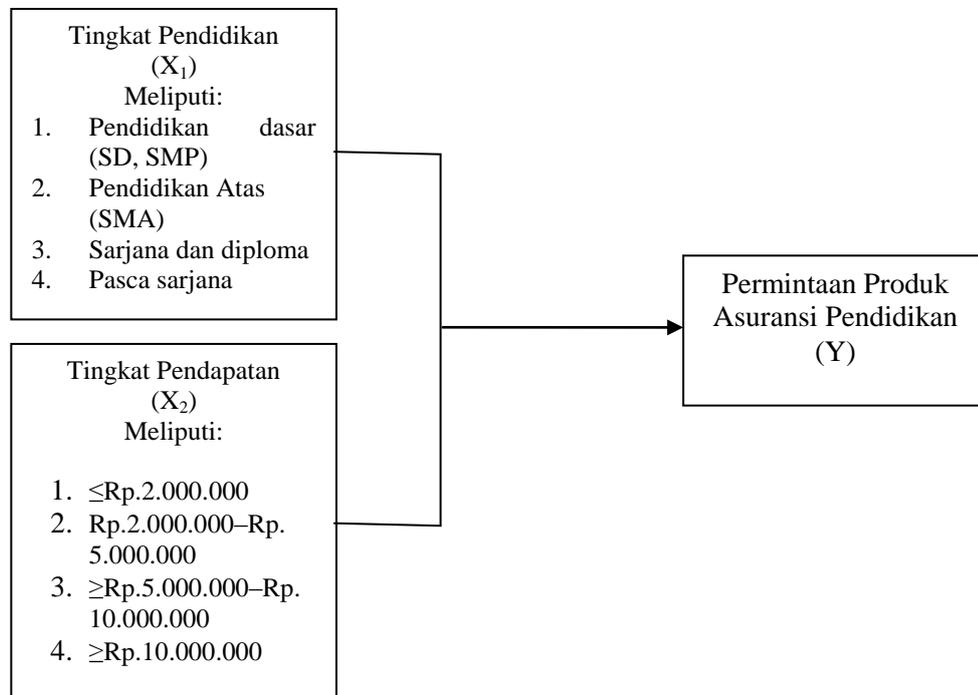
### C. Kerangka Konseptual

Untuk mengetahui masalah yang akan dibahas, perlu adanya kerangka pemikiran yang merupakan landasan dalam meneliti masalah yang bertujuan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu penelitian dapat digambarkan sebagai berikut :

---

<sup>46</sup>Muinah, *Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Pendidikan Masyarakat terhadap Permintaan Produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Medan*, Skripsi, Prodi Statistika Universitas Sumatera Utara, 2011.

Gambar 2.6 Kerangka Teoritis



#### D. Hipotesis

Mengacu pada landasan teori yang ada dalam penelitian ini, maka peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

Untuk rumusan masalah pertama :

$H_0$  : tidak ada pengaruh tingkat pendidikan ( $X_1$ ) terhadap permintaan produk asuransi pendidikan ( $Y$ )

$H_1$  : ada pengaruh tingkat pendidikan ( $X_1$ ) dan terhadap permintaan produk asuransi pendidikan ( $Y$ )

Untuk rumusan masalah kedua :

$H_0$  : tidak ada pengaruh tingkat pendapatan ( $X_2$ ) terhadap permintaan produk asuransi pendidikan ( $Y$ )

$H_1$  : ada pengaruh tingkat pendapatan ( $X_2$ ) terhadap permintaan produk asuransi pendidikan (Y)

Untuk rumusan masalah ketiga :

$H_0$  : tidak ada pengaruh tingkat pendidikan ( $X_1$ ) dan tingkat pendapatan ( $X_2$ ) terhadap permintaan produk asuransi pendidikan (Y)

$H_1$  : ada pengaruh tingkat pendidikan ( $X_1$ ) dan tingkat pendapatan ( $X_2$ ) terhadap permintaan produk asuransi pendidikan (Y)