

## BAB V PEMBAHASAN

### A. Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Pendapatan terhadap Permintaan Produk Asuransi Pendidikan

Dari hasil pengujian, dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan dan pendapatan berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap permintaan produk Asuransi. Hal ini dapat diketahui dari hasil uji  $f$  hitung (14,101) yang lebih besar dari  $f$  tabel (4,0471).

Tabel 5.1  
Tabel R-Square

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.612 <sup>a</sup>	.375	.348	1177108.425

a. Predictors: (Constant), Tingkat Pendapatan, Tingkat Pendidikan

b. Dependent Variable: Permintaan Produk Asuransi Pendidikan

Pada perhitungan koefisien determinasi, tingkat pendidikan dan pendapatan secara bersama-sama berpengaruh hanya sebesar 37,5 persen terhadap permintaan asuransi pendidikan. Sedangkan sebesar 62,5 persen dipengaruhi oleh variabel-variabel lain. Dari hasil ini dapat diketahui bahwa tingkat pengaruh kedua variabel ini cukup rendah yaitu kurang dari 50 persen.

Sedangkan dengan persamaan regresi ini maka bisa diperkirakan jumlah premi yang diminati berdasarkan jumlah skor dari jawaban kuesioner.

Hal ini dapat dilihat dari tabel Coefficients yang dihasilkan dari perhitungan SPSS.

Tabel 5.2  
Tabel Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	-15240349.386	3286787.832	
1 Tingkat Pendidikan	178453.386	154042.620	.178
Tingkat Pendapatan	638166.890	204909.469	.479

a. Dependent Variable: Permintaan Produk Asuransi Pendidikan

Dari tabel diatas maka dapat dirumuskan persamaan regresi berikut ini :

$$Y = -15240349.386 + 178453.386 X_1 + 638166.890 X_2$$

Keterangan :

Y= permintaan Produk Asuransi Pendidikan

$X_1$ =Jumlah skor jawaban kuesioner tingkat pendidikan

$X_2$ =Jumlah skor jawaban tingkat pendapatan

Tingkat koefisien tingkat pendidikan pada hasil uji sebesar 638166.890. Artinya semakin meningkatnya pendidikan maka semakin meningkat pula permintaan terhadap asuransi pendidikan. Jadi peningkatan koefisien pendidikan sebesar 1 skor akan mempengaruhi permintaan produk asuransi sebesar Rp. 178.453,386 dengan asumsi variabel lain konstan.

Sedangkan tingkat koefisien tingkat pendapatan pada hasil uji sebesar 638166.890. Artinya semakin meningkatnya pendapatan maka semakin meningkat pula permintaan terhadap asuransi pendidikan. Jadi

peningkatan koefisien pendapatan sebesar 1 skor akan mempengaruhi permintaan produk asuransi sebesar Rp. 638.166,890 dengan asumsi variabel lain konstan.

Namun apabila skor tingkat pendidikan dan pendapatan diasumsikan 0, maka tingkat permintaan terhadap produk asuransi adalah -15240349.386. Hal ini bisa diartikan bahwa apabila tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan seseorang 0 maka permintaan terhadap asuransi pendidikan adalah tidak ada karena tidak ada dana yang dialokasikan untuk asuransi pendidikan.

Dari pengamatan peneliti, beberapa faktor yang mungkin berpengaruh pada permintaan asuransi pendidikan antara lain tidak adanya dana hangus, tingkat keuntungan yang diberikan dari hasil *muḍarabah*, tidak ada denda pada pembayaran yang terlambat walaupun jika tunggakan terlalu lama akan mempengaruhi dana yang digunakan untuk transaksi *muḍarabah* sehingga akan mempengaruhi hasil keuntungan yang didapatkan peserta asuransi.

Faktor-faktor lainnya yang juga turut mempengaruhi permintaan asuransi pendidikan yaitu kesadaran masyarakat yang mulai memahami pentingnya kehalalan dalam sebuah transaksi keuangan. Dengan asuransi yang berbasis syariah yang menggunakan prinsip tolong menolong, masyarakat juga lebih merasa nyaman akan kehalalan produk tersebut.

Selain itu yang menjadi alasan penting lainnya adalah tingkat kesadaran masyarakat yang meningkat akan pentingnya pendidikan bagi

anak-anaknya yang mendorong seserang mengikuti asuransi pendidikan. Zaman yang semakin cepat berkembang ini menjadikan pendidikan menjadi penting bagi generasi mendatang. Para orang tua yang sadar akan hal ini akan mempersiapkan pendidikan bagi putra-putrinya. Bila di masa depan terjadi sesuatu yang menyebabkan kematian orang tua, orang tua tidak perlu khawatir lagi akan kelangsungan pendidikan anak-anaknya karena asuransi akan memberikan uang tertentu sesuai dengan premi yang diikutinya yang diambil dari dana *tabarru'* serta uang yang telah dibayarkan dan juga hasil keuntungan *muḍarabah*.

#### **B. Pengaruh Tingkat Pendidikan terhadap Permintaan Produk Asuransi Pendidikan**

Pengujian ini dilakukan dengan menghitung dan mengkorelasikan antara jumlah skor jawaban responden dengan jumlah premi yang dipilih dan dibayarkan tiap jangka waktu tertentu. Untuk detail hasil penelitian akan di lampirkan di halaman lampiran.

Dari hasil pengujian, dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap permintaan produk Asuransi. Hal ini bisa dilihat dari hasil pengujian yang menunjukkan bahwa  $H_0$  diterima yaitu apabila  $t$  hitung  $(1,158) \leq t$  tabel  $(2,403)$  yang artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara tingkat pendidikan terhadap permintaan produk asuransi pendidikan. Hasil ini menunjukkan bahwa teori Philip Kotler yang menyatakan bahwa tingkat pendidikan mempengaruhi perilaku konsumen terhadap suatu produk tidak berlaku pada permintaan produk asuransi pendidikan.

Dari pengamatan singkat yang dilakukan peneliti, hal ini disebabkan karena latar belakang pendidikan bukan merupakan alasan utama seseorang untuk mengajukan asuransi pendidikan bagi keluarganya khususnya bagi anaknya. Selain itu, pendidikan di masa kini sangat berkembang dan tidak hanya didapatkan melalui pendidikan formal saja tetapi juga melalui media-media lain yang juga memberikan informasi sehingga dapat meningkatkan pengetahuan seseorang juga. Selain itu hasil ini juga menunjukkan bahwa pemasaran asuransi syariah tidak hanya menjangkau kalangan yang berpendidikan tinggi saja tetapi juga menjangkau hampir di semua kalangan masyarakat dengan latar tingkat pendidikan yang berbeda-beda. Terbukti dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan peserta asuransi pendidikan syariah di AJB Bumiputera sangat beragam mulai dari orang yang berlatar pendidikan SD sampai orang yang berlatar belakang pendidikan Pascasarjana.

Berdasarkan pengamatan, ada beberapa alasan yang mendasari tidak berpengaruhnya pendidikan terhadap permintaan produk asuransi pendidikan, antara lain :

1. Agen

Agen menjadi salah satu alasan penting yang mendasari minat seseorang pada produk asuransi pendidikan. Agen yang aktif dalam melakukan pemasaran ke berbagai kalangan dengan berbagai latar belakang pendidikan. Menurut prinsip para agen asuransi syariah AJB Bumiputera 1912, sasaran pemasaran mereka tidak terbatas pada

kalangan tertentu saja. Asalkan mereka mempunyai komitmen untuk membayar premi yang telah dipilih sesuai dengan tingkat kemampuan mereka, maka masyarakat dengan tingkat pendidikan apapun bisa menjadi sasaran pemasaran mereka.

## 2. Alasan Agama

Mulai maraknya produk-produk syariah termasuk asuransi syariah, pengetahuan masyarakat yang mulai menyadari betapa pentingnya kehalalan dalam bertransaksi, membuat produk-produk syariah khususnya produk asuransi syariah mulai diminati masyarakat. Praktek asuransi konvensional yang selama ini menimbulkan beberapa permasalahan menjadikan banyak orang mulai beralih kepada produk asuransi syariah. Produk asuransi syariah lebih terjamin kehalalannya dalam transaksi-transaksinya.

Selain itu prinsip-prinsip syariah juga diterapkan pada karyawan serta agen sehingga dalam melayani atau memasarkan produk asuransi syariah mereka menggunakan akhlak serta prilaku Islami. Dengan membangun kepercayaan melalui kejujuran dan akhlak yang baik, maka hal ini yang mampu menarik minat masyarakat dalam menentukan pilihannya untuk mengikuti asuransi pendidikan syariah tanpa melihat terlebih dahulu latar belakang pendidikan mereka.

### 3. Alasan Masa depan

Alasan yang paling dominan seseorang mengajukan polis asuransi pendidikan adalah karena kepedulian terhadap masa depan pendidikan anaknya. Hal ini bisa dilihat pada jawaban kuesioner yang rata-rata menjawab dengan skor tinggi pada pertanyaan mengenai kepedulian terhadap pendidikan anak. Dengan asuransi pendidikan syariah, orang tua tidak perlu khawatir mengenai kelanjutan pendidikan anaknya karena anak akan menerima biaya pendidikan tertentu saat memasuki jenjang pendidikan yang baru. Selain itu, jika terjadi sesuatu yang menyebabkan meninggalnya peserta premi, maka anak akan mendapatkan uang hasil manfaat awal yang berasal dari dana *tabarru'* dan jumlahnya disesuaikan dengan premi peserta.

Di samping itu, tingkat keuntungan hasil *muḍarabah* yang cukup besar yakni 70% dari keuntungan juga menjadi salah satu alasan yang menarik mengikuti asuransi pendidikan ini.

### C. Pengaruh Tingkat Pendapatan terhadap Permintaan Produk Asuransi Pendidikan

Dari hasil pengujian, dapat diketahui bahwa tingkat pendapatan berpengaruh terhadap permintaan produk Asuransi. Hal ini bisa dilihat dari hasil pengujian yang menunjukkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yaitu apabila  $t$  hitung  $(3,114) \geq t$  tabel  $(2,403)$  yang artinya ada pengaruh yang signifikan antara tingkat pendapatan terhadap permintaan produk asuransi

pendidikan. Hasil ini menunjukkan bahwa teori yang menyatakan bahwa tingkat pendapatan mempengaruhi minat konsumen terhadap suatu produk dapat diterima pada permintaan produk asuransi pendidikan syariah.

Tingkat pendapatan seseorang masih menjadi alasan pertimbangan seseorang memutuskan untuk mengikuti asuransi pendidikan. Hal ini bisa dilihat pada hasil penelitian yang menunjukkan bahwa seseorang dengan pendapatan yang masih rendah akan memilih premi dengan nilai yang rendah. Begitu juga sebaliknya, seseorang dengan pendapatan tinggi cenderung memilih premi dengan nilai yang tinggi juga.

Namun meskipun demikian, dapat dilihat bahwa asuransi pendidikan ini telah menjangkau semua kalangan dengan tingkat pendapatan yang berbeda-beda. Asuransi pendidikan yang beberapa waktu sebelumnya menjadi barang yang mahal bagi kalangan masyarakat tertentu kini telah dinikmati hampir semua kalangan walaupun tetap disesuaikan dengan tingkat pendapatan orang tersebut.