

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Asuransi Konvensional

Teori asuransi menurut hartono pada tahun 2008, beliau mengatakan bahwa: *“asuransi merupakan salah satu dari buah peradaban manusia dan merupakan suatu hasil evaluasi kebutuhan manusia akan rasa aman dan terlindungi terhadap kemungkinan menderita kerugian . asuransi merupakan buah pemikiran dan akal budi manusia untuk mencapai suatu keadaan yang dapat memenuhi kebutuhannya, terutama untuk kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya hakiki yaitu rasa aman dan terlindungi”*.³¹

Neuman pada tahun 1997 mengemukakan bahwa dasar teori permintaan terhadap asuransi digambarkan dalam teori utility dalam kondisi ketidakpastian. Dimana teori ini menganalisa cara bahwa dua pemain atau lebih memilih strategi yang bersama-sama saling mempengaruhi. Teori ini menyarankan bahwa dalam beberapa

³¹ Try astuty, Skripsi: *”Analisis Permintaan Asuransi Pendidikan Dikota Palembang (Studi Kasus Asuransi Takaful Cabang Koprak Daud Palembang)”*.(Palembang Universitas Sriwijaya), 2019

situasi, pola perilaku acak yang dipilih secara berhati-hati mungkin merupakan strategi yang terbaik.³²

Jacobs pada tahun 1997 mengemukakan bahwa dasar teori permintaan terhadap asuransi digambarkan secara sistematis dan pasti bagaimana variabel selera konsumen, tingkat kekayaan, harga asuransi, kemungkinan kejadian sakit, kehilangan karena pengeluaran pembiayaan pada saat sakit serta pemanfaatan maksimal mempengaruhi keputusan seseorang untuk membeli produk asuransi.³³

Pengertian asuransi konvensional Pengertian asuransi menurut Pasal 1 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian yaitu: Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

³² Muhammad Heri Santoso, “*Pengaruh Promosi, Premi, Pendapatan Nasabah, Dan Tingkat Pendidikan Nasabah Terhadap Permintaan Asuransi Pada Pt Takaful Cabang Gedong Kuning*” skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta. 2016

³³ Muhammad Heri Santoso, “*Pengaruh Promosi, Premi, Pendapatan Nasabah, Dan Tingkat Pendidikan Nasabah Terhadap Permintaan Asuransi Pada Pt Takaful Cabang Gedong Kuning*” skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta. 2016

1. Memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau.
2. Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau di dasarkan pada hasil pengelolaan dana.” Sedangkan menurut istilah aslinya “Verzekering” (Bahasa Belanda) disebut pula dengan Asuransi atau juga berarti pertanggungan. Ada 2 (dua) pihak terlibat di dalam asuransi, Yaitu : yang satu sanggup menanggung atau menjamin, bahwa pihak yang lain akan mendapat penggantian suatu kerugian yang mungkin akan ia derita sebagai akibat dari suatu peristiwa yang semula belum tentu terjadi atau semula dapat ditentukan saat akan terjadinya.

Secara yuridis, yang dimaksud “Asuransi atau pertanggungan merupakan suatu perjanjian dengan seorang penanggung yang mengikatkan dirinya kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya

karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang didapatkan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu kapan terjadinya”.³⁴

B. Pengertian Asuransi Syari’ah

Dalam bahasa Arab, asuransi dikenal dengan istilah *at-ta’min*, penanggung disebut *mu’ammin*, tertanggung disebut *mu’amman lahu* atau *musta’min*. Kata *At-ta’min* diambil dari kata *amana* yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut, seperti yang disebut dalam QS. Quraaisy (106) : 4

خَوْفِمْنْ وَأَمْنَهُمْ جُو عَمِنَاطَعْمَهُمُ الَّذِي

Artinya yaitu “Dialah Allah yang mengamankan mereka dari ketakutan.” Pengertian dari *at-ta’min* adalah seseorang membayar menyerahkan uang cicilan untuk agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang.³⁵

³⁴Pasal 246 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD)

³⁵Annisa Chusnul Chotimah, Skripsi: “Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Dalam Keputusan Berasuransi Syariah”. (Sema rang, UIN Walisongo), Hlm. 12

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSNMUI/X/2001, Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.³⁶ Berangkat dari referensi sebelumnya yang membahas tentang asuransi diantaranya yaitu: Ismail Nawawi dalam bukunya Fikih Muamalah klasik dan kontemporer ,dan disalah satu bab yang membahas tentang asuransi dalam sistem islam.

Asuransi disebut pula *takaful, ta'min*, atau *tadhamun*, yaitu suatu usaha saling melindungi dan saling tolong menolong diantara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk asset *tabbaru'* melalui akad sesuai dengan syariah.³⁷ Asuransi sebagai sebuah alat atau jasa yang digunakan untuk mengurangi risiko dengan cara

³⁶Titik Zulaechah “*Analisis Faktor-Faktor Minat Nasabah Dalam Memilih Asuransi Syariah (Studi Pada Nasabah Ajb Bumiputera 1912 Cabang Syariah Semarang)*” Skripsi. UIN Wali Songo Semarang,2012.Hlm 20

³⁷(Firdaus,2005:60 Dalam Ismail Nawawi).Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer*”,(Bogor:Ghalia Indonesia,201).Hlm.,301

menggabungkan sejumlah unit-unit yang berisiko agar kerugian individu secara kolektif dapat diprediksi.³⁸

Yang dimaksud dengan asuransi syariah (*Ta'min, Takaful atau Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau tabaru yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (Perikatan) yang sesuai dengan syariah.³⁹

C. Perbedaan Asuransi Syariah Dan Asuransi Konvensional

Perbedaan paling utama antara asuransi syariah dan asuransi konvensional (Non Syariah) adalah dari konsep pengelolaannya. Proteksi Syariah memiliki konsep pengelolaan Sharing Risk sedangkan Asuransi Konvensional (Non Syariah) Transfer Risk. Konsep pengelolaan asuransi konvensional berupa Transfer Risk adalah perlindungan dalam bentuk pengalihan risiko ekonomis atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan ke perusahaan asuransi sebagai penanggung risiko. Atau dengan kata lain Peserta dengan membeli atau bergabung sebagai

³⁸ (Robert I. Mehr Dalam Jurnal Romy Suranda & Agustina Mutia) "*Berasuransi Syariah Di Kalangan Masyarakat Kelurahan Pasir Putih Jambi*" Jurnal Journal For Religious- Innovation Studiesvol. XIX, No. 2, July-December 2019. Hlm. 119

³⁹DSN-MUI Dalam Dendo Abda'u,Skripsi:"*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Pt Asuransi Prudential Syariah Di Kecamatan Binjai Timur*"(Medan:UMSU,2019),Hlm.6

peserta asuransi konvensional akan ditanggung risiko ekonomisnya oleh perusahaan asuransi. Sedangkan Sharing Risk yang merupakan pengelolaan asuransi syariah adalah konsep di mana para peserta memiliki tujuan yang sama yakni tolong-menolong, yakni melalui investasi aset atau tabarru yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu menggunakan akad yang sesuai dengan syariah yang diwakilkan pengelolaannya ke Perusahaan Asuransi Syariah dengan imbalan Ujrah. Di samping perbedaan mendasar tersebut, ada beberapa perbedaan praktis antara proteksi syariah dan konvensional yang perlu diketahui.⁴⁰

1. Kontrak/Perjanjian/ Akad

Kontrak/Akad pada asuransi syariah adalah akad hibah (jenis akad tabarru') sebagai bentuk ta'awwun (tolong menolong/saling menanggung risiko di antara peserta) sesuai dengan syariat Islam. Sedangkan kontrak pada asuransi konvensional yaitu kontrak pertanggungang oleh perusahaan asuransi kepada peserta asuransi sebagai tertanggung.

2. Kepemilikan Dana

Proteksi Syariah menerapkan kepemilikan dana bersama (dana kolektif para peserta). Jika ada peserta yang mengalami

⁴⁰ <https://www.manulife.co.id>

musibah maka peserta lain akan membantu (memberikan santunan) melalui kumpulan dana tabarru'. Ini adalah bagian dari prinsip sharing of risk. Sharing of risk ini tidak berlaku pada asuransi konvensional, di mana perusahaan asuransi yang mengelola dan menentukan dana perlindungan nasabah yang berasal dari pembayaran premi per bulan.

3. Surplus Underwriting

Surplus Underwriting adalah selisih lebih (positif) dari pengelolaan risiko underwriting dana Tabarru yang telah dikurangi oleh pembayaran santunan, reasuransi, dan cadangan teknis, yang dikalkulasi dalam satu periode tertentu. Proteksi Syariah membagikan Surplus Underwriting ke para peserta sesuai dengan regulasi yang ada dan fitur produk yang telah disepakati sebelumnya. Sedangkan untuk produk konvensional tidak mengenal surplus underwriting atau dengan kata lain keuntungan underwriting asuransi konvensional menjadi pihak perusahaan asuransi dan tidak ada pembagian kepada peserta asuransi.

4. Memiliki Dewan Pengawas Syariah

Berbeda dengan konvensional, untuk memastikan prinsip syariah maka, perusahaan asuransi syariah wajib memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan fungsi pengawasan terhadap pemenuhan prinsip syariah pada kegiatan usaha lembaga keuangan syariah, termasuk proteksi syariah

5. Tidak Melakukan Transaksi yang Dilarang Dalam Keuangan Syariah

Transaksi pada Asuransi Syariah harus terhindar dari unsur Maysir (Untung-untungan), Gharar (ketidakjelasan), Riba & Risywah (suap).

D. Landasan Hukum Asuransi Syariah

1. Al-Qur'an

Terdapat ayat yang menjelaskan tentang konsep asuransi yang memiliki muatan nilai-nilai dasar yang mengandung praktik dalam asuransi. Di antara ayat-ayat Al-Qur'an tersebut antara lain :19

a. Perintah Allah untuk mempersiapkan hari depan

QS. AL-Hasyr (59):18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتظِرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertakwalah kalian kepada Allah sesungguhnya Allah maha mengetahui yang kamu kerjakan.”

b. Perintah Allah untuk saling menolong dan berkerja sama

QS. al-Maidah (5): 2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُلْجُوا شَعَابِرَ اللَّهِ وَلَا الشُّهُرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا
الْقَلَائِدَ وَلَا أَمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَتَّبِعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا
حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ
الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya “Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan taqwa dan jangan tolong menolonglah dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksanya.”

2. Sunnah Nabi SAW

Hadist tentang Aqilah Diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a, dia berkata: “Diriwayatkan oleh abu hurairah r,a dia berkata:

berselisih dua orang wanita dari suku huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW., maka Rasulullah SAW. Memutuskan ganti rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (*diyat*) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki). (HR. Bukhari).

Hadis di atas menjelaskan tentang praktik *aqilah* yang telah menjadi tradisi di masyarakat Arab. *Aqilah* dalam hadis di atas dimaknai dengan *ashabah* (kerabat dari orang tua laki-laki) yang mempunyai kewajiban menanggung denda (*diyat*) jika ada salah satu anggota sukunya melakukan pembunuhan terhadap anggota suku yang lain. Penanggungan bersama oleh aqilahnya merupakan suatu kegiatan yang mempunyai unsur seperti yang berlaku pada bisnis asuransi. Kemiripan ini didasarkan atas

adanya prinsip saling menanggung atau (*takaful*) antara anggota suku.⁴¹

E. Prinsip Asuransi Syariah

Dalam perjanjian asuransi syariah pihak yang membuat perjanjian harus tunduk pada prinsip asuransi syariah. Prinsip-prinsip asuransi syariah harus dimengerti, dipahami, dan diterapkan dalam perjanjian asuransi syariah. Prinsip dasar yang ada dalam asuransi syariah harus tidak boleh terlalu jauh berbeda dengan prinsip dasar yang berlaku pada konsep ekonomi Islami secara komprehensif. Hal ini disebabkan karena kajian asuransi syariah merupakan turunan dari konsep ekonomi islam. Biasanya literatur ekonomi Islami selalu melakukan penurunan nilai pada tataran konsep atau institusi yang ada didalam lingkup kajiannya, seperti lembaga perbankan dan asuransi. Adapun prinsip-prinsip asuransi syariah itu antara lain :

⁴¹Annisa Chusnul Chotimah,Skripsi:"*Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Dalam Keputusan Berasuransi Syariah*".(Semarang,Uin Walinsongo).Hlm.26

1. Prinsip Tauhid⁴²

Prinsip tauhid (ketuhanan) yaitu dasar utama dari setiap bentuk kajian yang ada dalam syariah Islam. Setiap aktivitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai tauhid. Artinya bahwa didalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai-nilai keTuhanan. Tauhid sendiri dapat diartikan sebagai suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Manusia dengan atribut yang melekat pada dirinya merupakan fenomena sendiri yang realitanya tidak dapat dipisahkan dari penciptanya (Sang Khaliq), Sehingga dalam tingkatan tertentu dapat dipahami bahwa semua yang terjadi di alam semesta merupakan kehendak dari Allah SWT. Dalam hal ini Allah SWT. berfirman dalam QS al-Hadid (57): 4 Artinya: “Dan dia selalu bersamamu di mana pun kamu berada” (QS. al-Hadid 57:4).

2. Prinsip Keadilan

Keadilan dalam islam bukanlah prinsip sekunder. Keadilan merupakan cikal bakal dan fondasi kokoh yang melandasi semua

⁴²Titik Zulaechah “*Analisis Faktor-Faktor Minat Nasabah Dalam Memilih Asuransi Syariah (Studi Pada Nasabah Ajb Bumiputera 1912 Cabang Syariah Semarang)*” Skripsi. UIN Wali Songo Semarang,2012.Hlm. 22

ajaran dan hukum islam berupa akidah, syariah, dan akhlak (moral). Ketika Allah SWT memerintahkan tiga hal, maka keadilan merupakan hal pertama yang disebutkan. Dalam firman Allah: “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.” (Qs.An-Nahl: 90). Didalam prinsip keadilan ini, Asuransi Syariah telah memberikan keadilan yang sebenarnya, yaitu dengan memberikan kemudahan bagi para peserta asuransi untuk mengumpulkan dana dan mengembalikan dana itu kembali jika peserta mengakhiri perjanjian dalam asuransi.⁴³

3. Prinsip Tolong-menolong

Al-Qur’an surah Al-Maidah ayat 2, yang artinya: “tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaanya”. (Q.S, Al-Maidah 5:2). Menjadi dasar

⁴³Teguh Suropto, Abdullah Salam “Analisa Penerapan Prinsip Syariah Dalam Asuransi”Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia , Volume VII, No. 2: 2017,hlm.,128-137

dalam asuransi syariah. Beberapa perusahaan asuransi syariah yang memiliki produk asuransi syariah telah menerapkan prinsip tolong menolong ini dengan baik. Setiap peserta yang mengambil produk asuransi syariah akan membantu peserta lain ketika mereka membutuhkan dana untuk kesehatan, kecelakaan ataupun kerugian lainnya. Dengan menerapkan prinsip ini, maka aliran dana dari setiap peserta di asuransi syariah akan ditampung dan digunakan untuk membantu peserta lain, apabila peserta tersebut berhenti dari program asuransi, maka dana tersebut dapat diambil kembali.⁴⁴

4. Prinsip Kerja Sama

Kerja sama dalam bisnis asuransi dapat berwujud dalam bentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua belah pihak yang terlibat dalam proses operasionalnya. Akad yang dipakai dalam bisnis dapat memakai konsep mudharabah. Mudharabah ialah bentuk kerjasama antara dua orang atau lebih yang mengharuskan pemilik modal (nasabah asuransi) menyerahkan sejumlah dana

⁴⁴Teguh Suropto, Abdullah Salam “Analisa Penerapan Prinsip Syariah Dalam Asuransi” Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia , Volume VII, No. 2: 2017, hlm.,128-137

(premi) kepada perusahaan asuransi (mudharib) untuk kemudian dana tersebut dikelola oleh perusahaan asuransi.⁴⁵

5. Prinsip Amanah

Kejujuran merupakan suatu nilai etika mendasar dalam Islam. Islam adalah nama lain dari kebenaran (QS. Ali Imran (3) ayat 95). Allah berbicara benar dan memerintahkan semua umat muslim untuk jujur dalam segala urusan dan perkataan (QS. Al Ahzab (33) ayat 70). Islam dengan tegas melarang kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Nilai kebenaran ini memberikan pengaruh pada pihak-pihak yang melakukan perjanjian untuk tidak berdusta, menipu dan melakukan pemalsuan. Pada saat prinsip ini tidak dijalankan, maka dapat merusak legalitas akad yang telah dibuat. Dimana akan ada pihak yang merasa dirugikan karena pada saat proses perjanjian dilakukan, pihak lainnya tidak mendasarkan pada prinsip ini.⁴⁶

⁴⁵Titik Zulaechah “*Analisis Faktor-Faktor Minat Nasabah Dalam Memilih Asuransi Syariah (Studi Pada Nasabah Ajb Bumiputera 1912 Cabang Syariah Semarang)*” Skripsi. UIN Wali Songo Semarang, 2012. Hlm. 24

⁴⁶Annisa Chusnul Chotimah “*Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Dalam Keputusan Berasuransi Syariah*” Skripsi, UIN Walisongo Semarang 2019, Hlm 12

6. Prinsip Kerelaan (al-ridha)

Syakir Sula pada tahun 2004 dalam Firman Allah, “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.” Abdul A’la al-Maududi dalam kitabnya menjelaskan ayat diatas, ayat ini telah menetapkan dua perkara sebagai syarat bagi sah nya perdagangan. Pertama, hendaknya didalam proses perniagaan itu dilakukan atas dasar suka sama suka diantara kedua belah pihak, tidak berdiri diatas kerugian pihak lain. Keridhaan dalam muamalah merupakan syarat sah nya akad antara kedua belah pihak, sedangkan mengetahui barang yang diperdagangkan adalah syarat sah ridha. Faktor mengetahui menjadi syarat sah nya ridha, agar dalam transaksi tersebut tidak terjadi gharar.⁴⁷

7. Prinsip Larangan Riba, Maisir (judi), dan Gharar (ketidakpastian)

Prinsip yang paling utama dalam muamalah Islami khususnya untuk Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah

⁴⁷Teguh Suropto, Abdullah Salam “Analisa Penerapan Prinsip Syariah Dalam Asuransi” Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia , Volume VII, No. 2: 2017, hlm.128-137

prinsip Gharar, Maisir dan Riba. Ketiga hal inilah yang secara haqiqi menjadi dasar para ulama mengharamkan semua transaksi perbankan, asuransi, penggadaian, bursa efek, leasing, modal ventura dan sebagainya, yang tidak menggunakan prinsip-prinsip syariah. Asuransi syariah kegiatannya diawasi oleh DSN (Dewan Syariah Nasional), yang berfungsi untuk mengawasi semua operasional atau kegiatan-kegiatan perusahaan agar terbebas dari praktik – praktik yang bertentangan dengan prinsip syariah. Semua akad asuransi telah menggunakan akad syariah, misalnya Mudharabah, Ijarah, wakalah, wadiah, dan sebagainya. Terdapat pemisahan antara dana tabarru' dengan dana perusahaan, sehingga tidak mengenal istilah dana hangus. Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi tetap menjadi milik peserta, perusahaan atau entitas asuransi syariah hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dana tersebut.⁴⁸

⁴⁸Teguh Suropto, Abdullah Salam “Analisa Penerapan Prinsip Syariah Dalam Asuransi”Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia , Volume VII, No. 2: 2017,hlm., 128-137

F. Akad Dalam Asuransi Syariah

Akad adalah perjanjian tertulis yang memuat kesepakatan tertentu, beserta hak dan kewajiban para pihak sesuai Prinsip Syariah, adapun akad sebagaimana dalam ketentuan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69 /POJK.05/2016 adalah sebagai berikut:

1. Akad Tabarru' adalah Akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada Dana Tabarru' untuk tujuan tolong menolong di antara para peserta, yang bukan untuk tujuan komersial.
2. Akad Tijarah adalah Akad antara peserta secara kolektif atau secara individu dan Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi Syariah, atau Unit Syariah dengan tujuan komersial
3. Akad Wakalah bil Ujrah adalah akad yang memberikan kuasa kepada Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi Syariah, atau Unit Syariah sebagai wakil peserta untuk mengelola Dana Tabarru' dan atau Dana Investasi Peserta, sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa ujarah atau (fee).

4. Akad Mudharabah adalah Akad Tijarah yang memberikan kuasa kepada Perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi syariah, atau unit syariah sebagai mudharib (pengelola dana) yang bertugas untuk mengelola investasi dana tabarru' dan/atau dana investasi peserta, sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.
5. Akad Mudharabah Musytarakah adalah Akad Tijarah yang memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi syariah, atau unit syariah sebagai mudharib (pengelola dana) yang bertugas untuk mengelola investasi dana tabarru' dan/atau dana investasi peserta, yang digabungkan dengan kekayaan Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi Syariah, atau Unit Syariah, sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya ditentukan berdasarkan komposisi kekayaan yang digabungkan dan telah disepakati sebelumnya.⁴⁹

⁴⁹Annisa Chusnul Chotimah "*Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Dalam Keputusan Berasuransi Syariah*" Skripsi, UIN Walisongo Semarang 2019, Hlm 16-17

G. Variabel Dependen

Keputusan masyarakat memilih asuransi syariah (Y)

Menurut ferrel, Keputusan pembelian merupakan suatu tahapan proses dimana konsumen melakukan pembelian, sehingga keputusan pembelian merupakan bagian dari perilaku seseorang pada saat memutuskan untuk membeli. Perilaku nasabah merupakan respon psikologis, yang muncul dalam bentuk perilaku tindakan yang khas secara perseorangan yang langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan produk, serta menentukan proses pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian produk, termasuk dalam melakukan pembelian ulang. Sehingga sangatlah jelas dari definisi tersebut bahwa keputusan pembelian merupakan bagian dari perilaku konsumen.⁵⁰

Pengambilan keputusan ialah proses untuk memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai dengan situasi yang terjadi. Sebagaimana yang telah dikemukakan oleh George R.Tery dalam hasan pada tahun 2002, Pengambilan keputusan

⁵⁰Ferrel Dalam Sofhian Dan Sri Nur Ain Suleman "Pengaruh Kualitas Produk Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Asuransi Syariah Di PT. Prudential Life AnssuranceCabang Kota Gorontalo" Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam, Volume 2, Nomor 1, Juni 2017.Hlm.164

adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada.⁵¹

Menurut Davis keputusan adalah jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang seharusnya dilakukan dan apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan juga dapat merupakan tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula. Keputusan yang baik pada dasarnya dapat digunakan untuk membuat rencana dengan baik pula.⁵²

Terdapat indikator berdasarkan dimensi keputusan pembelian menurut Kotler dan Keller pada tahun 2017 meliputi:⁵³

1. Pengenalan masalah, proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenali masalah atau kebutuhan. Kebutuhan tersebut dapat dicetuskan oleh rangsangan internal atau eksternal. Dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen, para pemasar

⁵¹ Mulya Devi Sari “*Analisis Pengaruh Minat Dan Pendapatan Nasabah Terhadap Memilih Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan*” Skripsi, Politeknik Negeri Medan, 2019. Hlm., 23

⁵² Aditya Dimas Priadi, “*Pengaruh Pendapatan, Tingkat Pendidikan, Dan Kesehatan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Jasa Asuransi. (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Andar Lampung)*” Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung., Hlm. 38

⁵³ Ita Yuliyah Firnanti, “*Pengaruh, Religiusitas, Dan Word Of Mouth (Wom) Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Asuransi Unit Syariah Prudential*” Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. 2019. Hlm., 99

dapat mengidentifikasi rangsangan yang paling sering membangkitkan minat akan kategori produk tertentu.

2. Pencarian informasi (*Information Search*), konsumen yang terangsang kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Tiap informasi menjalankan fungsi yang berbeda dalam mempengaruhi keputusan pembelian.
3. Evaluasi alternatif (*Evaluation of Alternatives*), tidak ada proses evaluasi tunggal sederhana yang digunakan oleh semua konsumen atau oleh satu konsumen dalam semua situasi pembelian. Terdapat beberapa proses evaluasi keputusan, dan model-model yang terbaru memandang proses evaluasi konsumen sebagai proses yang berorientasi kognitif.
4. Keputusan pembelian (*Purchase decisions*), dalam tahap evaluasi, para konsumen membentuk preferensi atas merek-merek yang ada didalam kumpulan pilihan. Konsumen tersebut juga dapat membentuk niat untuk membeli merek yang paling disukai.

H. Variabel Independn

1. Tingkat pendidikan (X1)

Pendidikan berarti bimbingan yang diberikan oleh seseorang terhadap orang lain menuju kearah cita-cita tertentu yang menentukan manusia untuk berbuat dan mengisi kehidupan untuk mencapai keselamatan dan kebahagiaan. Pendidikan diperlukan untuk mendapatkan banyak informasi misalnya hal-hal yang menunjang kesehatan untuk meningkatkan kualitas hidup.⁵⁴ Menurut muhibbin syah pada tahun 1997, pendidikan dapat diartikan sebagai suatu proses dengan metode-metode tertentu sehingga orang memperoleh pengetahuan, pemahaman, cara bertindak dan bertingkah laku sesuai degan kebutuhan.⁵⁵

Pendidikan merupakan aktivitas atau usaha untuk mengembangkan potensi-potensi yang ada didalam diri seseorang baik jasmani, rohani maupun keterampilan-keterampilan untuk meningkatkan kepribadian dan kualitas hidup sesuai dengan nilai

⁵⁴Annisa Chusnul Chotimah,Skripsi:”*Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Dalam Keputusan Berasuransi Syariah*”.(Semarang,Uin Walinsongo),Hlm.38

⁵⁵Agus Puji Susanto “*Hubungan Antara Persepsi Tentang Asuransi Pendidikan,Tingkat pendidikan,Tingkat Pendapatan,Dan Jenis Pekerjaan Terhadap Minat Mengikuti Asuransi Pendidikan*”.Skripsi, Universitas Sanata Dharma,2007.

dan kebudayaan yang ada di masyarakat. Pendidikan tidak hanya dipandang sebagai usaha pemberian informasi dan pembentukan keterampilan saja, namun diperluas sehingga mencakup usaha untuk mewujudkan keinginan, kebutuhan dan kemampuan individu sehingga tercapai pola hidup pribadi dan sosial yang memuaskan.⁵⁶

2. Tingkat Religiusitas (X2)

Tingkat religiusitas merupakan “Jenjang kemampuan seseorang dalam memahami serta melaksanakan ajaran agama secara menyeluruh dalam kehidupannya atas konsekuensi dari ikatan agama yang dia pegang”.⁵⁷ Magil dalam aisyah pada tahun 2014 menjelaskan bahwa perilaku keagamaan adalah sikap seseorang terhadap agamanya secara umum, tidak hanya terhadap satu aspek, tetapi juga terhadap identitas dan cara untuk menjadi orang yang religius. Perilaku keagamaan berasal dari sisi setiap manusia yang hidup dan tidak hanya terjadi ketika ia

⁵⁶Aditya Dimas Priadi, “Pengaruh Pendapatan, Tingkat Pendidikan, Dan Kesehatan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Jasa Asuransi. (Studi Pada Pt.Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Andar Lampung)”Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.,Hlm.43

⁵⁷(Jalaluddin, 2010; Rahmat, 1997)Dalam Asma Arisman Dewi, skripsi,“Persepsi Masyarakat Dan Faktor Yang Mempengaruhinya”,(Bandung, 2017).Hlm.,35

melakukan kegiatan ritual atau keagamaan, tetapi juga ketika ia melakukan kegiatan lain yang di dorong dari keyakinan agama.⁵⁸

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Religiusitas, Tholess membedakan faktor-faktor yang mempengaruhi sikap keagamaan menjadi tiga macam, yaitu:⁵⁹

a. Pengaruh pendidikan dan berbagai tekanan sosial (faktor sosial) Faktor ini mencakup semua pengaruh sosial dalam perkembangan keagamaan itu, termasuk pendidikan dari lingkungan sosial untuk menyesuaikan diri dengan berbagai pendapat dan sikap yang disepakati oleh lingkungan itu.

b. Berbagai pengalaman yang membantu sikap keagamaan.

Terutama pengalaman-pengalaman mengenai:

- 1) Keindahan, keselarasan, dan kebaikan di dunia lain (faktor alami)
- 2) Konflik moral (faktor moral)
- 3) Pengalaman emosional keagamaan (faktor efektif)

⁵⁸Ita Yuliya Firnanti “*Pengaruh, Religiusitas, Dan Word Of Mouth (Wom) Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Asuransi Unit Syariah Prudential*”, Skripsi I UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.2019, Hlm.12

⁵⁹Annisa Chusnul Chotimah, Skripsi:”*Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Dalam Keputusan Berasuransi Syariah*”.(Semarang,UIN Walisongo),Hlm. 35

- 4) Faktor-faktor yang seluruhnya atau sebagian timbul dari kebutuhan-kebutuhan yang tidak terpenuhi, terutama kebutuhan-kebutuhan terhadap keamanan, cinta kasih, harga diri, dan ancaman kematian.
- c. Berbagai proses pemikiran verbal (faktor intelektual) Faktor ini berkaitan dengan berbagai proses penalaran verbal atau rasionalisasi. Menurut Liz a Nora dan Nurul S Minarti pada tahun 2016 terdapat lima dimensi dalam religiusitas⁶⁰, yaitu:
- 1) Dimensi keyakinan merupakan sejauh mana setiap individu menerima kepercayaan yang diajarkan agamanya, seperti kepercayaan adanya Tuhan. Dimensi ini bersifat doktrin yang harus ditaati oleh penganut agama, otomatis dimensi ini menuntut setiap muslim harus menerapkannya sesuai dengan nilai-nilai islam
 - 2) Praktik Agama Merupakan tingkatan sejauh mana individu mengerjakan kewajibankewajiban dalam agama yang dituntutnya. Dalam praktik islam adalah menjalankan ibadah shalat, puasa, zakat dan haji.

⁶⁰Dyta Wahyu Permata Putri “*Pengaruh Religiusitas Dan Gaya Hidup Terhadap Niat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Konsumen Asuransi Syariah Di Surabaya Dan Sidoarjo*” Artikel Ilmiah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas. Surabaya, 2020.,Hlm.6

- 3) Pengalaman Merupakan perasaan yang pernah dialami dan dirasakan oleh seseorang semasa hidup dan beragama, contohnya merasa dekat dengan Tuhan saat menjalankan ibadah shalat.
- 4) Pengetahuan adalah sejauh mana individu mengetahui dan memahami ajaran-ajaran yang telah diajarkan oleh agama yang dianut. Paling tidak seseorang yang beragama harus mengetahui hal-hal pokok seperti kitab suci dan ibdahnya.
- 5) Konsisten dimensi ini digunakan untuk mengukur sejauh mana individu terdorong akan hal-hal yang telah diajarkan oleh agamanya, contohnya tolong-menolong antar sesama.

3. Tingkat Pendapatan (X3)

Tingkat pendapatan merupakan “suatu jenis penghasilan yang diperoleh seseorang yang siap untuk dibelanjakan atau dikonsumsi. Indikator tingkat pendapatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah tingkat pendapatan”.⁶¹ Pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pendapatan adalah hasil kerja (usaha), jadi definisi pendapatan dapat disimpulkan bahwa

⁶¹Maisur, Muhammad Arfan, M. Shabri, "Pengaruh Prinsip Bagi Hasil, Tingkat Pendapatan, Religiusitas Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Di Banda Aceh" *Jurnal Magister Akuntansi*. Vol. 4, No. 2, Mei 2015. Hlm., 4

pendapatan bersih seseorang merupakan keseluruhan jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atas hasil, Biro Pusat Statistik merincikan pendapatan yaitu pendapatan berupa uang adalah segala hasil kerja atau usahanya. Indikator variabel tingkat pendapatan 1. Besar Penghasilan (upah) 2. Tunjangan 3. Bonus 4. Keuntungan 5. Pendapatan Lain-lain.⁶²

Pendapatan menurut Samuelson dan Nordhaus pada tahun 1996 juga dapat di definisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu bulan). Pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial.⁶³

Menurut mahyar pada tahun 2010 pengertian pendapatan itu beraneka ragam, hal ini tergantung orientasi dari permasalahan yang dihadapi seperti :

⁶²Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto, Yantje Uhing, "Gaya Hidup Dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado" Jurnal EMB Vol.2 No.3 September 2014, Hal. 1192-1202

⁶³Nova Rullisha "Pengaruh Pendapatan, Resiko, Premi, Dan Informasi Terhadap Preferensi Masyarakat Golongan Menengah Ke Atas Pada Produk Asuransi". Artikel Ilmiah, Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang 2015.

a. Bila ditinjau dari beban yang dikeluarkan dari hasil pendapatan yang diterima maka pengertian pendapatan itu terbagi menjadi :

- 1) Pendapatan dalam arti *revenue*, yaitu pendapatan yang belum dikurangi biaya-biaya untuk memperoleh pendapatan tersebut (pendapatan kotor).
- 2) Pendapatan dalam arti *income*, yaitu pendapatan yang telah dikurangi dengan biaya-biaya untuk memperoleh pendapatan itu atau (pendapatan bersih). Pengertian *income* terbagi menjadi dua. Yaitu *income* sbelum dipotong pajak, dan *income* setelah dipotong pajak.

b. Bila ditinjau dari cara memperolehnya maka pengertian pendaptan dibagi atas:

- 1) Pendapatan yang diperoleh degan mempergunakan modal.
- 2) Pendapatan yang diperoleh dengan mempergunakan jasa-jasa.⁶⁴

⁶⁴ Mulya Devi Sari “*Analisis Pengaruh Minat Dan Pendapatan Nasabah Terhadap Memilih Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Meda*” Skripsi, Politeknik Negeri Medan,2019.Hlm.,20-21

I. Penelitian Terdahulu

1. Fauziah Susilowati yang berjudul “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pilihan Masyarakat Berasuransi di Asuransi Syariah*”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh dari variabel pendapatan (PDPT), pendidikan (PDDK), jumlah tanggungan (JT) dan perspsi masyarakat terhadap asuransi syariah terhadap probabilitas pilihan masyarakat berasuransi di asuransi syariah. Objek dalam penelitian ini adalah masyarakat di Surakarta yang menjadi pemegang polis asuransi baik di asuransi konvensional maupun asuransi syariah (dalam penelitian ini PT. Asuransi Takaful Keluarga). Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah simple rondom sampling yaitu sebuah sampel diambil sedemikian rupa sehingga setiap unit penelitian dari populasi punya kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Teknik analisa data yang digunakan adalah menggunakan metode logit (logistic regression). Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel pendapatan (PDPT), jumlah tanggungan (JT) dan persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah (PERSP) berpengaruh terhadap probabilitas pilihan masyarakat berasuransi di asuransi syariah. Sedangkan variabel independen yang tidak

signifikan pada taraf 5% mempengaruhi pilihan masyarakat berasuransi di asuransi syariah dalam penelitian ini adalah variabel pendidikan (PDDK). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perbedaan pendidikan pada kenyataannya tidak memberikan pengaruh terhadap pilihan masyarakat memilih berasuransi di asuransi syariah, di mana nasabah dalam menentukan pilihannya untuk memilih berasuransi di asuransi syariah sebagian besar responden dilakukan lebih didasarkan pada persepsinya terhadap asuransi syariah. Uji LRI yang dihasilkan dalam model sebesar 0,5813 berarti 58,13 % dari variasi yang terjadi pada probabilitas pilihan masyarakat berasuransi di asuransi syariah dapat dijelaskan oleh variabil variabel pendapatan (PDPT), pendidikan (PDDK), jumlah tanggungan (JT) dan persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah (PERSP).⁶⁵

2. Sofhian dan Sri Nur Ain Suleman yang berjudul “*Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Asuransi Syariah di PT. Prudential Life*”

⁶⁵Maya Kurniasari, Skripsi: “*Minat Masyarakat Berasuransi Syariah (Studi Kasus Di Perusahaan Asuransi Prudential Super Agency Cirebon)*”. (Cirebon IAIN Syekh Nurjati), Hlm.11

Anssurance Cabang Kota Gorontalo” Pada penelitian ini akan membahas tentang pengaruh kualitas produk dan tingkat religiusitas terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Prudential Life Ansurance Cabang Kota Gorontalo. Pada penelitian ini lebih menekankan pada aspek suatu hubungan atau pengaruhnya secara signifikan ataupun tidak signifikan. Untuk menjelaskan hal tersebut maka akan dibangun sebuah argument-argumen berbaris teori, empiris dan praktis. Pengaruh tingkat religiusitas terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai hasil estimasi, diperoleh hasil koefisien tingkat religiusitas nasabah sebesar 0,295 nilai ini berarti jika kualitas produk sangat baik dan terbukti kebenaran berdasarkan prinsip syariah maka akan meningkat pula nasabah untuk memilih asuransi syariah, dengan nilai t hitung sebesar 4,326 (sig 0,000) dan ttabel sebesar 1,653 (sig 0,05), Maka ini berarti nilai thitung lebih besar dari ttabel, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima. Dengan demikian terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel tingkat

religiusitas terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.⁶⁶

3. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anisa Chusnul Chotimah dengan judul "*pengaruh religiusitas, pengetahuan dan premi terhadap masyarakat (anggota asuransi syariah) kelurahan Tambak aji kecamatan Ngaliyan dalam keputusan berasuransi syariah*". Menyatakan bahwa untuk variabel religiusitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk memilih berasuransi syariah. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji t yaitu 2,247 untuk t hitung dan 1,69552 untuk t tabel.⁶⁷
4. Hasil penelitian yang dilakukan kuat ismanto dalam jurnalnya yang berjudul "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di Pekalongan*" mendapatkan hasil sebagai berikut: Pada pengujian pengaruh religiusitas yang menempatkan lokasi sebagai variabel moderator

⁶⁶Sofhian dan Sri Nur Ain Suleman "Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Anssurance Cabang Kota Gorontalo" Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Volume 2, Nomor 1, Juni 2017.Hlm.177-178

⁶⁷Anisa Chusnul Chotimah "*Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan Dan Premi Terhadap Masyarakat (Anggota Asuransi Syariah) Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Berasuransi Syariah*" Skripsi,Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN walisongo Semarang,2019

terhadap keputusan pembelian asuransi syariah, didapat nilai thitung sebesar -1,08 dengan nilai profitabilitas signifikansi sebesar 0,877, yang jauh diatas 0,05 (taraf nyata 5%). Pada kondisi ini Religiusitas*Lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi syariah. Meskipun faktor religiusitas*lokasi ditingkatkan satu satuan, maka tidak akan diikuti peningkatan keputusan pembelian.⁶⁸

5. Muhammad Heri Santoso “*pengaruh promosi, premi, pendapatan nasabah, dan tingkat pendidikan nasabah terhadap permintaan asuransi pada pt takaful cabang gedong kuning*”
- Hasil statistik uji t untuk variabel pendapatan nasabah diperoleh nilai t hitung sebesar -0,676 dengan tingkat signifikansi 0,503 karena signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,503 > 0,005$), dan koefisien regresi mempunyai nilai negatif sebesar -0,177, maka penelitian ini menyatakan bahwa pendapatan nasabah tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi pada PT Takaful Cabang Gedong Kuning. Hasil tersebut juga menyebabkan hipotesis nol (H_0) diterima dan menolak hipotesis alternatif (H_a).

⁶⁸Kuat Ismanto, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di Pekalongan*” Jurnal Hukum Islam, Vol. 14, No. 1, Juni 2016.hlm.25

Hasil statistik uji t untuk variabel tingkat pendidikan diperoleh nilai t hitung sebesar 3,316 dengan tingkat signifikansi 0,002 karena signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,002 > 0,005$), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,912, maka penelitian ini menyatakan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan asuransi pada PT Takaful Cabang gedong Kuning.⁶⁹

6. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ilma Dini Nurhayati dan Wiwik Lestari "*Keputusan Berasuransi, Studi Demografi Dan Persepsional*" bahwa tingkat pendidikan bukan menjadi faktor penentu dalam pengambilan keputusan berasuransi jiwa seorang individu. Hal ini bisa disebabkan karena saat ini perkembangan teknologi dan informasi terjadi dengan cepat. Dengan semakin berkembangnya teknologi dan kemudahan serta kecepatan mendapatkan informasi, dapat membuat seorang individu yang memiliki tingkat pendidikan paling rendah sekalipun memiliki kesempatan untuk mendapatkan pengetahuan dan informasi. Selain itu, apabila dikaitkan dengan savings, banyak

⁶⁹Muhammad Heri Santoso, "*Pengaruh Promosi, Premi, Pendapatan Nasabah, Dan Tingkat Pendidikan Nasabah Terhadap Permintaan Asuransi Pada Pt Takaful Cabang Gedong Kuning*" skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta. 2016

dari responden yang sudah bisa menyisihkan uangnya untuk ditabung. Dengan adanya uang yang disisihkan untuk ditabung bahkan setelah mereka memiliki asuransi, membuktikan bahwa tingkat pendidikan bukanlah suatu tolok ukur kecerdasan finansial responden sehingga membuat keputusan keuangan mereka berbeda. Responden dengan pendidikan rendah maupun tinggi mempunyai keputusan finansial yang realtif sama, yaitu menyisihkan uangnya untuk ditabung dan mengambil keputusan untuk memiliki asuransi jiwa. Penelitian ini juga membuktikan bahwa tidak ada perbedaan keputusan berasuransi jiwa berdasarkan pendapatan. Dengan kata lain, pendapatan bukanlah faktor yang membentuk keputusan berasuransi jiwa seorang individu. Sebagian besar responden atau sebesar 57,61 persen memiliki tingkat pendapatan Rp 4.000.000 sampai dengan 5.999.900, dimana jumlah ini merupakan kategori pendapatan terendah dalam penelitian ini. Hal ini membuktikan bahwa walaupun memiliki pendapatan yang tidak cukup besar, tidak mengurangi minat responden untuk memiliki asuransi. Apabila dikaitkan dengan jenis pekerjaan yang dimiliki responden, banyak responden yang bekerja sebagai pegawai swasta.

Beberapa perusahaan swasta terkadang tidak menjamin proteksi diri pegawainya sehingga seorang individu yang bekerja sebagai pegawai swasta akan mencari proteksi diri sendiri karena sadar risiko yang dimilikinya harus dikelola, yaitu melalui asuransi jiwa. Selain itu, saat ini banyak muncul asuransi yang tidak hanya menawarkan proteksi diri, tetapi juga menawarkan investasi sehingga meningkatkan minat seorang individu untuk memiliki asuransi.⁷⁰

7. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Farhan Nashrullah *“pengaruh tingkat pendidikan, pendapatan, jumlah anak, dan religiusitas terhadap keputusan menjadi nasabah produk asuransi pendidikan syariah (studi kasus pt. asuransi takaful keluarga malang)”* terbukti bahwa pendapatan dan tingkat pendidikan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah produk asuransi syariah. Sesuai teori dari Sumarwan yang menyatakan bahwa jumlah pendapatan akan menggambarkan besarnya daya beli dari seorang konsumen. Daya beli akan menggambarkan banyaknya produk dan jasa yang dibeli dan

⁷⁰Ilma Dini Nurhayati, dan Wiwik Lestari, *“Keputusan Berasuransi, Studi Demografi Dan Persepsional”*, Jurnal Bisnis dan Manajemen, Volume 2, Nomor 1, Hal 44-55

dikonsumsi oleh seorang konsumen dan seluruh anggota keluarganya. Dalam penelitian ini, Tingkat Pendidikan terbukti berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk menggunakan produk asuransi syariah. Hal tersebut sesuai dengan Tingkat pendidikan yang berkaitan erat dengan pengetahuan konsumen. Dimana 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. Sedangkan untuk variabel religiusitas Hasil penelitian ini membuktikan bahwa dari ke seratus lima puluh responden semuanya memiliki nilai yang positif dari setiap indikator yang mengukur tingkat religiusitas. Hal tersebut membuktikan bahwa tinggi rendahnya tingkat religiusitas tidak berpengaruh pada pilihan mereka terhadap pemilihan produk asuransi syariah. Sehingga hasil dari penelitian dapat dinyatakan bahwa pengaruh religiusitas terhadap keputusan menjadi nasabah produk asuransi syariah tidak signifikan.⁷¹

⁷¹Farhan Nashrullah, "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Jumlah Anak,

8. Aditya Dimas Priadi “*pengaruh pendapatan, tingkat pendidikan, dan kesehatan terhadap keputusan nasabah memilih jasa asuransi(studi pada pt. asuransi jiwa syariah bumiputera kota bandar lampung)*” Berdasarkan hasil uji t untuk variabel pendapatan terhadap keputusan nasabah menunjukkan bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih jasa asuransi. Hal tersebut berdasarkan nilai signifikansi lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ (5%) yaitu sebesar 0,041 sedangkan koefisien regresi dari variabel pendapatan bernilai positif yaitu sebesar 0,367. Berdasarkan hasil uji t untuk variabel tingkat pendidikan terhadap keputusan nasabah menunjukkan bahwa variabel tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih jasa asuransi syariah. Hal tersebut berdasarkan hasil dari nilai signifikansi lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ (5%) yaitu sebesar 0,036 sedangkan koefisien regresi dari variabel tingkat pendidikan bernilai positif yaitu sebesar 0,442.⁷²

Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Produk Asuransi Pendidikan Syariah (Studi Kasus Pt. Asuransi Takaful Keluarga Malang)” Jurnal Ilmiah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. 2017

⁷² Aditya dimas priadi, “*Pengaruh Pendapatan, Tingkat Pendidikan, Dan Kesehatan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Jasa Asuransi. (Studi Pada*

9. Ita Yuliyah Firnanti “*pengaruh, religiusitas, dan word of mouth (wom) terhadap keputusan nasabah memilih asuransi unit syariah prudential*” Diketahui bahwa thitung Religiusitas 2,894 sedangkan tTabel dapat dihitung $\alpha = 0,05$, karena menggunakan hipotesis dua arah, ketika mencari tTabel, nilai α dibagi dua menjadi 0,025 serta $df = n-2$ menjadi $df = 100-2 = 98$, dan didapat nilai tTabel sebesar 1,984. Sehingga hasil yang didapat thitung $>$ tTabel dimana $2,894 > 1,984$ selain itu . Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_A diterima. Hal ini berarti Religiusitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Asuransi Syariah.⁷³

10. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Yuli Yanti “*Pengaruh pendapatan, pengetahuan produk, citra perusahaan asuransi syariah terhadap kesadaran masyarakat berasuransi syariah*” hasil perhitungan koefisien variabel pendapatan terhadap kesadaran berasuransi syariah berdasarkan hasil output pengolahan data menggunakan program SPSS, dapat diketahui nilai koefisien

PT.Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Andar Lampung)” skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.,Hlm.85-87

⁷³Ita Yuliyah Firnanti, “*Pengaruh, Religiusitas, Dan Word Of Mouth (Wom) Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Asuransi Unit Syariah Prudential*” Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.2019.Hlm.,99

korelasi *spearman rank* sebesar 0.887 dan taraf signifikan kurang dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) maka H_0 ditolak. Dapat disimpulkan bahwa dengan tingkat kepercayaan 95% terdapat hubungan antara variabel pendapatan dalam bentuk besarnya tingkat penghasilan yang diterima dan kemampuan berasuransi syariah terhadap keadaran berasuransi syariah.⁷⁴

11. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto, dan Yantje Uhing dengan judul "*Gaya Hidup Dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado*" menunjukkan bahwa Pendapatan, berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa diduga Pendapatan, secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, dapat di terima. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Maryati (2011), yang menyimpulkan bahwa Pendapatan secara parsial memiliki

⁷⁴ Yuli Yanti, Skripsi "*Pengaruh Pendapatan, Pengetahuan Produk, Citra Perusahaan Asuransi Syariah Terhadap kesadaran Masyarakat Berasuransi Syariah*", Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015, Hlm.108

pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Demikian juga dengan penelitian Giang (2013) yang menyimpulkan bahwa Pendapatan buruh bangunan berpengaruh terhadap konsumsi rumah tangga yang merupakan bagian dari keputusan pembelian konsumen. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bahwa Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.⁷⁵

12. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Mulya Devi Sari dengan judul "*analisis pengaruh minat dan pendapatan nasabah terhadap memilih produk asuransi jiwa pada PT. Asuransi jasindo syariah kantor pemasaran medan*" menunjukkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat memilih produk asuransi jiwa. Ini dibuktikan dengan uji t (parsial) lebih kecil 0,05 yaitu $0,001 \leq 0,05$. Pada hasil analisis regresi linier berganda koefisien regresi pendapatan nasabah (X) sebesar 0,439. Dalam hal tersebut dijelaskan bahwa setiap kenaikan satu satuan variabel pendapatan

⁷⁵Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto, Yantje Uhing, "*Gaya Hidup Dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential Di Kota Manado*" Jurnal EMB Vol.2 No.3 September 2014, Hal. 1192-1202

nasabah maka nilai keputusan memilih produk asuransi jiwa naik sebesar 0,439.⁷⁶

13. Hasil yang didapat dari penelitian yang dilakukan oleh Putu Veyna Maharani dengan judul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi Unitlink*” menunjukkan hasil, bahwa tingkat pendapatan berpengaruh terhadap keputusan untuk memiliki asuransi, hal yang sama juga berlaku pada variabel tingkat pendidikan. Seseorang yang berpendidikan tinggi akan cenderung meningkatkan kesadarannya pada kesehatan serta konsekuensinya. Orang yang berpendidikan tinggi memiliki pola pikir dan persepsi yang lebih baik dibandingkan yang berpendidikan rendah. Orang yang berpendidikan tinggi sadar bahwa hidup itu penuh dengan ketidakpastian, sehingga seseorang yang berpendidikan tinggi cenderung memiliki asuransi .Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Ganie pada tahun 2013, salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan

⁷⁶Mulya Devi Sari, Skripsi, “*Analisis Pengaruh Minat dan Pendapatan Nasabah Terhadap Memilih Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.*” Politeknik Negeri Medan ,2019,Hlm 88

terhadap asuransi adalah pendidikan berupa pengetahuan dan informasi yang dimiliki.⁷⁷

14. Romy Suranda & Agustina Mutia “*Berasuransi Syariah di Kalangan Masyarakat Kelurahan Pasir Putih Jambi*” pada penelitian ini menggunakan variabel independennya yaitu variabel pengetahuan dan variabel dependennya adalah minat beruasuransi syariah. Hasil penelitian ini menunjukkan hasil bahwa variabel pengetahuan (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat berasuransi syariah. Yang dibuktikan dengan hasil thitung = 4,937 lebih besar dari pada t tabel dengan ttabel = 1.661. jadi thitung > ttabel. sehingga dapat disimpulkan bahwa pengetahuan memiliki pengaruh yang cukup signifikan terhadap minat masyarakat berasuransi syariah.⁷⁸
15. Leliya dan Maya Kurniasari “*Minat Masyarakat Berasuransi Syariah Di Asuransi Prudential*” hasil penellitiiian ini menunjukkan bahwa Faktor-faktor masyarakat dalam menggunakan jasa layanan asuransi syariah prudential adalah

⁷⁷Putu Veyna Maharani, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi Unitlink*” jurnal Vol: 5 No: 1 Tahun: 2015

⁷⁸Romy Suranda & Agustina Mutia, “*Berasuransi Syariah di Kalangan Masyarakat Kelurahan Pasir Putih Jambi*” jurnal Innovatio, Vol. XIX, No. 2, Juli-Desember 2019

pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, dan promosi. Termasuk juga didalamnya *religius stimuli* yang merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk memilih asuransi syariah. Faktor lain yang mendorong seseorang berminat menjadi nasabah pada Prudential adalah reputasi.⁷⁹

16. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Nova Rullisha yang berjudul "*Pengaruh Pendapatan, Resiko, Premi, Dan Informasi Terhadap Preferensi Masyarakat Golongan Menengah Ke Atas Pada Produk Asuransi*" menunjukkan hasil bahwa Variabel pendapatan ditemukan berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi masyarakat atas asuransi. Pengaruh yang positif dapat diinterpretasikan bahwa semakin meningkat pendapatan masyarakat maka semakin besar pengaruhnya terhadap masyarakat untuk menggunakan jasa asuransi. Nilai koefisien beta (β) sebesar 1,981 untuk variabel pendapatan ini adalah nilai koefisien yang terbesar dibandingkan variabel independen lain. Artinya pengaruh pendapatan terhadap

⁷⁹Leliya Dan Maya Kurniasari, Artikel Ilmiah, "*Minat Masyarakat Berasuransi Syariah Di Asuransi Prudential*" Dosen Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon 2015

preferensi masyarakat terhadap asuransi adalah yang paling dominan. Hasil ini mendukung temuan penelitian Pradhanawati (2010) dan Utari (2011) yang sama-sama menemukan pengaruh positif dari pendapatan dengan kontribusi pengaruh yang paling besar.⁸⁰

17. Khoirani, Andri Brawijaya, M. Komaruddin “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Pendidikan Berasuransi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Bogor*” menunjukkan hasil bahwa: $Y = 0,189 + 4,877(\text{Pelayanan}) + 1,510 (\text{Informasi}) + 2,209 (\text{Reputasi}) - 0,050 (\text{Religiusitas}) + 5,068 (\text{Pendapatan}) + \varepsilon$. Persamaan regresi tersebut diketahui bahwa Pelayanan (X1), Informasi (X2) bernilai positif, Reputasi (X3) bernilai positif, Religiusitas (X4) bernilai negatif dan Pendapatan (X5) bernilai positif. Sehingga hasil dari penelitian tersebut menunjukkan semakin tinggi nilai dari empat variabel tersebut, maka minat beli masyarakat terhadap produk asuransi semakin tinggi. Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian menunjukkan bahwa variabel

⁸⁰Nova Rullisha, Artikel Ilmiah “*Pengaruh Pendapatan, Resiko, Premi, Dan Informasi Terhadap Preferensi Masyarakat Golongan Menengah Ke Atas Pada Produk Asuransi*” Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang 2015

pendapatan berpengaruh positif dan signifikan secara langsung dan memiliki pengaruh yang paling tinggi diantara variabel-variabel lainnya. Sedangkan untuk variabel religiusitas menunjukkan hasil berpengaruh negative terhadap minat beli produk tabungan pendidikan asuransi.⁸¹

18. Hasil penelitian yang dilakukan oleh A.Irawanti Syarif yang berjudul “*Analisis Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Berasuransi Syariah Di Kecamatan Tamalate Kota Makassar*” menunjukkan hasil bahwa pengetahuan masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat untuk berasuransi syariah dengan dibuktikan dengan variabel pengetahuan mempunyai t hitung sebesar 12,595 dengan t tabel sebesar 1,660 . jadi t hitung > t tabel atau $12,595 > 1,660$ maka hasil dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, H_a diterima yang berarti variabel pengetahuan memiliki pengaruh terhadap minat pelaku asuransi syariah. hal ini berarti pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap minat masyarakat berasuransi syariah.⁸²

⁸¹Khoirani, Andri Brawijaya, M. Komaruddin “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Pendidikan Berasuransi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Bogor*” Jurnal Nisbah Vol. 6 No. 1 Tahun 2020

⁸²A.Irawanti Syarif Skripsi, “*Analisis Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Berasuransi Syariah Di Kecamatan Tamalate Kota Makassar*” Urusan

19. Dyta Wahyu Permata Putri "*Pengaruh Religiusitas Dan Gaya Hidup Terhadap Niat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Konsumen Asuransi Syariah Di Surabaya Dan Sidoarjo*" Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa religiusitas berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Keputusan Pembelian konsumen asuransi syariah. Dapat dilihat bahwa hasil dan pengujian variabel religiusitas memiliki P-value 0,09 karena lebih dari 0,05 dan memiliki koefisien sebesar 0,16. maka dapat disimpulkan bahwa jawaban dari permasalahan serta pembuktian hipotesis penelitian, dari hasil pengujian yang telah dilakukan antara lain: Semakin tinggi Religiusitas, Maka belum tentu mendorong konsumen dalam memutuskan membeli Asuransi Syariah.⁸³
20. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Peri Pradana dengan judul "*hubungan status sosial ekonomi dan pengetahuan masyarakat pedesaan dengan minat berasuransi syariah dikabupaten tasikmalaya*" menunjukan hasil bahwa status sosial ekonomi

Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar 1440 H/2019M. Hlm.91

⁸³Dyta Wahyu Permata Putri, Artikel Ilmiah "*Pengaruh Religiusitas Dan Gaya Hidup Terhadap Niat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Konsumen Asuransi Syariah Di Surabaya Dan Sidoarjo*" Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya 2020

tidak berpengaruh dengan minat berasuransi syariah, variabel status sosial ekonomi mempunyai koefisien korelasi sebesar 0,181 dan taraf signifikan lebih dari 0,05 ($0,181 \geq 0,05$). Maka penelitian ini tidak sesuai dengan teori yang menyatakan semakin tinggi status sosial ekonomi seseorang maka akan semakin tinggi minat pembelian.⁸⁴

Tabel 2.1

Ringkasan Penelitian terdahulu

No	Peneliti	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Dyta Wahyu Permata Putri, Artikel Ilmiah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.2020	Variabel Independen: 1. Religiusitas 2. Gaya hidup Variabel Dependen: Niat beli dan dampaknya pada keputusan pembelian konsumen asuransi syariah di surabaya dan sidoarjo.`	Variabel religiusitas berpengaruh positif tidak signifikan Niat beli dan dampaknya pada keputusan pembelian konsumen asuransi syariah di surabaya dan sidoarjo. sedangkan variabel Gaya Hidup memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Syariah di Surabaya dan Sidoarjo.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel religiusitas dan tujuan penelitian, dimana untuk meneliti pengaruh dari faktor-faktor terhadap minat masyarakat memilih asuransi syariah.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel gaya hidup.
2	Khoiran, Andri Brawijaya, M. Komaruddin, Jurnal Nisbah Vol. 6 No. 1 Tahun. 2020	Variabel Independen: 1. Pelayanan 2. Informasi 3. Reputasi 4. Religiusitas 5. Pendapatan Variabel Dependen:	Variabel pelayanan, informasi, reputasi dan pendapatan berpengaruh positif terhadap minat beli produk tabungan pendidikan berasuransi pada bank syariah	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan, religiusitas dan tujuan penelitian,	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel pelayanan, informasi, reputasi.

⁸⁴Peri Pradana, Skripsi, “Hubungan Status Sosial Ekonomi Dan Pengetahuan Masyarakat Pedesaan Dengan Minat Berasuransi Syariah Dikabupaten Tasikmalaya” Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah .Jakarta. 2016

		minat beli produk tabungan pendidikan berasuransi pada bank syariah mandiri cabang kota bogor	mandiri cabang kota bogor sedangkan variabel religiusitas berpengaruh negatif.	dimana untuk meneliti pengaruh dari faktor-faktor terhadap minat masyarakat memilih asuransi syariah.	
3	Mulya Devi Sari, Skripsi, Politeknik Negeri Medan 2019	Variabel Independen: 1. Minat 2. Pendapatan Variabel Dependen: Keputusan memilih produk asuransi jiwa syariah	Pendapatan,berpengaruh positif terhadap memilih produk asuransi jiwa pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor pemasaran medan	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel dependen dimana peneliti sebelumnya lebih menekankan pada keputusan pemilihan produk asuransi.
4	Anisa Chusnul Chotimah, SkripsiFakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang, 2019	Variabel independen: 1. religiusitas 2. Pengetahuan 3. premi Variabel Dependen: keputusan masyarakat berasuransi syariah.	untuk variabel religiusitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan masyarakat berasuransi syariah.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel religiusitas.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel premi, pengetahuan dan studi kasus.
5	Ita Yuliya Firnanti, SkripsiFakultas SyariahDanHukum Uin SyarifHidayatullah Jakarta, 2019	Variabel Independen: 1. Religiusitas 2. <i>word of mouth</i> (WOM) Variabel Dependen: keputusan nasabah memilih asuransi unit syariah prudential.	Variabel Religiusitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk Asuransi Syariah.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel religiusitas.	Perbedaan penulis dengan peneliti terletak pada variabel WOM dan berfokus pada minat masyarakat memilih asuransi syariah di PT. Prudential unit syariah.
6	Aditya Dimas Priadi, Skripsifakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Raden Intan Lampung 2019	Variabel Independen: 1. Pendapatan 2. Pendidikan 3. Kesehatan Variabel Dependen: Keputusan memilih jasa asuransi syariah.	Hasil dari Penelitian ini membuktikan bahwa pendapatan dan tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikansi terhadap keputusan nasabah memilih jasa asuransi syariah.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan tingkatpendidikan dan tingkat pendidikan.	Perbedaan peneliti dengan penulis yaitu tempat penelitiannya dan variabel kesehatan.
7	Romy Suranda & Agustina Mutia, Jurnal,	Variabel Independen: 1. Pengetahuan Variabel Dependen:	Variabel pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Asuransi Syariah	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis adalah pada	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada

	Innovatio, Vol. XIX, No. 2, Juli-Desember 2019	Minat terhadap Asuransi Syariah.		variabel dependen yaitu sama-sama bertujuan untuk meneliti pengaruh minat berasuransi syariah.	variabel pengetahuan.
8	A.Irawanti Syarif, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar 1440 H/2019m	Variabel Independen: 1. Pengetahuan Variabel Dependen: Minat berasuransi syariah di kecamatan tamalate kota makassar.	Variabel pengetahuan berpengaruh positif terhadap Minat berasuransi syariah di kecamatan tamalate kota makassar.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada tujuan penelitian, dimana untuk meneliti pengaruh dari faktor-faktor terhadap minat masyarakat memilih asuransi syariah.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel independen yaitu variabel pengetahuan.
9	Ilma Dini Nurhayati dan Wiwik Lestari, Jurnal Bisnis dan Manajemen, Volume 2, Nomor 1, Hal 44-55, 2018	Variabel independen: 1. Jenis kelamin 2. Tingkat pendidikan 3. Pendapatan Variabel Dependen: Pengambilan keputusan berasuransi jiwa.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan dan pendapatan tidak mempengaruhi pengambilan keputusan masyarakat berasuransi jiwa.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel tingkat pendidikan dan pendapatan.	studi pada demografi dan persepsi masyarakat.
10	Sofhian Dan Sri Nur Ain Suleman, Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam Volume 2, Nomor 1, Juni 2017	Variabel independen: 1. Kualitas produk 2. Religiusitas Variabel Dependen: Keputusan nasabah memilih asuransi syariah.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk dan religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan nasabah memilih asuransi syariah	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel religiusitas terhadap Keputusan nasabah memilih asuransi syariah	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah variabel kualitas produk dan tempat penelitiannya pada PT. Prudential life Assurance
11	Farhan Nashrullah, Artikel Ilmiah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang, 2017	Variabel Independen: 1. Pendidikan 2. Pendapatan 3. Jumlah anak 4. Religiusitas Variabel Dependen: keputusan menjadi nasabah produk asuransi pendidikan	Peneliti ini membuktikan bahwa tingkat pendapatan dan tingkat pendidikan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah produk asuransi syariah sedangkan untuk variabel religiusitas	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel tingkat pendidikan, pendapatan dan religiusitas.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah peneliti berfokus pada minat untuk salah satu produk asuransi yang ditawarkan yaitu asuransi

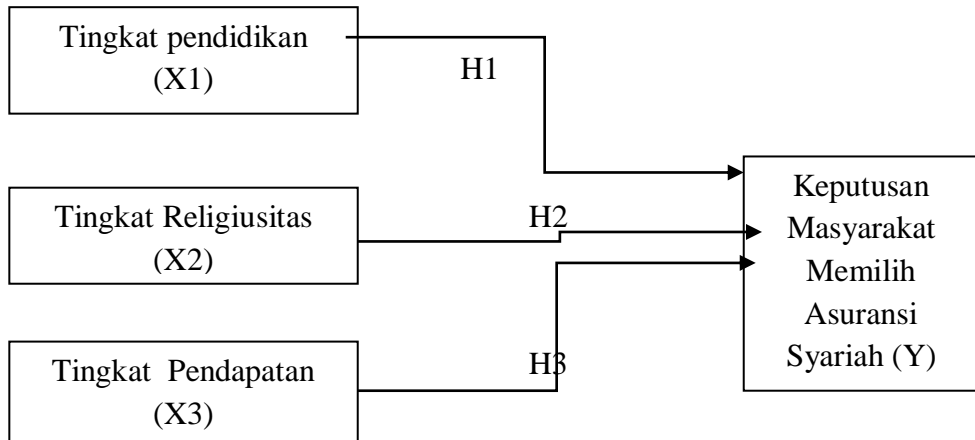
		syariah.	memberikan hasil bahwa pengaruh religiusitas terhadap keputusan menjadi nasabah produk asuransi syariah tidak signifikan.		pendidikan syariah.
12	Muhammad Heri Santoso, Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016	Variabel independen: 1. Promosi 2. Premi 3. Pendapatan 4. Pendidikan Variabel Dependen: 1. Permintaan asuransi syariah.	Pendapatan nasabah tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi syariah. Sedangkan untuk variabel tingkat pendidikan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan asuransi syariah.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan pendidikan	Perbedaan terletak pada variabel premi, promosi dan studi kasus
13	Kuat ismanto, Jurnal Hukum Islam, Vol. 14, No. 1, Juni 2016	Variabel Independen: 1. Marketing mix 2. Religiusitas Variabel Dependen: Keputusan pembelian. asuransi syariah.	Dari penelitian ini menyatakan bahwa religiusitas tidak berpengaruh positif terhadap Keputusan pembelian asuransi syariah.	Terdapat pada variabel religiusitas.	Perbedaan terletak pada variabel marketing mix Pada Perusahaan asuransi takaful keluarga dan studi kasus.
14	Peri pradana, Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2016	Variabel Independen: 1. Status sosial ekonomi 2. Pengetahuan masyarakat pedesaan Variabel Dependen: Minat berasuransi syariah.	Variabel Status sosial ekonomi dan Pengetahuan tidak berpengaruh terhadap Minat berasuransi syariah.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada tujuan penelitian, dimana untuk meneliti pengaruh dari faktor-faktor terhadap minat masyarakat memilih asuransi.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel status sosial ekonomi, pengetahuan dan lokasi penelitian.
15	Yuli Yanti, Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2015	Variabel Independen: 1. pendapatan 2. pengetahuan produk 3. citra perusahaan Variabel Dependen: kesadaran masyarakat berasuransi syariah.	Dari hasil penelitian ini bahwa dengan tingkat kepercayaan 95% terdapat hubungan antara variabel pendapatan dalam bentuk besarnya tingkat penghasilan yang diterima dan	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan.	Perbedaan peneliti dengan penulis yaitu tempat penelitiannya, dan variabel pengetahuan produk, citra perusahaan.

			kemampuan berasuransi syariah terhadap kesadaran berasuransi syariah.		
16	Fauziah Susilowati, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Syekh Nurjati Cirebon, 2015	Variabel Independen: 1. pendapatan 2. Pendidikan 3. Jumlah tanggungan 4. Persepsi masyarakat Variabel Dependen: Pilihan masyarakat berasuransi syariah.	Pendapatan, jumlah tanggungan, dan persepsi masyarakat berpengaruh positif terhadap pilihan masyarakat berasuransi syariah, sedangkan tingkat pendidikan tidak memiliki pengaruh terhadap pilihan masyarakat berasuransi syariah.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan pendidikan.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel jumlah tanggungan dan persepsi masyarakat.
17	Putu Veyna Maharani, Jurnal, Vol: 5 No:1 Singaraja, 2015	Variabel Independen: 1. Pendapatan 2. Promosi 3. Pekerjaan 4. Pendidikan 5. Usia 6. Jenis kelamin 7. Gaya hidup 8. Sebaran penduduk Variabel Dependen: Memiliki program asuransi unitlink	Variabel Pendapatan, Promosi, Pekerjaan, Pendidikan, Usia, Jenis kelamin, Gaya hidup, Sebaran penduduk berpengaruh terhadap Memiliki program asuransi unitlink.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan pendidikan	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel promosi, pekerjaan, gaya hidup, jenis kelamin, usia dan sebaran penduduk.
18	Leliya dan Maya Kurniasari, Artikel ilmiah, Dosen Fakultas Syaria'ah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon 2015	Variabel Independen: 1. Pendapatan 2. Lokasi 3. Produk 4. Pelayanan 5. Promosi 6. Pengetahuan 7. Reputasi Variabel Dependen: Minat masyarakat berasuransi syariaiah diasuransi prudential.	Variabel Pendapatan, Promosi, Produk, Pelayanan, promosi, pengetahuan, reputasi berpengaruh terhadap minat masyarakat berasuransi syariaiah diasuransi prudential .	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan tujuan penelitian, dimana untuk meneliti pengaruh dari faktor-faktor terhadap minat masyarakat memilih asuransi syariah diasuransi prudential.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada variabel promosi, produk, pengetahuan, reputasi, pelayanan.
19	Nova Rullisha, Artikel Ilmiah, Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas	Variabel Independen: 1. Pendapatan 2. Premi 3. Risiko 4. Informasi Variabel Dependen: Preferensi masyarakat	Variabel Pendapatan, premi, risiko, informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi masyarakat golongan menengah ke atas pada produk asuransi..	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan tujuan penelitian, dimana untuk	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada jenis penelitian, peneliti sebelumnya menggunakan

	Brawijaya Malang 2015	golongan menengah ke atas pada produk asuransi.		meneliti pengaruh dari faktor-faktor terhadap Preferensi masyarakat golongan menengah ke atas pada produk asuransi.	jenis penelitian <i>explanatory research</i> (penelitian penjelasan).
20	Vourtdacsbelia VirgineFautngil janan, Agus Supandi Soegoto, Yantje Uhing, Jurnal EMBA Vol.2 No.3 Manado 2014	Variabel Independen: 1. Gaya hidup 2. Tingkat Pendapatan Variabel dependen Keputusan menggunakan produk asuransi prudential di kota manado	Pendapatan, berpengaruh positif terhadap pilihan masyarakat berasuransi prudential di kota manado.	Persamaan penelitian tersebut dengan penulis terdapat pada variabel pendapatan dan pendidikan terhadap harga saham.	Perbedaan peneliti dengan penulis adalah pada Jenis penelitian. Pada penelitian ini menggunakan penelitian asosiatif.

Sumber :Hasildiolahpeneliti 2021

J. Kerangka Pikir



Gambar 2.1

Kerangka pikir

Sumber:Data diolah 2021

K. Hipotesis

Hipotesis penelitian merupakan penjelasan yang hanya bersifat sementara (dugaan) terhadap masalah penelitian, peristiwa yang sudah terjadi atau yang akan terjadi. Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Berdasarkan deskripsi teoritis dan hasil penelitian terdahulu yang sangat relevan maka dapat di buat hipotesis penelitian yang telah dirumuskan sebagai berikut:

1. Pengaruh Tingkat pendidikan terhadap keputusan masyarakat memilih asuransi syari'ah.

Manusia merupakan makhluk filosofis artinya makhluk yang mempunyai kemampuan untuk berilmu pengetahuan. Langeveld, pada tahun 1995 Pendidikan adalah sebuah usaha menolong anak untuk melaksanakan tugas-tugas hidupnya, agar bisa mandiri, akilbaliq, dan bertanggung jawab secara susila. Pendidikan adalah usaha mencapai penentuan-diri-susila dan tanggung jawab.⁸⁵

⁸⁵Marshel Rondonuwu “*Tingkat Pendidikan, Motivasi Dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Penggunaan Produk Nasabah Priority Banking Bank Sulut*” Jurnal EMBA Vol.1 No.3 Juni 2013, Hal. 257-264

Dengan melalui pendidikan manusia akan mengetahui dan menguasai apa yang belum diketahui sebelumnya. Pendidikan sebagai proses yang berisi berbagai macam kegiatan yang cocok bagi individu untuk kehidupan sosialnya dan membantu meneruskan adat dan budaya serta kelembagaan sosial dari generasi kegenerasi. Hakikat pendidikan itu sendiri adalah proses penanggulangan masalah-masalah serta penemuan dan peningkatan kualitas hidup pribadi serta masyarakat yang berlangsung seumur hidup.⁸⁶

Tingkat pendidikan akan mempengaruhi pola pikir seseorang, dikarenakan seseorang yang tingkat pendidikannya lebih tinggi, maka akan memiliki pengetahuan yang lebih luas dibandingkan dengan mereka yang tingkat pendidikannya rendah. Seseorang dengan pengetahuan yang luas akan memahami bahwa risiko yang dimilikinya perlu untuk dikelola agar tidak terjadi

⁸⁶Fitri Ramadhani, Skripsi “*Pengaruh Tingkat Pendidikan, Motivasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Nasabah Priority Banking Pada PT Bank Bni Syariah Kantor Cabang Medan*”, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan 2018

kerugian yang besar sehingga asuransi akan dipertimbangkan menjadi salah satu bentuk pengelolaan risiko.⁸⁷

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aditya Dimas priadi membuktikan bahwa, Berdasarkan hasil uji t untuk variabel tingkat pendidikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah menunjukkan bahwa variabel tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih jasa asuransi syariah. Hal tersebut berdasarkan hasil dari nilai signifikansi lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ (5%) yaitu sebesar 0,036 sedangkan koefisien regresi dari variabel tingkat pendidikan bernilai positif yaitu sebesar 0,442. Dari uraian diatas tentang variabel pendidikan maka hipotesis yang diajukan adalah.

H1 : Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.

2. Pengaruh Tingkat religiusitas terhadap keputusan masyarakat memilih asuransi syari'ah.

⁸⁷Ilma Dini Nurhayati, Dan Wiwik Lestari, "*Keputusan Berasuransi, Studi Demografi Dan Persepsional*", Jurnal Bisnis dan Manajemen, Volume 2, Nomor 1, Hal 44-55

Menurut Abd Rahman pada tahun 2015 Religiusitas adalah sejauh mana individu berkomitmen kepada agamanya dan dengan agama itulah tercermin sikap dan perilaku individu.⁸⁸ Tingkat religiusitas memiliki hubungan dengan ketaatan seseorang dalam beribadah. Semakin tinggi tingkat religiusitas seseorang maka akan semakin baik dalam pembuatan keputusan yang etis. Berdasarkan konsep tersebut tingkat religiusitas berpengaruh positif terhadap perilaku seseorang dalam menentukan keputusan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Dyta wahyu permata putri “Religiusitas memiliki pengaruh signifikan terhadap Niat Beli Konsumen Asuransi Syariah di Surabaya dan Sidoarjo” terbukti kebenarannya. Hal ini menunjukkan bahwa jika konsumen memiliki tingkat religiusitas yang tinggi maka konsumen memiliki niat membeli sebuah produk Asuransi Syariah. Hasil dari penelitian ini memberikan arti bahwa niat beli konsumen dipengaruhi oleh tingkat religiusitas. Konsumen yang menginvestasikan sejumlah dananya untuk mendapatkan harap an

⁸⁸Dyta Wahyu Permata Putri, Artikelilmiah “*Pengaruh Religiusitas Dan Gaya Hidup Terhadap Niat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Konsumen Asuransi Syariah Di Surabaya Dan Sidoarjo*” Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya 2020

bahwa akan mendapatkan produk sesuai dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariah.⁸⁹

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Ita Yuliya Firnanti bahwa variabel tingkat religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat memilih asuransi syariah. Diketahui bahwa t hitung variabel Religiusitas sebesar 2,894 sedangkan t tabel dapat dihitung $\alpha = 0,05$, karena menggunakan hipotesis dua arah, ketika mencari t Tabel, nilai α dibagi dua menjadi 0,025 serta $df = n-2$ menjadi $df = 100-2 = 98$, dan didapat nilai t Tabel sebesar 1,984. Sehingga hasil yang didapat $t_{hitung} > t_{Tabel}$ dimana $2,894 > 1,984$. Maka hipotesis yang diajukan untuk variabel tingkat religiusitas adalah :

H₂ :Religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.

3. Pengaruh Tingkat pendapatan terhadap keputusan masyarakat memilih asuransi syari'ah.

Pendapatan adalah imbalan yang diterima oleh seorang konsumen dari pekerjaan yang dilakukannya untuk mencari

⁸⁹Dyta Wahyu Permata Putri, Artikelilmiah “*Pengaruh Religiusitas Dan Gaya Hidup Terhadap Niat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian Konsumen Asuransi Syariah Di Surabaya Dan Sidoarjo*” Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya 2020

nafkah. Pendapatan pada umumnya diterima dalam bentuk uang. Pendapatan adalah sumber material yang sangat penting bagi konsumen, karena dengan adanya pendapatan itulah konsumen bisa membiayai konsumsinya. Jumlah pendapatan akan menggambarkan besarnya daya beli dari seorang konsumen. Daya beli akan menggambarkan banyaknya produk dan jasa yang dibeli dan dikonsumsi oleh seorang konsumen dan seluruh anggota keluarganya.⁹⁰

Penelitian terkait variabel pendapatan terhadap keputusan masyarakat memilih asuransi syariah, pernah dibuktikan oleh Farhan Nashrullah. Dia menyatakan bahwa tingkat pendapatan masyarakat memiliki pengaruh terhadap keputusan masyarakat itu sendiri dalam mengambil keputusan memilih asuransi syariah.

Semakin besar pendapatan nasabah maka daya beli dari seorang nasabah menjadi semakin tinggi, sebaliknya jika pendapatan nasabah rendah maka daya beli seorang nasabah juga akan semakin rendah. Berdasarkan penjelasan di atas maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini sebagai berikut:

⁹⁰Farhan Nashrullah, "*Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Jumlah Anak Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Produk Asuransi Pendidikan Syariah (Studi Kasus Asuransi Tafakul Keluarga Malang)*", Artikel Ilmiah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya, 2017

H3: Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.

Tabel. 2.2
Rekapitulasi Hipotesis

No	Variabel independen	Hipotesis
1	Tingkat pendidikan (X1)	H1: Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.
2	Tingkat religiusitas (X2)	H2: Religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.
3	Tingkat pendapatan (X3)	H3: Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah.

Sumber: Data diolah 2021