

## **PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP TAKAFUL DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN SESEORANG DALAM BERASURANSI SYARIAH**

**MAISYA PRATIWI**

Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang  
Email: maisyapратиwi@uinib.ac.id

**WUSHI ADILLA ARSYI**

Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang  
Email: wushiadilla@uinib.ac.id

### ***Abstract***

*The purpose of this research is to know perception of society towards islamic insurance (Takaful) as well as the factors that influence a person's decision in using islamic insurance. The research methods used are qualitative method to determine the perception of the public related to islamic insurance and quantitative method to determine factors that influence a person's decision in using islamic insurance. The results of this study show that a majority of people still less understand and know about islamic insurance. In addition, most of the respondents who already have insurance, stated that they have more of a conventional insurance than islamic insurance. Nevertheless, the possibility of islamic insurance will grow more rapidly can be predicted in the future, because most of the respondents prefer to use islamic insurance in the future. In addition the greater of the knowledge, the understanding of the concept of islamic finance, positive attitude towards islamic insurance, a person's beliefs against sharia insurance, and have the ability to economical in insurance can increase a person's decision in choosing islamic insurance.*

*Keywords: Islamic Insurance, Takaful.*

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah (Takaful) serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam menggunakan asuransi syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif untuk mengetahui persepsi masyarakat terkait asuransi syariah dan metode kuantitatif untuk menentukan faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam menggunakan asuransi syariah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat masih kurang memahami dan mengetahui tentang asuransi syariah. Selain itu, sebagian besar responden yang menjawab telah memiliki asuransi, menyatakan bahwa mereka lebih banyak memiliki asuransi konvensional dibandingkan asuransi syariah. Meskipun Demikian, kemungkinan asuransi syariah akan berkembang lebih pesat dapat diprediksi di masa depan, karena sebagian besar responden lebih memilih menggunakan asuransi syariah di masa yang akan datang. Selain itu, semakin besar pengetahuan, pemahaman konsep keuangan syariah, sikap yang positif terhadap asuransi syariah, keyakinan seseorang terhadap asuransi syariah, dan memiliki kemampuan ekonomis dalam berasuransi dapat meningkatkan keputusan seseorang dalam memilih asuransi syariah.

*Kata Kunci: Asuransi Syariah, Takaful.*

## **PENDAHULUAN**

Asuransi syariah (takaful) mengalami perkembangan dengan memiliki pangsa pasar yang paling tinggi dibandingkan industri keuangan non bank syariah lainnya di Indonesia. Choudhury (1983) menyatakan bahwa konsep takaful berkembang untuk memperluas asuransi berbasis syariah yang menekankan pada aspek tolong-menolong antar sesama yang terbebas dari riba, *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (perjudian). Dalam Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2015 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dinyatakan bahwa terjadi perkembangan pesat dalam sektor keuangan syariah termasuk asuransi syariah di Indonesia selama tahun 2010-2014, pada tahun 2015 terjadi peningkatan tetapi tidak signifikan dengan tahun sebelumnya, tetapi OJK tetap optimis bahwa akan ada peningkatan yang cukup signifikan untuk tahun-tahun mendatang. Bahkan dalam *okezone.com* tanggal 17 Januari 2017 dikatakan bahwa OJK optimis Indonesia akan menjadi pusat keuangan syariah di dunia, mengingat Indonesia memiliki jumlah penduduk muslim terbesar di dunia. Walaupun terjadi perkembangan asuransi syariah tersebut, tetapi masyarakat di Indonesia masih banyak yang memilih menggunakan asuransi konvensional. Pratama (2012) menyatakan terdapat hambatan dalam asuransi syariah di Indonesia diantaranya kurangnya pengetahuan dan pemahaman oleh masyarakat terkait asuransi syariah ini. Hal ini dapat mengakibatkan masyarakat lebih tertarik untuk memilih jasa asuransi konvensional dibandingkan asuransi syariah. Namun, hal tersebut tidak menghambat perkembangan asuransi syariah sepenuhnya, di mana perkembangan tersebut meningkat setiap tahunnya walaupun tidak sebesar asuransi konvensional.

Dalam mengatasi hambatan yang akan dihadapi dalam perkembangan asuransi syaria'h, maka perlu diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam berasuransi syaria'h untuk dapat mengetahui celah agar asuransi syaria'h terus berkembang pesat bahkan melebihi asuransi konvensional. Husin dan Rahman (2017) meneliti tentang niat konsumen berpartisipasi dalam skema takaful keluarga menyatakan bahwa *theory of planned behavior* yang terdiri dari sikap masyarakat, norma subjektif, dan *perceived behavioural control* serta pengetahuan, kesadaran, dan *exposure* akan mempengaruhi niat seseorang untuk membuat keputusan dalam memilih takaful keluarga. Kurniatha (2007) meneliti faktor kebutuhan, faktor kepercayaan, faktor syaria'h, faktor ekonomis, dan faktor produk dari asuransi dapat mempengaruhi seseorang memilih asuransi syaria'h, didapatkan bahwa seseorang yang sangat peduli dan memiliki kebutuhan tinggi atas asuransi dapat mempengaruhi seseorang dalam memilih asuransi syaria'h. Maka dari itu, peneliti mengambil faktor-faktor yang dilakukan oleh dua penelitian sebelumnya ini yaitu faktor pengetahuan, faktor sikap, faktor kepercayaan, faktor syaria'h, faktor ekonomis, serta faktor demografi yaitu jenis kelamin, jumlah pendapatan perbulan, dan jumlah tabungan seseorang perbulan akan mempengaruhi keputusan seseorang dalam berasuransi syaria'h.

Dengan adanya perkembangan asuransi syariah setiap tahun, hal tersebut memotivasi peneliti untuk mengetahui apakah sejalan dengan pemahaman masyarakat terkait takaful dan faktor-faktor apa saja yang membuat masyarakat lebih tertarik memilih menggunakan jasa asuransi syariah dibandingkan dengan konvensional di provinsi Sumatera Barat. Penulis melakukan survei menggunakan kuisioner kepada masyarakat di Provinsi Sumatera Barat untuk mengetahui pemahamannya mengenai asuransi syariah serta faktor-faktor yang membuat masyarakat lebih tertarik memilih menggunakan jasa asuransi syariah. Diketahui bahwa masyarakat Sumatera Barat menjalani kehidupannya berlandaskan pada Al-Qur'an, sesuai dengan pepatah adat minangkabau di Sumatera Barat yaitu "Adat Basandi Syarak, Syarak Basandi Kitabullah". Pepatah adat tersebut memiliki arti bahwa aturan adat itu dijalankan sesuai dengan syari'at agama yang berlandaskan pada Al-Qur'an. Hal tersebut mengindikasikan bahwa segala kehidupan yang dijalani oleh masyarakat Provinsi Sumatera Barat harus sesuai dengan syari'at islam, begitupula dalam memilih asuransi. Maka dari itu, peneliti ingin mengetahui perkembangan asuransi syariah di Provinsi Sumatera Barat apakah masyarakat Provinsi Sumatera Barat telah mengetahui atau bahkan sangat memahami terkait takaful serta faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam memilih berasuransi syariah.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam Al-Qur'an dan Sunah dikatakan bahwa Allah melarang adanya riba, gharar (unsur ketidakpastian), dan perjudian dalam menjalani kehidupan sehari-hari, termasuk juga dalam menjalankan usaha keuangan seperti jasa asuransi. Pada penelitian Choudhury (1983) dinyatakan bahwa adanya kritik islam terhadap teori ekonomi modern dalam asuransi konvensional dinyatakan bahwa asuransi konvensional terdapat unsur menetapkan sesuatu yang tidak pasti (gharar) dalam memperkirakan risiko di masa depan, pembiayaan asuransi sepenuhnya berbasis bunga, dan terdapat unsur untung dan rugi (perjudian). Hal tersebut tentunya dilarang oleh islam dalam menjalankan jasa asuransi yang terkandung unsur gharar, riba, dan perjudian di dalamnya. Maka dari itu perkembangan asuransi syari'ah terjadi dalam mengatasi unsur gharar, perjudian, dan riba pada asuransi konvensional tersebut. Menurut Wahab et al., (2007) dinyatakan pada tahun 1979 asuransi syariah pertama kali berkembang di Sudan lalu Arab Saudi, hingga sekarang berkembang pada negara lain bahkan di negara yang mayoritasnya non-muslim. Disimpulkan dalam Anshori (2007) dinyatakan perbedaan mendasar terkait asuransi syari'ah dan asuransi konvensional:

| <b>Asuransi Konvensional</b>                                                                | <b>Asuransi Syari'ah</b>                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Transfer Risiko: Pengalihan risiko dari peserta/nasabah kepada perusahaan asuransi. Nasabah | Risk Sharing: tiap peserta asuransi saling tolong menolong dan menerima pertolongan jika terkena |

| <b>Asuransi Konvensional</b>                                                                                                                           | <b>Asuransi Syari'ah</b>                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| merupakan pihak tertanggung dan perusahaan asuransi merupakan pihak penanggung.                                                                        | musibah. (perusahaan asuransi tidak berhak memiliki dana premi dari nasabah dan dana asuransi tersebut dikelola sesuai dengan hukum syari'ah)      |
| Dalam pengelolaannya operasi dan keuangan dari asuransi konvensional tidak ada secara khusus yang mengawasi asuransi konvensional.                     | Agar sesuai dengan syariah islam, dalam pengelolaan operasi dan keuangan asuransi syari'ah diawasi secara ketat oleh DPS (Dewan Pengawas Syariah). |
| Dana nasabah yang diinvestasikan menggunakan instrument keuangan yang sesuai dengan undang-undang.                                                     | Dana nasabah yang diinvestasikan menggunakan instrument keuangan yang harus sesuai dengan prinsip syari'ah.                                        |
| Keuntungan dana nasabah yang diinvestasikan merupakan milik perusahaan. Sistem bunga digunakan untuk perhitungan investasi dana asuransi konvensional. | Keuntungan dana nasabah yang diinvestasikan akan dibagi hasil antara nasabah dan penanggung (perusahaan asuransi)/ <i>surplus sharing</i>          |

Pada penelitian ini digunakan *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dijelaskan oleh Summers et al., (2006) bahwa teori ini memaparkan faktor-faktor yang akan mempengaruhi niat perilaku untuk melakukan suatu tindakan. Dengan adanya niat maka sebagai penentu langsung dilakukannya tindakan termasuk juga dalam mengambil keputusan dalam berasuransi syari'ah dibandingkan dengan asuransi konvensional. Peneliti mengambil faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan berasuransi syari'ah dilakukan oleh dua penelitian sebelumnya (Husin dan Rahman 2017; Kurniatha, 2007) yaitu faktor pengetahuan, faktor sikap, faktor kepercayaan, faktor syari'ah, faktor ekonomis, serta faktor demografi yaitu jenis kelamin, jumlah pendapatan perbulan, dan jumlah tabungan seseorang perbulan akan mempengaruhi keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah. Lalu dilakukan penelitian mengenai persepsi masyarakat terkait asuransi syari'ah. Menurut Julesz (1971) dikatakan bahwa persepsi merupakan pemrosesan seseorang dalam menerima suatu informasi dari suatu objek. Hal tersebut dapat juga terjadi pada pemrosesan bagaimana seseorang menerima informasi terkait asuransi syari'ah, sehingga diteliti lebih lanjut mengenai hal ini.

### **Perumusan Hipotesis**

Islam dan Rahman (2017) meneliti tingkat pengetahuan dan kemauan masyarakat di India terkait perbankan syari'ah menyatakan bahwa masyarakat di India memiliki tingkat pengetahuan dan kemauan yang rendah dalam bertransaksi di perbankan syari'ah dikarenakan belum tersedianya perbankan syari'ah yang mapan sehingga belum dapat memberikan pengetahuan yang menyeluruh terkait manfaat

dari perbankan syariah yang akan membuat masyarakat di India memiliki kemauan yang tinggi untuk bertransaksi di bank syari'ah. Hal tersebut dapat terjadi pada asuransi syari'ah, sangat diperlukan pengetahuan yang dapat mempengaruhi niat seseorang untuk lebih memilih asuransi syari'ah. Pengetahuan dapat diperoleh dari beberapa sumber seperti media cetak, media elektronik, dll. Renninger (1992) menyatakan bahwa keinginan seseorang dalam melakukan sesuatu tindakan terdiri atas nilai dan pengetahuan. Di mana semakin tinggi pengetahuan seseorang maka akan lebih mudah dalam menentukan keinginannya termasuk mengambil keputusan dalam berasuransi syari'ah. Diketahui bahwa asuransi syari'ah muncul akibat asuransi konvensional yang mengandung riba, gharar, dan maysir. Apabila pengetahuan seseorang mengenai asuransi syari'ah itu semakin tinggi maka seseorang itu sudah mengetahui benefit dari asuransi syari'ah tersebut dan perbedaan prinsip utamanya dengan asuransi konvensional. Dihipotesiskan bahwa semakin tinggi pengetahuan/ *awareness* terkait asuransi syari'ah maka semakin besar juga peluang seseorang dalam mengambil keputusan untuk berasuransi syariah.

**H1. Pengetahuan terkait asuransi syari'ah (Takaful) berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah.**

Dalam Al-qur'an dan Sunnah telah diterangkan bahwa Allah melarang seseorang untuk melakukan riba, perjudian, gharar serta menuntut untuk saling tolong menolong dalam kebaikan. Hal itu merupakan prinsip yang telah dibangun oleh asuransi syari'ah bahwa harus berdasarkan prinsip saling tolong menolong yang terhindar dari riba, perjudian, dan gharar. Apabila seseorang mengambil keputusan dalam bertindak di hidupnya berdasarkan kesesuaian dengan syariat yang tidak hanya memikirkan duniawi saja tapi juga akhirat, maka begitupula dalam pengambilan keputusan untuk berasuransi. Dalam memutuskan untuk berasuransi syariah diperlukan pemahaman konsep keuangan syariah tersebut. Semakin tinggi pemahaman konsep keuangan syariah seseorang, maka semakin tinggi juga peluang seseorang tersebut dalam mengambil keputusan asuransi syari'ah.

**H2. Pemahaman konsep keuangan syariah seseorang berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah.**

Hung et al., (2006) menyatakan bahwa sikap memiliki pengaruh paling besar terhadap keputusan membeli suatu produk atau jasa. Di mana semakin seseorang menyikapi suatu produk akan menguntungkan buat mereka maka akan semakin besar peluang membeli. Hal tersebut berlaku juga mengenai asuransi syari'ah. Apabila seseorang berpikir bahwa asuransi syari'ah itu merupakan hal yang baik untuk dilakukan, hal yang menguntungkan, dan merupakan ide yang bijak maka semakin tinggi juga keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah. Husin dan Rahman (2017) menyatakan bahwa sikap positif terkait asuransi syari'ah akan meningkatkan niat seseorang dalam keputusannya memilih asuransi syari'ah.

**H3. Sikap seseorang terkait asuransi syari'ah berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah.**

Laroche et al., (1996) menyatakan bahwa salah satu faktor yang meningkatkan niat seseorang untuk membuat keputusan dalam membeli sesuatu yaitu keyakinan seseorang terhadap suatu produk atau evolusi dari produk. Hal tersebut berlaku juga terhadap jasa asuransi syari'ah. Keyakinan seseorang mengenai asuransi syariah ini merupakan keyakinan mereka terhadap pentingnya asuransi syari'ah ini, sehingga cenderung untuk memutuskan untuk berasuransi syari'ah. Keyakinan seseorang itu timbul dari dorongan internal dan eksternal. Pengaruh internal itu berasal dari diri sendiri tanpa dipengaruhi orang lain untuk meyakinkan diri sendiri apakah sesuatu itu merupakan hal yang baik atau buruk. Pengaruh eksternal berasal dari ajakan orang lain untuk mempengaruhi keyakinan seseorang terhadap sesuatu hal. Hal tersebut terjadi pula pada keyakinan terhadap asuransi syari'ah yang dipengaruhi oleh dorongan internal dan dorongan eksternal. Apabila semakin tinggi keyakinan seseorang dalam melakukan asuransi syari'ah maka semakin tinggi juga peluang seseorang dalam mengambil keputusan berasuransi syari'ah.

**H4. Keyakinan seseorang dalam berpartisipasi dalam asuransi syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah.**

Kurniata (2007) menyatakan pertimbangan ekonomis dapat mempengaruhi keputusan seseorang mengkonsumsi barang atau jasa. Pertimbangan ekonomis dapat dilihat dari apakah seseorang memiliki kemampuan dalam berpartisipasi dalam asuransi syariah seperti segi waktu, kecukupan keuangan, serta memiliki kemudahan akses kepada perusahaan asuransi. Semakin tinggi seseorang memiliki kemampuan untuk berpartisipasi dalam asuransi syari'ah yang mempunyai sumber daya yang tinggi seperti kecukupan keuangan dan waktu yang dimiliki untuk berpartisipasi dalam asuransi syari'ah maka semakin tinggi juga keputusan seseorang dalam mengikuti asuransi syari'ah.

**H5. Kemampuan seseorang dalam berpartisipasi dalam asuransi syari'ah berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah.**

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap asuransi syari'ah (Takaful) serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam berasuransi syariah, sehingga dilakukan survey kuisioner kepada masyarakat yang berdomisili atau berasal dari Sumatera Barat. Pertanyaan kuisioner yang diberikan merupakan kuisioner yang dimodifikasi dari penelitian Husin dan Rahman (2014) dan Kurniatha (2007). Kuisioner ini menggunakan skala likert dengan rentang antara 4-1 dengan tidak menggunakan posisi netral agar terbebas dari hasil penelitian yang bias. Skor lebih tinggi yang berarti "Sangat Setuju" sampai skor terendah yang berarti "Sangat Tidak Setuju". Pengumpulan kuisioner dilakukan dengan survey online dengan mendapatkan 129 responden tetapi hasil kuisioner

yang dapat digunakan sebanyak 102 orang dengan mengeluarkan responden yang tidak berdomisili atau berasal dari Sumatera Barat.

Analisis dalam mengetahui persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah digunakan analisis kualitatif untuk mengetahui pemahaman mengenai asuransi syariah, jasa asuransi apa yang paling banyak digunakan oleh responden saat ini (asuransi konvensional atau asuransi syariah), dan asuransi apa yang berkemungkinan dipilih di masa depan. Analisis untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam berasuransi syariah, digunakan metode kuantitatif dengan menggunakan STATA. Faktor-faktor yang diuji tersebut berupa (1) Faktor pengetahuan/ *awareness* terkait asuransi syaria'ah (Takaful). (2) Faktor syaria'ah yang mencerminkan pertimbangan syaria'ah seseorang untuk berpartisipasi dalam asuransi syaria'ah (Takaful); (3) Faktor attitude mencerminkan sikap seseorang terkait asuransi syaria'ah; (4) Faktor kepercayaan mencerminkan keyakinan seseorang dalam berpartisipasi dalam asuransi syariah; (5) Faktor Ekonomis mencerminkan kemampuan seseorang dalam berpartisipasi dalam asuransi syaria'ah; dan (6) Variabel kontrol berupa faktor demografi yaitu jenis kelamin, jumlah pendapatan perbulan, dan jumlah tabungan seseorang perbulan untuk berpartisipasi dalam asuransi syaria'ah. Keputusan seseorang dalam berasuransi syaria'ah digambarkan oleh faktor *intention* yang mencerminkan kemauan seseorang untuk mengambil keputusan dalam berpartisipasi di asuransi syaria'ah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Demografi Responden

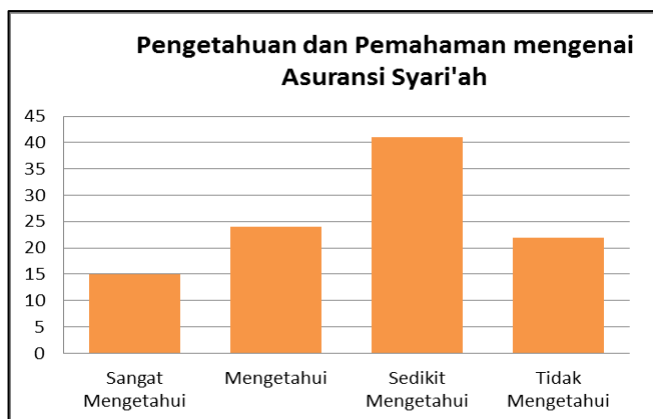
Tabel 1. Demografi Responden

| Domisili                      | Jumlah | Pekerjaan                             | Jumlah |
|-------------------------------|--------|---------------------------------------|--------|
| Sumatera Barat                | 59     | Pegawai negeri                        | 28     |
| Selain Sumatera Barat         | 43     | Pegawai swasta                        | 36     |
| Asal Daerah                   | Jumlah | Wirausaha                             | 13     |
| Sumatera Barat                | 102    | Guru/ Dosen                           | 4      |
| Jenis Kelamin                 | Jumlah | Lain-lain                             | 21     |
| Perempuan                     | 51     | Pendapatan rata-rata sebulan :        | Jumlah |
| Laki-laki                     | 51     | Rp 500.000 s/d hampir Rp. 1.500.000   | 10     |
| Pendidikan Terakhir           | Jumlah | Rp 1.500.000 s/d hampir Rp. 3.000.000 | 13     |
| < Sekolah Menengah Atas (SMA) | 4      | Rp 3.000.000 s/d hampir Rp 6.000.000  | 40     |
| Tamat SMA                     | 5      | Rp 6.000.000 s/d hampir Rp 10.000.000 | 23     |
| Diploma                       | 10     | > Rp 10.000.000                       | 16     |
| Sarjana (S1)                  | 66     | Rata-rata tabungan sebulan ;          | Jumlah |
| Pascasarjana (S2 & S3)        | 17     | Tidak ada tabungan                    | 22     |
| Umur                          | Jumlah | Kurang dari Rp 500.000                | 8      |
| 18-25 tahun                   | 34     | Rp 500.000 s/d hampir Rp 3.000.000    | 53     |
| 26-35 tahun                   | 7      | Rp 3.000.000 s/d hampir Rp 5.000.000  | 7      |
| 36-45 tahun                   | 20     | Ro 5.000.000 s/d hampir Rp10.000.000  | 7      |
| 45-55 tahun                   | 40     | Lebih dari Rp 10.000.000              | 5      |
| >55 tahun                     | 1      |                                       |        |

Responden merupakan masyarakat yang berasal atau berdomisili di Sumatera Barat. Sebagian besar responden merupakan seseorang yang menempuh pendidikan sarjana (S1), berumur 45-55 tahun

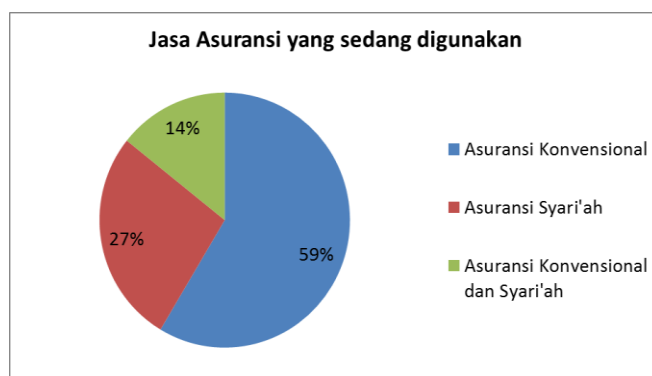
dan 18-25 tahun, bekerja sebagai pegawai swasta dan pegawai negeri, memiliki rata-rata pendapatan perbulan sebesar Rp 6.000.000 s/d hampir Rp 10.000.000, dan rata-rata tabungan perbulan sebesar Rp500.000 s/d hampir Rp 3.000.000. Data responden ini yang akan dianalisis lebih lanjut.

## 2. Persepsi Masyarakat Sumatera Barat mengenai Asuransi Syari'ah



**Gambar 1**

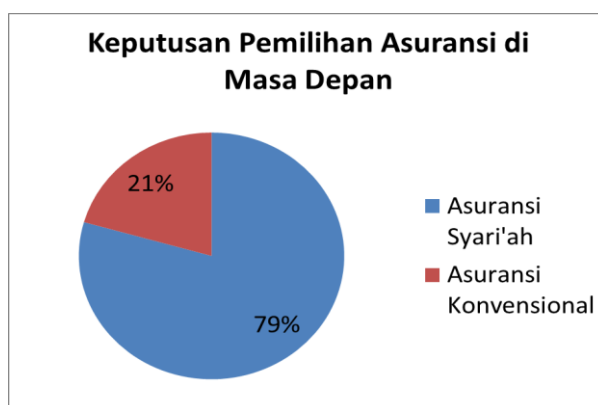
Persepsi merupakan tindakan mengenali dan menafsirkan informasi mengenai pemahaman tentang lingkungan termasuk juga asuransi syari'ah. Pada gambar 4.1 diketahui dari 102 responden bahwa paling tinggi dari persepsi masyarakat Sumatera Barat sebanyak 41 orang sudah sedikit mengetahui terkait asuransi syari'ah. Lalu posisi kedua terkait persepsi masyarakat yaitu sebanyak 24 orang telah mengetahui mengenai asuransi syari'ah. Tetapi hasilnya tidak berbeda jauh dari orang yang tidak mengetahui asuransi syari'ah yaitu sebanyak 22 orang. Hasil penelitian menyatakan masyarakat yang tidak mengetahui mengenai asuransi syari'ah lebih banyak dibandingkan yang sangat mengetahui sebanyak 15 orang. Didapatkan bahwa yang lebih banyak mengetahui mengenai asuransi syari'ah itu merupakan seseorang yang sudah memiliki asuransi baik asuransi konvensional maupun asuransi syari'ah.



**Gambar 2**



Pada Gambar 2 diketahui total responden yang telah menggunakan jasa asuransi sebanyak 70 orang dan yang belum menggunakan jasa asuransi sebanyak 32 orang. Dari 70 orang tersebut diketahui bahwa kebanyakan responden yang merupakan masyarakat di Sumatera Barat lebih banyak menggunakan jasa asuransi konvensional sebanyak 41 orang dibandingkan asuransi syari'ah hanya sebanyak 19 orang. Sesuai dengan Pratama (2012) dikatakan bahwa terdapat hambatan dalam perkembangan asuransi syari'ah. Hal tersebut membuat perkembangan asuransi syari'ah belum bisa mengalahkan pangsa pasar dari asuransi konvensional yang lebih dulu ada. Responden yang telah memiliki kedua asuransi tersebut baik asuransi konvensional maupun asuransi syari'ah sebanyak 10 orang.



**Gambar 3**

Terkait kemungkinan keputusan pemilihan asuransi di masa depan diketahui bahwa sebanyak 81 orang lebih memilih untuk menggunakan asuransi syariah dibandingkan asuransi konvensional yang hanya sebanyak 21 orang. Diketahui bahwa yang memilih asuransi konvensional tersebut merupakan sebagian dari seseorang yang telah memiliki asuransi konvensional sebelumnya sebanyak 14 orang. Selebihnya sebanyak 7 orang yang belum memiliki asuransi. Tetapi walaupun begitu, seseorang yang dulunya memiliki asuransi konvensional sebanyak 27 orang untuk masa depan mereka lebih memilih asuransi syariah dibandingkan asuransi konvensional. Tetapi yang awalnya sudah memiliki asuransi syariah tidak ada yang mengubah keputusannya untuk berasuransi konvensional di masa depan. Diketahui dari seluruh 10 orang yang telah memiliki kedua asuransi konvensional dan asuransi syariah, seluruhnya lebih memilih keputusan untuk berasuransi syariah dibandingkan konvensional di masa depan. Di dapatkan hasil disini bahwa seseorang yang telah memiliki asuransi syariah merasakan manfaat selain dapat memberikan proteksi diri bagi dirinya, juga dapat menjauhkannya dari riba, gharar, dan maysir. Hal tersebut membuat masyarakat di Sumatera Barat yang telah memiliki asuransi syariah bahkan sebagian yang belum memiliki asuransi syariah, lebih memilih keputusan untuk berasuransi syariah di masa depan. Gambaran hasil seperti ini memberikan peluang besar bahwa asuransi syariah akan berkembang pesat mengalahkan pangsa pasar asuransi konvensional dimasa depan, maka dari itu

dibutuhkan mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi seseorang agar dapat mengambil keputusan dalam berasuransi syari'ah.

### 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Seseorang dalam Berasuransi Syari'ah

**Tabel 2. Hasil Analisis**

| Hipotesis          | Hubungan                  | Coefficient | t- value/ z value | Result         |
|--------------------|---------------------------|-------------|-------------------|----------------|
| H1                 | Pengetahuan → Intention   | 0.41086     | 3.24***           | Didukung       |
| H2                 | Syari'ah → Intention      | 0.12836     | 1,6**             | Didukung       |
| H3                 | Attitude → Intention      | 0.49        | 5.55***           | Didukung       |
| H4                 | Belief → Intention        | 0.1357      | 1.5**             | Tidak didukung |
| H5                 | Ekonomis → Intention      | 0.237       | 2.99***           | Didukung       |
| Variabel Kontrol   | Jenis Kelamin → Intention | 0.0923      | -1.26             | Tidak Didukung |
|                    | Salary → Intention        | 0.0119      | 0.29              | Tidak Didukung |
|                    | Saving → Intention        | 0.0076      | 0.20              | Tidak Didukung |
| Adjusted R-squared |                           |             |                   | 0.6993         |
| F (8, 93)          |                           |             |                   | 30. 37**       |
| N                  |                           |             |                   | 102            |

Didapatkan hasil dari tabel 2 bahwa semakin besar pengetahuan, pemahaman konsep keuangan syari'ah, sikap yang mendukung terhadap asuransi syariah, keyakinan seseorang dalam berasuransi syariah, dan memiliki kemampuan dalam berasuransi syari'ah dapat meningkatkan niat seseorang dalam memilih asuransi syari'ah. Renninger (1992) menyatakan bahwa keinginan seseorang dalam melakukan sesuatu tindakan terdiri atas nilai dan pengetahuan, sehingga semakin tinggi pengetahuan seseorang maka akan lebih mudah dalam menentukan keinginannya termasuk mengambil keputusan dalam berasuransi syari'ah. Lalu diperlukan pertimbangan pemahaman konsep keuangan syariah tersebut untuk meningkatkan peluang seseorang tersebut dalam mengambil keputusan berasuransi syari'ah. Hung et al., (2006) menyatakan bahwa sikap memiliki pengaruh paling besar terhadap keputusan membeli suatu produk atau jasa, apabila seseorang berpikir bahwa asuransi syari'ah itu merupakan hal yang baik untuk dilakukan, hal yang menguntungkan, dan merupakan ide yang bijak maka semakin tinggi juga keputusan seseorang dalam berasuransi syari'ah. Laroche et al., (1996) menyatakan bahwa salah satu faktor yang meningkatkan niat seseorang untuk membuat keputusan dalam membeli sesuatu yaitu keyakinan seseorang terhadap suatu, sehingga semakin tinggi keyakinan seseorang mengenai asuransi syariah maka cenderung untuk memutuskan untuk berasuransi syari'ah. Semakin tinggi seseorang memiliki kemampuan untuk berpartisipasi dalam asuransi syari'ah yang mempunyai sumber daya yang tinggi seperti kecukupan keuangan dan waktu yang dimiliki untuk berpartisipasi dalam asuransi syari'ah maka semakin tinggi juga keputusan seseorang dalam mengikuti asuransi syari'ah. Sedangkan tidak ditemukan pengaruh faktor demografi seperti jenis kelamin, jumlah penghasilan per bulan, dan tabungan per bulan terhadap keputusan berpartisipasi dalam asuransi syari'ah.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap asuransi syari'ah (Takaful) serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam berasuransi syariah masyarakat Sumatera Barat. Dari hasil persepsi masyarakat terkait asuransi syari'ah dapat memberikan gambaran sejauh mana pemahaman dan pengetahuan masyarakat di Sumatera Barat terkait asuransi syari'ah. Di ketahui bahwa sebagian besar masih memiliki pemahaman dan pengetahuan yang sedikit terkait asuransi syari'ah. Selain itu, sebagian besar responden yang menjawab bahwa mereka memiliki asuransi menyatakan bahwa mereka lebih banyak memiliki asuransi konvensional dibandingkan asuransi syari'ah, tetapi kemungkinan asuransi syari'ah akan berkembang lebih pesat dapat dimungkinkan di masa depan karena sebagian besar responden lebih memilih asuransi syari'ah di masa depan.

Dikarenakan kemungkinan responden untuk memilih asuransi syari'ah lebih besar dibandingkan asuransi konvensional di masa depan, perusahaan takaful harus mampu memahami faktor-faktor yang bisa mempengaruhi keputusan seseorang dalam memilih asuransi syari'ah agar perkembangan jasa asuransi syari'ah dapat berkembang lebih pesat. Di mana didapatkan hasil bahwa semakin besar pengetahuan, pemahaman syari'ah, sikap yang baik terhadap asuransi syariah, keyakinan seseorang terhadap asuransi syari'ah, dan memiliki kemampuan dalam berasuransi syari'ah dapat meningkatkan niat seseorang dalam memilih asuransi syari'ah. Maka dari itu, perusahaan syari'ah harus lebih menekankan strategi pemasaran yang memberikan pengetahuan kepada masyarakat yang menekankan kepada pertimbangan syari'ah bahwa takaful dirancang agar terbebas dari riba, gharar, dan maysir serta menekankan pada konsep tolong menolong antar sesama.

Perusahaan takaful harus mempromosikan kepada masyarakat terkait asuransi syari'ah ini agar masyarakat lebih yakin akan manfaat yang didapatkan dari asuransi syari'ah ini yang bukan hanya mendapatkan jaminan proteksi diri tetapi juga terbebas dari larangan akan riba, gharar, dan maysir yang dilarang oleh Allah SWT. Penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain seperti faktor harga dari asuransi ini sendiri, apakah harga yang rendah maupun tinggi dapat menjadi pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk berasuransi syari'ah.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anshori, A. G. (2007). *Asuransi Syariah di Indonesia: Regulasi dan operasionalisasinya di dalam kerangka hukum positif di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press.
- Choudhury, Masudul Alam. (1983). *Insurance and Investment in Islamic Perspective*. International Journal of Social Economics. Vol. 10 No.5 Pp. 14 – 26.

- Daniar, Agus. (2012). *Persepsi dan Motif menjadi nasabah Bank Konvensional bagi nasabah Muslim*. Bandung : Universitas Padjajaran.
- Husin, Md M., Rahman, Ab A. (2016). *Do Muslims Intend to Participate in Islamic Insurance?: Analysis from Theory of Planned Behavior*. Journal of Islamic Accounting and Business Research. Vol. 7 No. 1 Pp. 42-58.
- Kurniatha, Alvernia. (2007). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Seseorang dalam Berasuransi dan Peluangnya untuk Memilih Asuransi Syariah*. Thesis: Universitas Indonesia.
- Islam, Jamid Ul., Rahma, Zillur. (2017). *Awareness and Willingness towards Islamic Banking among Muslims: An Indian Perspective*. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Vol. 10 No.1 Pp.92-101.
- Laroche, Michel., Kim, Chankon., Zhou, Lianxi. (1996). *Brand Familiarity and Confidence as Determinants of Purchase Intention: An Empirical Test in a Multiple Brand Context*. Journal of Business Research. Vol. 37 Pp.115-120.
- Julesz, Bela. (1971). *Foundations of cyclopean perception*. Oxford, England: U. Chicago Press Foundations of cyclopean perception.
- Pratama, Yudha Esa. (2012). *Hubungan Persepsi atas Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah Musytarakah terhadap Minat menjadi Peserta Asuransi Syariah*.
- Renninger, K. A. (1992). *Individual interest and development: Implications for theory and practice*. The Role of Interest in Learning and Development.
- Summers, Teresa A., Belleau, Bonnie D., Xu, Yingjiao. (2006). *Predicting Purchase Intention of a Controversial Luxury Apparel Product*. Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal. Vol. 10 No. 4 Pp. 405 – 419
- Wahab, Abdul Rahim A., Lewis, Mervyn K., dan Hassan, M. Kabir. (2007). *Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions*. Thunderbird International Business Review. Vol. 49 No. 3 Pp. 371-396.
- \_\_\_\_\_. *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2015 Otoritas Jasa Keuangan (OJK)*.  
<http://economy.okezone.com/read/2017/01/13/320/1590497/ojk-berambisi-jadikan-indonesia-pusat-ekonomi-syariah-dunia> diakses 9 Maret 2017.