

**PENGARUH PROMOSI, PENGETAHUAN DAN PERSEPSI SANTRI
TENTANG ASURANSI SYARIAH TERHADAP MINAT MEMILIH
PRODUK ASURANSI SYARIAH**

(Studi Kasus Santri Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta)



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Sebagai
Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu
dalam Ilmu Manajemen Keuangan Syariah**

Oleh:

Tino Atma Saputra

NIM. 12391027

Dosen Pembimbing:

Joko Setyono, SE., M. Si

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2017**

ABSTRAK

Setiap orang mengerti bahwa hidup penuh dengan ketidakpastian yang bisa menimbulkan resiko maka dari itu perlu adanya asuransi sebagai sarana untuk mengalihkan resiko. Dengan adanya asuransi seseorang bisa tenang dalam menjalankan aktifitasnya maka dari itu keberadaan asuransi bagi seseorang adalah suatu kebutuhan. Asuransi adalah suatu perjanjian di mana seseorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang mungkin terjadi karena suatu peristiwa yang tidak terduga. Perkembangan asuransi syariah di Indonesia semakin berkembang pesat. Hal tersebut terjadi karena beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan terhadap produk asuransi di antaranya adalah promosi, pengetahuan, dan persepsi terhadap minat.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh promosi, pengetahuan, dan persepsi santri tentang asuransi syariah terhadap minat memilih produk asuransi syariah. Data diambil dari kuesioner yang dibagikan kepada santri pondok pesantren Al-Munawwir Krpyak Yogyakarta. Metode yang digunakan adalah metode regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai adjusted R square sebesar 0,768 yang berarti 76,8% bahwa santri di pondok pesantren Al-Munawwir Krpyak Yogyakarta memiliki minat memilih produk asuransi syariah sedangkan sisanya 24,2% di pengaruhi oleh faktor lain di luar model. Secara parsial promosi, pengetahuan dan persepsi berpengaruh signifikan terhadap minat memilih produk asuransi syariah..

Kata Kunci: Promosi, Pengetahuan, Persepsi, dan Minat memilih produk asuransi syariah

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRACT

Everyone understands that life is full of uncertainties, that could cause a risk then there is need for insurance as a means to transfer risk. With the existence of insurance a person can rest in running activities and therefore the existence of insurance for someone is a requirement. Insurance is an agreement in which a person is binding an insurer to receive a premium to provide a reimbursement for any loss, damage, or lost profits that may occur due to an unexpected event. The development of Islamic insurance in Indonesia is growing rapidly. This happens because some of the factors affecting the demand for insurance products among which are the promotion, knowledge, and perception of interest.

This study aims to examine the influence of promotion, knowledge, and perception of santri about Takaful insurance on the interest of choosing sharia insurance products. Data taken from questionnaires distributed to santri at Islamic boarding school Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta. The method used is multiple linear regression method. The result of the research shows that the value of adjusted R square is 0,768 which means 76,8% that santri at Islamic boarding school Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta have interest to choose sharia insurance product while the rest is 24,2% influenced by other factor outside model. Partially promotion, knowledge and perception have an effect on signifikan to interest to choose Sharia insurance product.

Keywords: Promotion, premiums, customers income, the education level of customers and insurance demand.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Sdr. Tino Atma Saputra

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta

Assalamu'alikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, memberi petunjuk, dan mengoreksi serta melakukan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Tino Atma Saputra

NIM : 12391027

Judul Skripsi : Pengaruh Promosi, Pengetahuan, dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah.

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan/Prodi Manajemen Keuangan Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Manajemen Keuangan Syariah.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 3 November 2017

Pembimbing Skripsi

Joko Seyono, SE., M. Si
NIP. 19730702 200212 1 003

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomer : B-4248/Un.02/DEB/PP.05.3/11/2017

Skripsi/tugas akhir dengan judul:

Pengaruh Promosi, Pengetahuan dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah**(Studi Kasus Santri Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Tino Atma Saputra

NIM : 12391027

Telah dimuqasyahkan pada : 17 November 2017

Nilai : B+

dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM MUNAQASYAH:

Ketua Sidang

Joko Setyono, SE., M. Si

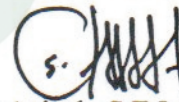
NIP. 19730702 200112 1 003

PENGUJI I

Dr. Ibnu Qizam, S.E., Akt., M.Si

NIP. 19680102 199403 1 002

PENGUJI II

Siti Nur Azizah, S.E.I., M.E.I

NIP. 19910919 000000 2 301

Yogyakarta, 30 November 2017
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dekan,Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag

NIP. 19670518 199703 1 003

SURAT PERNYATAAN

Assalamu 'alaikum Warahmatullâhi Wabarakatuhu

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tino Atma Saputra

Nim : 12391027

Jurusan-Prodi : Manajemen Keuangan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Promosi, Pengetahuan dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah” (Studi kasus pondok pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta)** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain, kecuali bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *bodynote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dari karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada ditangan penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Yogyakarta, 3 November 2017



Tino Atma Saputra
NIM. 12391027

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai *civitas* akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tino Atma Saputra
NIM : 12391027
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Dengan pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengaruh Promosi, Pengetahuan, Dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah”

(Studi kasus pondok pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta)

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalih media/Formatkan, mengelola dalam bentuk pengkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir skripsi saya selama tetap mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta

Pada tanggal: 3 November 2017

Yang Menyatakan



Tino Atma Saputra

NIM: 12391027

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Šā'	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	j	je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	kh	ka dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Ẓāl	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zāi	z	zet
س	Sīn	s	es
ش	Syīn	sy	es dan ye
ص	Šād	š	es (dengan titik di bawah)

ض	Dād	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	Fā'	f	ef
ق	Qāf	q	qi
ك	Kāf	k	ka
ل	Lām	l	el
م	Mīm	m	em
ن	Nūn	n	en
و	Wāwu	w	w
هـ	Hā'	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Yā'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة عدة	Ditulis Ditulis	<i>Muta'addidah</i> <i>'iddah</i>
---------------	--------------------	--------------------------------------

C. *Tā' marbūṭah*

Semua *tā' marbūṭah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	Ditulis	<i>Ḥikmah</i>
علة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-auliyā'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

-----َ-----	Fathah	ditulis	A
-----ِ-----	Kasrah	ditulis	i
-----ُ-----	Ḍammah	ditulis	u

فَعَلَ	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
ذُكِرَ	Kasrah	ditulis	<i>zūkira</i>
يَذْهَبُ	Ḍammah	ditulis	<i>yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif	Ditulis	<i>Ā</i>
جاهلية	ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
2. fathah + yā' mati	ditulis	<i>ā</i>
تَنَسَى	ditulis	<i>tansā</i>
3. Kasrah + yā' mati	ditulis	<i>ī</i>
كريم	ditulis	<i>karīm</i>
4. Ḍammah + wāwu mati	ditulis	<i>ū</i>
فروض	ditulis	<i>furūd</i>

F. Vokal Rangkap

1. fathah + yā' mati بينكم	Ditulis ditulis	<i>Ai</i> <i>bainakum</i>
2. fathah + wāwu mati قول	ditulis ditulis	<i>au</i> <i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لَن نَّشْكُرْتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

الْقُرْآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الْقِيَاس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السَّمَاء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشَّمْس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذَوِي الْفُرُوضِ	Ditulis	<i>ẓawi al-furūd</i>
أَهْلُ السُّنَّةِ	Ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

MOTTO

“Do’a, Usaha, Iman dan Taqwa”

Karena itu adalah Kunci Keberhasilan dan Kesuksesan

“Dunia itu seluas langkah kaki, Jelajahilah dan jangan pernah takut melangkah, Hanya dengan itu kita bias mengerti kehidupan dan menyatu denganya”

~Soe Hok Gie~



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah,,

Segala Puji bagi Allah, Tuhan semesta Alam,

Rahmat-Mu begitu agung

Tulisan ini kupersembahkan pada :

Ayahanda Sunarno, Ibunda tercinta Deri Evita Wati,

yang telah membesarkan dan mendidikku. Semoga

Allah membalas dengan limpahan rahmat yang

agung atas segala ketulusan, cinta dan doa yang

tanpa henti

Adik-Adiku Tina Jhulia Anggraini, Muh. Feby

Rizaldo dan Muh. Rafael Krisna Apriliano

Semoga Allah selalu melimpahkan kasih dan sayang diantara kita

Almamaterku Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya kepada penyusun, sehingga penelitian skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam tidak lupa saya panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Semoga kita termasuk golongan umatnya dan mendapatkan syafaatnya di *yaumul qiyamah*. Amin.

Penelitian ini merupakan akhir pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Proses penelitian skripsi ini bukan tidak ada hambatan, melainkan penuh dengan liku-liku yang membuat penyusun harus bekerja keras dalam mengumpulkan data-data yang sesuai dengan maksud dan tujuan melakukan penelitian. Untuk itu, penyusun dengan ikhlas ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Drs. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. H.Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. H. Muhammad Yazid Afandi, S.Ag., M.Ag. selaku ketua Prodi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Drs. Akhmad Yusuf Khoiruddin, S.E., M.Si. selaku Dosen pembimbing akademik
5. Joko Setyono, SE., M.Si. Selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan untuk Penulis selama menempuh Skripsi.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan untuk Penulis selama menempuh pendidikan.
7. Seluruh pegawai dan staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

8. Orang tua keduaku Ayah Paryono dan Ibu Supeni yang telah yang telah mendidiku dan juga memberi dukungan.
9. Adik-adiku tercinta, Tina Jhulia Anggraini, Muh. Feby Rizaldo dan Muh. Rafael Krisna Apriliano, serta Ida Camelia atas dukungan dan semangatnya.
10. Sahabatku Damar, Jepry, Putri, Faisol, Heri, Tutik, Indra, Tuam, Fahmi, Miko, Banu, Dika, Iphay, Kuyay, yang telah memberikan motivasi, semangat dan turut mendoakan peneliti dalam menyelesaikan skripsi
11. Teman-teman seperjuangan prodi Manajemen Keuangan Syariah angkatan 2012 Terutama Kelas-F (Funtastic) dan semua pihak yang telah membantu serta banyak memberi semangat.
12. teman-teman KKN angkatan 89 Desa Mejing, Banjarum, Kalibawang, Kulon Progo.
13. Semua pihak yang telah membantu penyusun dalam penyusunan tugas akhir yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga semua yang telah diberikan menjadi amal saleh dan diberi balasan melebihi apa yang telah diberikan oleh Allah SWT, dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya serta bagi para pembaca pada umumnya. *Aamiin Ya Rabbal 'Alamiin.*

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 3 November 2017

Penyusun,



Tino Atma Saputra
NIM. 12391027

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
SURAT PENGESAHAN SKRIPSI	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
HALAMAN MOTTO	xii
HALAMAN PERSEMBAHAN	xii
KATA PENGANTAR	xiv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Telaah Pustaka	9
2.2 Landasan Teori	14
2.2.1 Minat	14
2.2.2 Asuransi Syariah	19
2.2.3 Promosi	30
2.2.4 Pengetahuan	35
2.2.5 Persepsi	40
2.3 Kerangka Penelitian	46
2.4 Hipotesis	46
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis penelitian dan Sumber Penelitian	49
3.2 Sumber Data	50
3.2.1 Data Primer	50
3.3 Populasi dan Sampel	50
3.4 Data dan Pengumpulan Data	51

3.5	Definisi Operasional Variabel.....	51
3.6	Instrumen Pengumpulan Data.....	53
	3.6.1 Pengembangan Instrumen	53
	3.6.2 Teknik Pengukuran Instrumen	54
3.7	Pengujian Instrumen	56
	3.7.1 Uji Validitas	56
	3.7.2 Uji Reliabilitas	56
3.8	Teknik Analisis Data.....	57
	3.8.1 Analisis Deskriptif.....	57
	3.8.2 Uji Asumsi Klasik	57
	3.8.2.1 Uji Normalitas	58
	3.8.2.2 Multikolinearitas.....	59
	3.8.2.3 Heteroskedastisitas	59
	3.8.3 Model Analisis Linear Berganda	60
	3.8.4 Pengujian Hipotesis	60
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN		
4.1	Profil Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta.....	63
	4.1.1 Deskripsi	63
	4.1.2 Keadaan Santri Pon-Pes Al-Munawwir.....	65
	4.1.3 Kategori Santri.....	65
4.2	Gambaran Umum Responden	67
	4.2.1 Deskripsi Jenis Kelamin Responden	67
	4.2.2 Deskripsi Usia Responden	68
	4.2.3 Deskripsi Responden	68
	4.2.4 Hasil Pengumpulan Data.....	69
4.3	Analisis Data	70
	4.3.1 Uji Validitas	70
	4.3.2 Uji Reliabilitas	71
4.4	Uji Asumsi Klasik.....	72
	4.4.1 Uji Normalitas	72
	4.4.2 Uji Multikolinearitas.....	74
	4.4.3 Uji Heteroskedastisitas	75
4.5	Analisis Regresi Linear Berganda.....	77
4.6	Uji Hipotesis dan Analisis Data	79
	4.6.1 Uji Koefisien Determinasi.....	79
	4.6.2 Uji F	80
	4.6.3 Uji T.....	81
4.7	Pembahasan.....	84
BAB V PENUTUP		
5.1	Kesimpulan	90
5.2	Saran.....	91
DAFTAR PUSTAKA		92

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 : Tabel Penelitian Terdahulu	11
Tabel 3.1 : Tabel Kisi-kisi Instrumen Penelitian.....	51
Tabel 3.2 : Tabel Teknik Pengukuran Instrumen	53
Tabel 4.1 : Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	65
Tabel 4.2 : Tabel Karakteristik Responden berdasarkan usia	66
Tabel 4.3 : Tabel Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan saat ini	67
Tabel 4.4 : Hasil Uji Validitas	68
Tabel 4.5 : Hasil Uji Reliabilitas	70
Tabel 4.6 : Hasil Uji Normalitas	70
Tabel 4.7 : Hasil Uji Multikolinearitas.....	73
Tabel 4.8 : Hasil Uji Heteroskedastisitas	74
Tabel 4.9 : Hasil Uji Regresi Linear Berganda	75
Tabel 4.10 : Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	77
Tabel 4.11 : Hasil Uji F	79
Tabel 4.12 : Hasil Uji T.....	80

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 : Hasil Uji Normalitas	71
Gambar 4.2 : Hasil Uji Heteroskedastisitas	74



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Penelitian.....	I
Lampiran 2 : Terjemah Ayat.....	III
Lampiran 3 : Kuesioner	V
Lampiran 4 : Hasil Kuesioner	VIII
Lampiran 5 : Output SPSS	XI
Lampiran 6 : Gambar Produk – produk Asuransi Syariah	XVIII
Lampiran 7 : <i>Curriculum Vitae</i>	XIX



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Asuransi syariah adalah suatu pengaturan resiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan didalam Al-Qur'an (Firman Allah yang disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW). Sebatas tertentu konsep asuransi tidak terlalu berbeda jauh dengan konsep dengan konsep pengelolaan risiko konvensional yang dilakukan secara mutual, seperti "*Mutual Insurance dan Protection and Indemnity Club*" (M & I Club).

Dalam pengelolaan dan penanggungan risiko, asuransi syariah tidak memperbolehkan adanya *gharar* (ketidakpastian atau spekulasi) dan *maisir* (perjudian). Dalam investasi atau manajemen dana tidak diperkenankan adanya *riba* (bunga). Ketiga larangan ini, Gharar, Maisir dan Riba adalah area yang harus dihindari dalam praktik asuransi syariah, dan yang menjadi pembeda utama dengan asuransi konvensional.

Dalam upaya menghindari *gharar*, pada setiap kontrak asuransi syariah harus dibuat sejas mungkin dan sepenuhnya terbuka. Keterbukaan itu dapat diterapkan di kedua sisi, yaitu baik pada pokok permasalahan maupun pada ketentuan kontrak (liputan cover, dll). Tidak di dalam kontrak asuransi syariah bila terdapat elemen yang tidak jelas dalam pokok permasalahan dan atau ruang lingkup kontrak itu sendiri. Di dalam kontrak

asuransi syariah tidak diperkenankan adanya jual beli ketidakpastian (gharar) antara satu pihak dengan pihak lainnya (Iqbal,2006:2).

Fungsi Asuransi Syariah tujuan pertanggung jawaban jiwa ialah mengadakan jaminan bagi masyarakat, yaitu mengambil alih semua beban risiko dari tiap-tiap individu. Bilamana ditanggung sendiri akan terlalu berat, maka lebih baik dipindahkan kepada perusahaan asuransi jiwa. Untuk mengambil alih risiko dari masyarakat itu, oleh perusahaan asuransi dipungut suatu pembayaran yang relatif lebih rendah (pembayaran premi). Selain itu, perusahaan asuransi mempunyai tugas lain bila di lihat dari sudut pembangunan (*economic development*), yaitu sebagai suatu lembaga yang mengumpulkan dana (*funds/premium*) dan dana tersebut dapat diinvestasikan dalam lapangan pembangunan ekonomi seperti industry-industri,perkebunan,dan lain-lain. Dengan jalan demikian, adanya asuransi bisa untuk membangun perekonomian nasional (Salim, 2007:39).

Agustianto(2012) selaku ketua I Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia dan Dosen Pasca sarjana UI mengemukakan bahwa Indonesia adalah kiblat asuransi dunia, memandang semakin berkembangnya asuransi syariah sejak diperkenalkan di Indonesia pada 1994, hingga saat ini jumlah industry asuransi syariah mencapai 39 perusahaan dengan ratusan cabang tersebar di seluruh Indonesia. “Kini, tantanganya adalah meyakinkan umat islam untuk melek asuransi syari’ah. Karena, manfaatnya sangat besar bagi kehidupan umat islam secara keseluruhan bila dibandingkan dengan asuransi konvensional,” kata Ketua Umum IIIS (Internasional Islamic Insurance Society), kepada Syahrudin El Fikri dari

Republika. Sekarang ini bersamaan dengan pesatnya teknologi informasi dan meningkatnya kebutuhan hidup, pemahaman dan kebutuhan masyarakat tentang asuransi sudah semakin baik. Persoalannya sekarang adalah kemampuan untuk menyisihkan penghasilan yang masih pas-pasan untuk berasuransi. Saya kira juga citra negatif pelaku industry asuransi khususnya ‘oknum sales’, sudah semakin kecil. Mereka mulai bekerja secara professional, terutama dengan masuknya asuransi tingkat dunia seperti Allianz, Prudential, Manulife, AIG, dll, citra pelayanan asuransi sudah semakin baik. Perusahaan-perusahaan local juga sudah cukup banyak yang bisa bersaing secara professional dengan yang besar-besar tadi.

Salah satu masyarakat Indonesia yang perlu dibuat melek tentang manfaat asuransi syari’ah adalah santri, memandang kehati-hatian mereka terhadap transaksi yang tidak sesuai dengan syari’ah. Maka dari itu adalah peran asuransi syariah untuk melakukan sosialisasi kepada kalangan santri terkait tentang pengetahuan definisi asuransi syariah, pengetahuan tentang prinsip-prinsip dan macam-macam produknya. Supaya santri tahu bahwa asuransi syariah sesuai dengan Al-Qur’an dan As-Sunnah.

Santri pondok pesantren Al-Munawwir merupakan masyarakat yang sebagian besar bukan asli Yogyakarta dan berpendidikan yang aktif dalam lembaga pendidikan Islam dan sekaligus tentunya mereka pernah dengar dan mengerti sedikit mengenai asuransi syariah, dan pernah pastinya pernah menggunakan jasa lembaga keuangan syariah maupun non syariah untuk kepentingan pribadi, karena hal transaksi atau untuk

menjaga amanya keuangan. Kegiatan dengan rutinitas santri yang biasa mengaji dengan banyak mempelajari agama. Terutama dalam belajar Muammalah dalam fiqih dan bagaimana mewujudkan apa yang sudah dipelajari sehari-hari melalui muammalah atau yang lain. Sehingga asuransi syariah di Yogyakarta sangat besar peluangnya untuk mempromosikan produk kepada mereka.

Dengan meningkatkan promosi secara tidak langsung akan menarik minat konsumen. Promosi merupakan salah satu elemen dari marketing mix yang di pakai perusahaan untuk memasarkan produknya. Salah satu fungsi promosi adalah menginformasikan keberadaan produk atau jasa kepada konsumennya. Melalui promosi sebuah produk atau jasa dapat dikenal dan dicari oleh khalayak. Hal ini disebabkan oleh potensi promosi yang luar biasa untuk mempengaruhi serta membentuk opini dan persepsi masyarakat (Ramadhani, 2013:41).

Permintaan terhadap asuransitergantung pada informasi yang dimiliki seseorang tentang distribusi resiko, yaitu persepsi seseorang terhadap kemungkinan timbulnya kerugian, keberadaan sumber ganti kerugian lain. Misalnya kompensasi dari pemerintah seperti dana dan bantuan terhadap akibat bencana alam dalam kaitan dengan pembelian asuransi atas risiko katastrofik dan risiko kerugian nonmaterial (*monetary losses*) (Junaidi Ganie, 2011:48) Salah satu faktor yang penting mendasar dalam mengembangkan produk-produk asuransi syariah di kalangan santri adalah pengetahuan dan persepsi, karena dengan pengetahuan mereka terkadang banyak santri yang masih belum mengetahui muammalah di

pondok pesantren, akan tetapi masih ada santri yang mempunyai persepsi berbeda-beda mengenai asuransi syariah sendiri. Pengetahuan merupakan pengalaman aktual yang tersimpan dalam kesadaran manusia. Pengetahuan adalah informasi. Informasi bisa diperoleh melalui berbagai media, seperti iklan pada majalah, televisi, koran, radio, pamflet, brosur bahkan bisa juga melalui pengalaman seseorang (Zulkifli, 2014:4).

Penelitian-penelitian sebelumnya yang membahas mengenai pengaruh pengetahuan terhadap minat yaitu penelitian yang dilakukan oleh Kusdaryati (2013) yang skripsinya berjudul “Pengaruh Pengetahuan santri tentang perbankan syariah terhadap minat memilih produk bank syariah mandiri Yogyakarta (studi kasus santri PP-Nurul Ummah putri kotagede Yogyakarta) adapun yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah variabel persepsi serta objek penelitian dalam hal ini adalah Asuransi Syariah santri studi kasusnya yang berlokasi di Ponpes Al-Munawir Yogyakarta.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penyusunan bermaksud untuk mengkaji pengaruh pengetahuan dan persepsi santri tentang minat dalam memilih produk asuransi syariah yang akan penulis susun dalam skripsi yang berjudul ***Pengaruh Promosi, Pengetahuan dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Santri Pondok Pesantren Al-Munawir Yogyakarta)***.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan yang di angkat dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah pengaruh promosi terhadap minat santri Pondok Pesantren Al-Munawir Yogyakarta dalam memilih produk Asuransi Syariah ?
2. Bagaimanakah pengaruh pengetahuan tentang asuransi syariah terhadap minat santri Pondok Pesantren Al-Munawir Yogyakarta dalam menggunakan produk Asuransi Syariah di Yogyakarta ?
3. Bagaimanakah pengaruh persepsi santri mengenai Asuransi Syariah terhadap minat santri Pondok Pesantren Al-Munawir Yogyakarta dalam memilih produk Asuransi Syariah di Yogyakarta ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis pengaruh promosi terhadap minat santri Pondok Pesantren Al-Munawir di Yogyakarta dalam memilih produk Asuransi Syariah di Yogyakarta
2. Menganalisis pengaruh pengetahuan produk-produk asuransi syariah terhadap minat santri Pondok Pesantren Al-Munawir dalam memilih produk Asuransi Syariah di Yogyakarta.
3. Menganalisis pengaruh persepsi santri mengenai asuransi syariah terhadap minat santri Pondok Pesantren Al-Munawir Yogyakarta dalam menggunakan produk Asuransi Syariah di Yogyakarta

1.4 Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Ilmiah

Hasil penelitian ini, di harapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran santri Al-Munawir beserta pembaca dan dapat di jadikan sebagai rujukan tentang pengaruh pengetahuan dan persepsi santri Al-Munawir tentang asuransi syariah terhadap minat memilih produk asuransi syariah di Yogyakarta.

2. Kegunaan Terapan

Hasil yang diperoleh dari penelitian di harapkan menjadi masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan khususnya bagi penyusun, umumnya bagi instansi bersangkutan dan lembaga-lembaga yang berkecimpung dalam asuransi, ekonomi dan bisnis khususnya Asuransi Syariah.

1.4 Sistematika Pembahasan

Penyusunan skripsi ini akan disajikan dalam sistematika pembahasan yang terdiri dari 5 (lima) bab.

BAB I Pendahuluan bab ini mencakup tentang penjelasan yang bersifat umum, yaitu mengenai latar belakang masalah, pokok masalah, tujuan, dan manfaat penelitian beserta sistematika penulisan.

BAB II Kerangka Teori dan Pengembangan Hipotesis yang terdiri dari telaah pustaka, tinjauan teoritis tentang informasi mengenai variabel-variabel yang diteliti, telaah pustaka, kerangka berfikir dan hubungan antar variabel, dan hipotesisnya.

BAB III Metode Penelitian yang menjelaskan mengenai jenis dan sifat penelitian, populasi dan sampel penelitian, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan teknik analisis data sebagai alat analisis yang digunakan untuk melakukan penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan yang didalamnya terdiri dari hasil analisis pengolahan data, baik pengolahan data secara deskriptif maupun analisis hasil pengujian hipotesis yang dilakukan, serta pembahasan mengenai pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang diteliti.

BAB V Penutup, bab ini memaparkan kesimpulan, keterbatasan dan saran dari hasil analisis data yang berkaitan dengan penelitian.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Promosi, Pengetahuan dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Santri Putra dan Putri Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta). Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Promosi berpengaruh positif signifikan terhadap minat memilih produk asuransi syariah (Studi Kasus Santri Putra dan Putri Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta). Oleh karena itu, semakin banyak promosi yang diketahui tentang asuransi syariah, semakin tinggi pula minat santri dalam memilih produk asuransi syariah.
- Pengetahuan berpengaruh positif signifikan terhadap minat memilih produk asuransi syariah (Studi Kasus Santri Putra dan Putri Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta). Oleh karena itu, semakin banyak pengetahuan yang dimiliki santri tentang asuransi syariah, semakin tinggi pula minat santri dalam memilih produk asuransi syariah.
- Persepsi berpengaruh positif signifikan terhadap minat memilih produk asuransi syariah (Studi Kasus Santri Putra dan Putri Pondok

Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta). Oleh karena itu, semakin tinggi persepsi yang diketahui tentang asuransi syariah, semakin tinggi pula minat santri dalam memilih produk asuransi syariah

5.2 Saran

Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian yang berkaitan dengan tema yang sama diharapkan melakukan penyempurnaan dengan memperluas ruang lingkup terkait variabel dan jumlahnya, maupun teknis analisis data yang digunakan.

Persepsi yang ada dalam diri santri (calon nasabah) merupakan variabel yang harus diperhatikan karena merupakan variabel independen yang paling dominan dalam mempengaruhi minat santri menggunakan produk asuransi syariah. Oleh karena itu, pemasar produk-produk asuransi syariah secara umum perlu membentuk *mindset* yang baik tentang produk asuransi syariah agar menarik calon nasabah untuk menjadi nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swatha dan Irawan, 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Durianto, Darmadi dan Tony S, 2004. *Strategi Menaklukkan Pasar Melalui Riset Equitas dan Perilaku Merek*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Engel F, James dkk, 1994. *Perilaku Konsumen*, Alih Bahasa F.X. Budiyanto, Jakarta: Binarupa Aksara
- Engel F.James, Blackwell D. Roger, dan Paul W. Miniard, 2012. *Perilaku Konsumen jilid 2*, alih bahasa Budiyanto, Jakarta: Kharisma Publishing
- FajarLaksana, 2008. *ManajemenPemasaran*, Yogyakarta: GrahaIlmu
- Ferdinand A, 2002. *Sructural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen*. Edisi 2, Seri Pustaka Kunci 03/BP UNDIP
- Ganie Junaidi, 2011. *Hukum Asuransi Indonesia*, Jakarta : Sinar Grafika Jl. Sawo Raya No 18
- Ghozali, Imam, 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, ed. Ke-2, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 1999, *Metodologi Penelitian Bisnis : Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM.
- IndriyoGitosudarmo, 2000. *ManajemenPemasaranedisipertama*, Yogyakarta: BPEE
- Hadi Syamsul, 2009. *Metode Penelitian untuk manajemen dan akuntansi*, Yogyakarta: Ekonisia

- Ikhsan, Arfan, 2008. *Metodologi Penelitian Akuntansi Keperilakuan*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Iqbal, Muhaimin. 2006. *Asuransi Umum Syari'ah Dalam Pratik*. Jakarta: Gema Insani
- Kotler, Philip, 1997. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, ed. 9, Alih Bahasa Hendra Teguh dan Ronny. Jakarta: Pendhanlindo
- Kotler, Phillip, 2000. *Manajemen Pemasaran*. Alih Bahasa Hendra Teguh, Rony A Rusly dan Benyamin Molon. Jakarta: Pearson Education Asia Pte. Ltd. Dan PT Prenhallindo.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Mancana Jaya Cemerlang.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1. Jakarta : Erlangga
- Lupioyadi, Rambat dan A.Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jilid I Edisi 2, Bandung:
- Marliany, Rosleny. 2010. *Psikologi Umum*. Bandung: Pustaka Setia
- Muhammad, Muflih. 2006. *Perilaku Konseumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Moeliono M. Anton dkk. 1999. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka
- Najati, Muhammad Utsman. 2004. *Psikologi Dalam Perspektif Hadist*, Alih Bahasa Oleh Zaenuddin Abu Bakar dkk. Jakarta: Pustaka
- Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. *Pendidikan Dan Perilaku Kesehatan*. Rineka Cipta. Jakarta.

- Notoadmodjo, Soekidjo. 2007. *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*. Cetakan I. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Saleh Rahman Abdul dan Wahab Abdul Muhib. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Kencana
- Salim, Abbas. 2007, *Asuransi Dan Manajemen Risiko*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Sekaran, Uma, 2006. *Metode Penelitian Untuk Bisnis Edisi IV, Vol II* Jakarta: Salemba Empat.
- Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (life and General) : Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta : Gema Insani.
- Sukmadinata, Nana Syaodih, 2013. *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta
- Soeratno & Lincoln Arsyad 1993. *Metode Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis, Edisi Revisi, cet 1*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Schiffman, Leon G dan Kanuk, Leslie Lazar, 2000. *Perilaku Konsumen*, editor Ary Haryanto. Jakarta: PT Indeks.
- Tjiptono, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran*, edisi II. Yogyakarta, Andi
- Walgito Bimo. 1992. *Pengantar Psikologi Umum*, Yogyakarta: Andi

Jurnal dan Skripsi :

- Khotimah, Khusnul dkk. 2013. “*Pengaruh Sosialisasi dan Pengetahuan Terhadap Minat Investor Pada Efek Syariah di Pasar Modal*”, jurnal ilmiah, Politeknik Negeri Jakarta

- Rahmawaty, Anita, 2014. “*Pengaruh Persepsi Tentang Bank Syari’ah Terhadap Minat Menggunakan Produk di BNI Syari’ah Semarang*”, jurnal ilmiah, STAIN Kudus Vol 8 No.1
- Ramadhani, Aditia Fakhri, 2013. “*Pengaruh Promosi, Efek Komunitas, Reputasi Perusahaan, Harga, dan Kompetensi Tenaga Marketing Terhadap Minat Konsumen Mengambil Kredit di PT BPR Weleri Makmur Semarang*”, jurnal sains pemasaran Indonesia, Vol XII No.1 Hal 39-68
- Risna Debora dan DR. H. Meyzi Herianto, S.Sos, M.Si., 2015. “*Pengaruh Promosi Terhadap Minat Konsumen*”, Jurnal Ilmiah JOM FISIP Vol. 2 No. 2
- Sanrego, Yulizar Djamaludin, 2012. “*Preferensi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah (Studi Kasus DKI Jakarta)*” Jurnal Ilmiah.
- Fatmasari, Ahad Dewi, “*Pengaruh Persepsi Mahasiswa Terhadap Minat Berprofesi Sebagai Wakil Perantara Pedagang Efek (WPPE) Di Pasar Modal*”, Skripsi Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Syariah Institut Islam Negeri Walisongo Semarang, 2011.
- Hermanto. “*Survei Minat SLTP Negeri dan Swasta Kecamatan Bantarkawung Kabupaten Brebes Terhadap Akstra Kuliner Bola Voli Tahun Ajaran 2004*, skripsi Universitas Negeri Semarang, Fakultas Ilmu Keolahragaan, 2006.
- Irfan Muhammad, “*Pengaruh Pengetahuan Santri Tentang Perbankan Syariah Terhadap Minat Memilih Produk-Produk BRI Syari’ah cabang Yogyakarta*”, skripsi tidak diterbitkan Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga, 2006.
- Muthia Dina, Fathia, “*Pengaruh Consumer Knowledge, Kredibilitas Dan Promosi Terhadap Minat Karyawan Kantor Wilayah Kementerian Agama DIY Dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah*”, skripsi Program Studi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, 2017

Zulkifli,

EwaIlyasa,

“Pengaruh Pengetahuan Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Bank Syariah Mandiri Yogyakarta”, skripsi Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.

Lain-lain :

<https://akmalaziz.wordpress.com/2014/01/09/pemasaran-dalam-perspektif-islam/>

<http://studiislamkomprehensif.blogspot.co.id/2016/02/persepsi-dalam-perspektif-islam-oleh.html>



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

LAMPIRAN I

No	Halaman	Pedoman	Terjemahan
1	24	Yusuf : 43–49	<p>Raja berkata (kepada orang-orang terkemuka di kaumnya), ‘ sesungguhnya aku bermimpi melihat tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk di makan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan tujuh bulir lainnya yang kering. Hai orang-orang yang terkemuka, terangkanlah kepadaku tentang takwil mimpiku itu, jika kamu dapat menakwilkan mimpi.</p> <p>Mereka menjawab, ‘(Itu) adalah mimpi-mimpi yang kosong dan kami sekali-kali tidak tahu menakwilkan mimpi itu</p> <p>Dan berkatalah orang yang selamat di antara mereka berdua dan teringat (kepada yusuf) sesudah beberapa waktu lamanya, ‘aku akan memberitakan kepadamu tentang (orang yang pandai menakwilkan mimpi itu, maka utuslah aku (kepadanya)</p> <p>(setelah pelayan bertemu dengan yusuf, dia berseru),’ Yusuf, hai orang yang amat di percaya, terangkanlah kepada kami (takwil mimpi) tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang di makan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya.’</p> <p>Yusuf berkata, ’ suapaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagai mana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di budirnya, kecuali sedikit untuk kamu makan</p> <p>Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit) kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.</p> <p>Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia di beri hujan (dengan cukup)</p>

			dan di masa itu mereka merasa anggur.” (Yusuf:43-49)
2	24	Yusuf :67	Dan Yaqub berkata, ‘ hai anak-anakku janganlah kamu (bersama-sama) masuk dari satu pintu gerbang, dan masuklah dari pintu-pintu gerbang yang berlain-lainan; namun demikian aku tiada dapat melepaskan kamu barang sedikit pun dari (takdir) Allah. Keputusan menetapkan (sesuatu) hanyalah hak Allah; kepadanya lah aku bertawakal dan hendaklah hanya kepada-Nya saja orang-orang yang bertawakal berserah diri.” (Yusuf:67)
3	30	Al-Kahfi: 19	Demikian lah kami bangkitkan mereka agar saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkata salah seorang di antara mereka, ‘sudah berapa lamakah kamu berada di sini? Mereka menjawab, kita sudah berada di sini satu atau setengah hari. ‘berkata yang lain lagi, ‘tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada di sini. Maka, suruhlah salah seorang kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah ia lihat manakah makanan yang lebih baik dan hendaklah ia membawa makanan ini untukmu. Hendaklah ia berlaku lemah lembut, dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorang pun (al-Kahfi:19)
4	30	Al-Baqarah : 283	Maka jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang di percayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhanya. “(al-Baqarah: 283)

LAMPIRAN II**KUISIONER PENELITIAN**

Kepada Yth.

Santri Putra/Santri Putri

Pondok Pesantren Al-Munawwir Krapyak Yogyakarta

Di Tempat

Assalamu'allaikum Wr.Wb

Yang bertanda tangah di bawah ini,saya

Nama : Tino atma saputra

NIM : 12391027

Jurusan : Manajemen Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Adalah mahasiswa yang sedang melakukan penelitian guna penyusunan skripsi dengan judul Pengaruh Promosi, Pengetahuan dan Persepsi Santri Tentang Asuransi Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Asuransi Syariah. Maka dengan kerendahan hati saya mohon santri putra/santri putri Pondok Pesantren Al-Munawwir berkenan untuk mengisi angket yang terlampir.

Atas kerjasama dan kesediannya santri putra/santri putri Pondok Pesantren Al-Munawwir, sebelum dan sesudahnya saya ucapkan terima kasih, semoga akan menjadi amal kebaikan yang diterima Allah SWT.

Amin

Wassalamu'allaikum Wr.Wb

DATA RESPONDEN

1. Nama :
2. Alamat :
3. TTL :
4. Jenis Kelamin :
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
5. Usia Santri
 - a. 16th-20th
 - b. 21th-25th
 - c. 26th-30th
 - d. >30th
6. Pendidikan Saat ini
 - a. SMA/MA/SMK
 - b. Perguruan Tinggi

Petunjuk pengisian :

Berilah tanda ceklis (√) sesuai jawaban anda, dengan pilihan jawaban :

(STS) : Sangat Tidak Setuju

(TS) : Tidak Setuju

(S) : Setuju

(SS) : Sangat Setuju

A. PROMOSI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
		4	3	2	1
1.	Promosi tentang produk-produk asuransi syariah yang dilakukan oleh perusahaan sangat baik dan jelas				
2.	Saya tertarik berasuransi di asuransi syariah karena agennya sangat ramah dan dapat menjelaskan dengan baik				
3.	Promosi yang dilakukan oleh pihak asuransi membuat saya mengetahui asuransi syariah dan produk-produknya				
4.	Saya berminat menggunakan asuransi syariah setelah saya membandingkan informasi yang saya dapatkan dari asuransi syariah dan konvensional				
5.	Komunikasi yang diberikan oleh perusahaan asuransi syariah sangat jelas dan dapat dipahami				

B. PENGETAHUAN

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
		4	3	2	1
1.	Asuransi syariah adalah asuransi yang berdasarkan hukum Al-Qur'an dan As-Sunnah				
2.	Di dalam perusahaan asuransi syariah, peranan perusahaan hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dan menginvestasikan dana dari kontribusi peseta				
3.	Akad yang dilaksanakan pada asuransi syariah				

	adalah berdasarkan tolong-menolong. Sedangkan asuransi konvensional jual-beli				
4.	Asuransi syariah sangat transparan dan bebas dari unsur Gharar,Riba dan Maisir				
5.	Asuransi syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi produk yang dipasarkan dan pengelolaan investasi dananya				

C. PERSEPSI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
		4	3	2	1
1.	Menurut persepsi saya produk asuransi syariah baik dan halal				
2.	Menurut persepsi saya produk asuransi syariah lebih aman dan menguntungkan				
3.	Asuransi syariah menerapkan akad-akad yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.				
4.	Menurut saya produk asuransi syariah bermanfaat untuk jangka panjang				
5.	Menurut saya citra asuransi syariah dikenal baik				

D. MINAT

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
		4	3	2	1
1.	Saya berminat untuk ikut asuransi syariah karena menurut saya asuransi syariah adalah asuransi yang berdasarkan hukum Al-Quran,As-sunnah				
2.	Saya berminat untuk berasuransi di asuransi syariah karena ingin mendapatkan berkah dan pahala karena terbebas dari riba				
3.	Saya berminat asuransi di asuransi syariah karena penyaluran dana yang halal dan menguntungkan				
4.	Saya berminat untuk berasuransi di asuransi syariah karena mendapatkan informasi yang menyatakan bahwa produk-produk asuransi syariah beda dengan asuransi konvensional				
5.	Saya berminat berasuransi di asuransi syariah karena saya lebih cocok terhadap sistem asuransi syariah dibandingkan asuransi konvensional				

LAMPIRAN III

DATA RESPONDEN

NO	x1					TOTAL X1	x2					TOTAL X2
	x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5		x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	x2.5	
1	3	3	4	3	2	15	2	2	2	2	2	10
2	2	3	2	3	2	12	2	3	2	2	3	12
3	3	4	3	4	3	17	3	3	3	3	3	15
4	3	2	3	2	3	13	3	3	2	2	2	12
5	3	3	3	3	3	15	3	2	3	4	3	15
6	4	4	3	3	3	17	4	3	3	4	3	17
7	3	3	2	3	3	14	3	2	3	3	3	14
8	3	2	3	2	3	13	3	3	1	2	2	11
9	3	3	3	3	2	14	3	3	2	4	3	15
10	3	3	3	3	3	15	3	3	2	2	3	13
11	2	2	3	2	2	11	3	2	2	2	2	11
12	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
13	3	2	3	3	3	14	3	2	3	2	3	13
14	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
15	2	3	2	3	2	12	3	2	3	3	3	14
16	3	3	3	3	2	14	3	3	3	2	3	14
17	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
18	2	2	3	2	2	11	3	2	3	2	2	12
19	3	3	4	3	3	16	4	3	3	3	3	16
20	2	3	2	2	3	12	3	3	3	2	3	14
21	3	4	3	3	3	16	3	4	3	2	3	15
22	2	2	3	3	2	12	2	2	3	2	2	11
23	3	3	2	4	3	15	3	4	3	3	3	16
24	3	2	4	2	3	14	3	3	3	3	3	15
25	3	3	2	4	3	15	3	3	2	2	2	12
26	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
28	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
29	2	3	3	4	3	15	3	4	3	2	3	15
30	3	4	3	3	3	16	3	3	3	4	3	16
31	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
32	3	3	3	2	3	14	3	3	2	3	3	14
33	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16

34	4	3	4	4	3	18	3	3	3	3	3	15
35	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
36	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
37	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
38	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16
39	4	3	4	4	3	18	3	3	4	4	3	17
40	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
41	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	3	14
42	4	4	3	4	4	19	4	3	4	4	4	19
43	3	4	3	3	4	17	3	3	3	4	3	16
44	3	2	3	3	2	13	3	4	3	3	3	16
45	3	3	3	3	2	14	3	3	3	3	3	15
46	3	2	3	1	4	13	3	3	2	3	3	14
47	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
48	3	2	3	2	3	13	2	3	2	3	2	12
49	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
50	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
51	2	3	2	2	3	12	2	2	1	3	2	10
52	3	3	4	3	3	16	3	3	4	3	3	16
53	4	3	3	3	3	16	3	3	3	4	3	16
54	4	3	3	3	3	16	3	3	3	4	3	16
55	4	3	3	3	3	16	3	3	3	4	3	16
56	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
57	3	3	4	3	3	16	4	4	3	4	4	19
58	3	3	3	3	3	15	4	4	3	4	4	19
59	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
60	3	4	3	4	3	17	3	2	3	3	3	14
61	2	1	3	3	1	10	2	2	1	2	3	10
62	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
63	3	4	3	3	3	16	3	2	3	2	2	12
64	2	3	3	3	3	14	4	3	4	4	3	18
65	2	2	2	2	2	10	2	3	3	2	2	12
66	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	4	16
67	2	2	2	2	3	11	2	2	2	2	2	10
68	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
69	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
70	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
71	4	3	2	3	3	15	3	3	4	3	4	17
72	2	2	2	2	2	10	3	3	3	2	2	13
73	2	2	2	2	3	11	3	3	2	3	2	13

74	3	3	4	3	3	16	4	3	3	3	3	16
75	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
76	3	3	3	3	3	15	3	2	3	4	3	15
77	3	3	3	3	3	15	4	3	3	4	3	17
78	3	2	3	2	3	13	3	2	2	2	3	12
79	4	3	3	3	3	16	4	3	1	2	2	12
80	3	3	4	3	4	17	3	3	2	4	3	15
81	3	3	3	3	3	15	4	3	2	2	3	14
82	3	3	4	3	3	16	3	3	2	2	3	13
83	4	3	4	4	4	19	3	3	3	2	3	14
84	3	4	3	4	3	17	3	4	3	4	3	17
85	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
86	3	3	3	3	3	15	3	2	3	3	3	14
87	2	3	3	4	3	15	3	3	3	2	3	14
88	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
89	3	3	2	2	3	13	3	3	3	3	3	15
90	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
91	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
92	2	3	3	3	2	13	3	3	3	4	3	16
93	3	3	3	3	3	15	3	3	4	4	3	17
94	4	3	2	3	3	15	3	3	3	3	3	15
95	2	2	2	2	2	10	3	2	2	2	2	11
96	3	2	2	3	3	13	3	3	4	3	3	16
97	3	3	4	3	3	16	2	3	2	2	3	12
98	3	3	3	3	3	15	4	3	3	3	3	16
99	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
100	2	3	3	4	3	15	3	3	2	3	3	14

291 287 294 292 289 302 290 280 291 289

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

NO	x.3					TOTAL	y					TOTAL
	x3.1	x3.2	x3.3	x3.4	x3.5	X3	y1	y2	y3	y4	y5	Y
1	2	3	2	3	3	13	2	3	2	3	2	12
2	1	2	2	2	2	9	2	3	2	2	1	10
3	4	3	3	3	3	16	3	3	4	4	3	17
4	2	2	3	2	3	12	2	2	3	3	4	14
5	4	4	4	4	4	20	3	3	4	4	3	17
6	3	4	3	3	3	16	4	2	3	3	3	15
7	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	3	14
8	2	2	2	2	2	10	3	2	2	2	3	12
9	3	3	3	3	2	14	3	2	1	3	4	13
10	3	3	2	3	3	14	3	2	3	3	4	15
11	3	2	3	2	2	12	2	2	2	2	2	10
12	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	14
13	2	3	3	3	3	14	3	2	3	3	3	14
14	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	4	16
15	2	3	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11
16	3	3	3	3	3	15	3	2	2	3	3	13
17	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	3	14
18	2	2	2	3	2	11	2	2	2	2	3	11
19	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
20	3	3	3	3	3	15	3	2	3	3	3	14
21	3	3	3	2	3	14	4	3	1	3	4	15
22	2	3	2	2	2	11	2	2	2	2	2	10
23	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	4	15
24	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	3	14
25	3	3	2	3	2	13	2	3	3	2	2	12
26	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
28	2	2	2	2	3	11	2	2	2	2	2	10
29	3	3	3	3	3	15	3	2	3	3	3	14
30	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	3	16
31	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
32	3	3	3	3	3	15	2	2	3	3	3	13
33	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
34	3	4	4	4	4	19	4	3	3	3	3	16
35	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
36	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
37	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	4	15

38	3	3	4	3	3	16	4	4	4	3	2	17
39	3	3	3	3	3	15	4	4	4	4	4	20
40	4	3	3	3	3	16	4	3	3	3	3	16
41	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	3	14
42	3	4	4	4	3	18	4	4	4	4	4	20
43	4	4	3	4	4	19	4	3	4	3	4	18
44	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
45	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
46	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	4	15
47	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
48	2	3	2	2	2	11	2	2	2	2	2	10
49	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
50	2	3	4	3	3	15	3	3	3	3	3	15
51	3	3	4	2	3	15	2	2	2	2	2	10
52	3	4	4	4	4	19	4	3	3	3	4	17
53	4	3	3	3	3	16	4	3	3	3	3	16
54	4	3	3	3	3	16	3	3	4	3	2	15
55	4	3	3	3	3	16	4	3	3	3	3	16
56	3	2	3	3	3	14	4	2	2	3	3	14
57	4	3	4	4	4	19	4	4	3	3	3	17
58	3	3	3	3	4	16	4	3	3	3	3	16
59	4	3	3	2	3	15	4	2	3	3	4	16
60	4	3	3	2	3	15	4	3	3	3	3	16
61	2	4	3	2	2	13	1	2	3	3	3	12
62	2	4	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
63	3	2	3	2	2	12	2	3	2	2	2	11
64	4	4	4	3	3	18	3	3	3	3	3	15
65	2	2	2	2	2	10	1	1	3	3	1	9
66	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	2	14
67	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10
68	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
69	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	4	16
70	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
71	4	3	4	4	4	19	3	3	3	4	4	17
72	3	3	3	3	3	15	3	3	2	2	2	12
73	3	3	3	3	3	15	2	2	3	3	3	13
74	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
75	3	3	3	3	3	15	4	3	3	3	3	16
76	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
77	4	2	3	4	2	15	3	3	3	3	3	15

78	3	2	3	3	3	14	3	3	2	3	4	15
79	3	4	3	4	4	18	4	4	4	3	2	17
80	4	3	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
81	4	4	3	3	3	17	4	3	3	3	3	16
82	2	3	3	3	3	14	2	3	3	3	3	14
83	3	4	3	4	3	17	4	4	4	4	4	20
84	3	4	4	4	3	18	4	3	4	3	4	18
85	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
86	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
87	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
88	2	3	2	2	3	12	2	2	2	2	2	10
89	3	4	4	3	4	18	4	3	3	3	4	17
90	4	3	4	4	4	19	4	3	3	3	3	16
91	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	2	15
92	4	3	3	2	3	15	4	3	3	3	3	16
93	4	3	3	2	3	15	4	2	2	3	3	14
94	2	4	3	2	2	13	3	3	3	3	3	15
95	2	1	3	3	1	10	1	1	3	3	1	9
96	3	2	3	2	2	12	3	3	3	3	2	14
97	2	3	2	3	2	12	2	2	2	2	2	10
98	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
99	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	4	16
100	3	4	3	2	3	15	3	3	3	3	3	15
	301	300	302	291	294		299	278	287	291	296	

LAMPIRAN IV

UJI VALIDITAS

X1 (PROMOSI)

		Correlations					TOT PROMOSI
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
X1.1	Pearson Correlation	1	,362**	,350**	,324**	,485**	,732**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,001	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	,362**	1	,161	,523**	,399**	,732**
	Sig. (2-tailed)	,000		,109	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	,350**	,161	1	,303**	,239*	,597**
	Sig. (2-tailed)	,000	,109		,002	,017	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	,324**	,523**	,303**	1	,182	,701**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,002		,070	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	,485**	,399**	,239*	,182	1	,651**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,017	,070		,000
	N	100	100	100	100	100	100
TOT PROMOSI	Pearson Correlation	,732**	,732**	,597**	,701**	,651**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

X2 (PENGETAHUAN)

Correlations

	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	TOT PENGETAHUAN
X2.1 Pearson Correlation	1	,322**	,305**	,353**	,414**	,644**
1 Sig. (2-tailed)		,001	,002	,000	,000	,000
N	100	100	100	100	100	100
X2.2 Pearson Correlation	,322**	1	,227*	,229*	,400**	,588**
2 Sig. (2-tailed)	,001		,023	,022	,000	,000
N	100	100	100	100	100	100
X2.3 Pearson Correlation	,305**	,227*	1	,417**	,503**	,725**
3 Sig. (2-tailed)	,002	,023		,000	,000	,000
N	100	100	100	100	100	100
X2.4 Pearson Correlation	,353**	,229*	,417**	1	,476**	,759**
4 Sig. (2-tailed)	,000	,022	,000		,000	,000
N	100	100	100	100	100	100
X2.5 Pearson Correlation	,414**	,400**	,503**	,476**	1	,773**
5 Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
N	100	100	100	100	100	100
TOT Pearson Correlation	,644**	,588**	,725**	,759**	,773**	1
PE N Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
NG N	100	100	100	100	100	100
ET						
AH						
UA						
N						

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

X3 (PERSEPSI)**Correlations**

		X31	X32	X33	X34	X35	TOT PERSEPSI
X31	Pearson Correlation	1	,250*	,479**	,401**	,454**	,711**
	Sig. (2-tailed)		,012	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X32	Pearson Correlation	,250*	1	,407**	,381**	,532**	,675**
	Sig. (2-tailed)	,012		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X33	Pearson Correlation	,479**	,407**	1	,537**	,571**	,786**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X34	Pearson Correlation	,401**	,381**	,537**	1	,574**	,764**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X35	Pearson Correlation	,454**	,532**	,571**	,574**	1	,827**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
TOT PERSEPSI	Pearson Correlation	,711**	,675**	,786**	,764**	,827**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Y (MINAT)

		Correlations					TOT MINAT
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	
Y1	Pearson Correlation	1	,566**	,342**	,467**	,488**	,800**
	Sig. (2-tailed)		,000	,001	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y2	Pearson Correlation	,566**	1	,502**	,466**	,307**	,756**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,002	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y3	Pearson Correlation	,342**	,502**	1	,622**	,183	,687**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000		,000	,068	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y4	Pearson Correlation	,467**	,466**	,622**	1	,491**	,785**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y5	Pearson Correlation	,488**	,307**	,183	,491**	1	,686**
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,068	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
TOT MINAT	Pearson Correlation	,800**	,756**	,687**	,785**	,686**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

UJI RELIABILITAS**X1 (PROMOSI)****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,714	5

X2 (PENGETAHUAN)**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,726	5

X3 (PERSEPSI)**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,804	5

Y (MINAT)**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,783	5

UJI NORMALITAS K-S

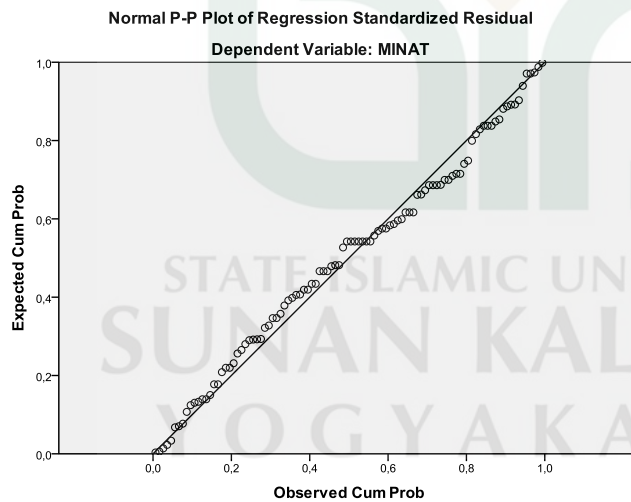
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,12010836
Most Extreme Differences	Absolute	,072
	Positive	,072
	Negative	-,053
Kolmogorov-Smirnov Z		,720
Asymp. Sig. (2-tailed)		,678

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

GRAFIK UJI NORMALITAS



UJI MULTIKOLINEARITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2,713	1,000		2,714	,008		
PROMOSI	,431	,080	,342	5,393	,000	,572	1,749
PENGETAHUAN	,217	,079	,175	2,749	,011	,571	1,750
PERSEPSI	,526	,072	,497	7,334	,000	,503	1,988

a. Dependent Variable: MINAT

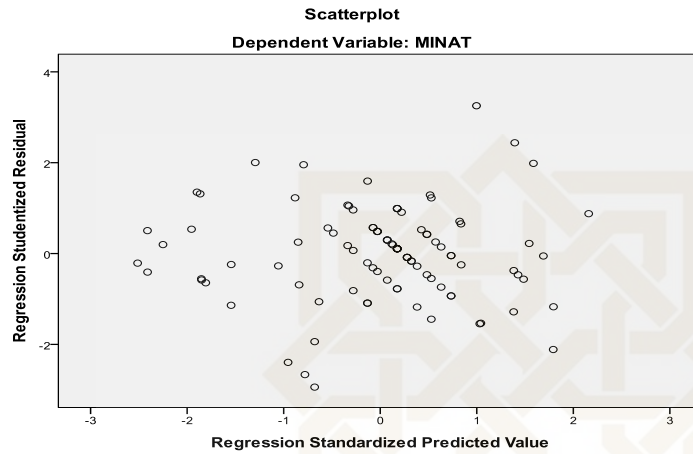
UJI HETEROSKEDASTISITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,670	,630		1,062	,291
PROMOSI	,126	,050	,324	2,498	,064
PENGETAHUAN	-,090	,050	-,236	-1,813	,073
PERSEPSI	-,023	,045	-,071	-,516	,607

a. Dependent Variable: RES2

UJI GLEJSER HETEROSKEDASTISITAS



UJI REGRESI LINEAR BERGANDA

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,753	1,014		2,715	,008
	PROMOSI	,430	,082	,335	5,228	,000
	PENGETAHUAN	,207	,080	,167	2,588	,011
	PERSEPSI	,538	,072	,508	7,517	,000

a. Dependent Variable: MINAT

UJI F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	435,016	3	145,005	110,503	,000 ^a
	Residual	125,974	96	1,312		
	Total	560,990	99			

a. Predictors: (Constant), PERSEPSI, PROMOSI, PENGETAHUAN

b. Dependent Variable: MINAT

Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,881 ^a	,775	,768	1,14553

a. Predictors: (Constant), PERSEPSI, PROMOSI, PENGETAHUAN

b. Dependent Variable: MINAT

UJI T
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,753	1,014		2,715	,008
PROMOSI	,430	,082	,335	5,228	,000
PENGETAHUAN	,207	,080	,167	2,588	,011
PERSEPSI	,538	,072	,508	7,517	,000

a. Dependent Variable: MINAT

LAMPIRAN V



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

LAMPIRAN VI

Salah satu produk Asuransi Syariah



takafulinkSalam
takaful unit link

*Hadirkan ketenangan berkarya
untuk masa depan keluarga*

PT. Asuransi Takaful Keluarga Insurhar dan Ghawati oleh Otoritas Jasa Keuangan

PT. Asuransi Takaful Keluarga
Gedung Takaful Indonesia
Jl. Mampang Prapatan Raya No. 100
Jakarta - Indonesia 12790
Telp. (021) 799-1234 Fax. (021) 790-1435
Layanan Peserta:
(021) 799-1234 & 0907-100-3456 (pulsa lokal)
www.takaful.co.id



Manfaat Asuransi

Usia Polis (Tahun)

■ = Dana Investasi ■ = Manfaat Meninggal

KINERJA INVESTASI

Catatan Ilustrasi:
Dasar Penilaian Dana Investasi menggunakan satuan "unit" untuk kemudian disebut sebagai nilai unit.
Penilaian unit dilakukan setiap hari kerja dengan menggunakan metode harga pasar yang berlaku bagi masing-masing instrumen investasi.
Nilai unit yang dipublikasikan adalah nilai unit pada hari kerja berikutnya, yang digunakan sebagai dasar perhitungan Peserta untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan takafulink.
Kinerja hasil investasi di atas merupakan kinerja masa lalu dan bukan merupakan pedoman untuk kinerja di masa mendatang, nilai unit dapat naik atau turun tergantung pada kondisi pasar saat itu.
Seluruh risiko, kerugian, dan manfaat yang dihasilkan dari investasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab Peserta, karena itu calon Peserta diwajibkan untuk membaca dan memahami ketentuan dalam brosur dan proposal sebelum menetapkan investasi.

"...Dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok..." (QS. Al-Hasyr [59]:18)

KENAPA MEMILIH TAKAFULINK SALAM?

- 1. Murni Syariah.
- 2. Bebas memilih jenis investasi.
- 3. Hasil investasi yang lebih optimal.
- 4. Keluasan untuk menempatkan dana investasi.
- 5. Bebas menentukan proteksi sesuai kebutuhan.

APA KEUNGULAN TAKAFULINK SALAM?

- 1. **Manfaat perlindungan jiwa maksimal**
 - Takafulink Salam memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga usia 70 tahun dengan manfaat santunan yang bisa disesuaikan untuk mendapatkan yang terbaik bagi keluarga tercinta.
 - Takafulink Salam memberikan manfaat perluasan perlindungan tambahan diantaranya:
 - Asuransi tambahan penyakit kritis (Perlindungan terhadap 49 (empat puluh sembilan) jenis penyakit kritis).
 - Asuransi tambahan kecelakaan diri/PA (Perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan).
 - Asuransi tambahan TPD (Perlindungan terhadap cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan).
 - Asuransi manfaat tunai harian rawat inap (Perlindungan terhadap risiko kesehatan bila harus menjalani rawat inap di rumah sakit).
 - Asuransi tambahan *payor term* (Manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis meninggal dunia).
 - Asuransi tambahan *payor CI* (Manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis terdiangsa salah satu dari 49 penyakit kritis).
 - Asuransi tambahan *payor TPD* (Manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis menderita cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan).

2. Manfaat investasi yang optimal

Sejak mengawali perlindungan, Takafulink Salam memberikan nilai investasi positif sejak tahun pertama dan selanjutnya meningkat dari tahun ke tahun. Anda bisa memilih jenis investasi sesuai dengan profil investasi Anda. Takafulink Salam menawarkan 4 jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai dengan kebutuhan Anda.

Istiqamah (Pasar Uang & Sukuk)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

- Min. 80% : Efek Pendapatan Tetap Syariah.
- Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah.

Mizan (Balanced)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

- 50% - 70% : Efek Pendapatan Tetap Syariah.
- 20% - 40% : Saham Syariah.
- Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah.

Ahsan (Balance Aggressive)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

- 20% - 40% : Efek Pendapatan Tetap Syariah.
- 50% - 70% : Saham Syariah.
- Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah.

Alfa (Aggressive)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

- Min 80% : Saham Syariah.
- Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah.

APA KEUNTUNGAN TAKAFULINK SALAM ?

1. Dapat dimiliki oleh Anda atau keluarga dimulai sejak usia 30 hari sampai 65 tahun dengan usia pemegang polis mulai dari 17 tahun.
2. Anda bisa memilih masa pembayaran kontribusi sesuai dengan kemampuan Anda dan pastikan Anda membayar kontribusi secara teratur. Semakin lama Anda membayar kontribusi maka semakin besar hasil investasi yang Anda dapatkan.
3. Kontribusi dasar yang terjangkau dapat dibayar secara tahunan, semesteran, triwulanan, bulanan dan sekaligus, dan Anda dapat mengkombinasikannya dengan *Top Up* berkala untuk menambah dana investasi Anda.
4. *Top Up Irregular* dapat Anda lakukan kapan saja untuk meningkatkan dana investasi Anda.
5. Grats biaya administrasi selama 12 bulan pertama.
6. Anda dapat melakukan pengalihan dan penarikan dana kapan saja.

7. Anda dapat melakukn cuti premi (*premium holiday* setelah tahun ke-5).
8. Anda akan menerima laporan transaksi atas hasil investasi minimal satu kali dalam setahun.
9. Perkembangan nilai Takafulink dapat anda lihat di media cetak, www.takafulink.co.id atau menghubungi *customer care* Takful.
10. Insya Allah investasi Anda akan aman dan berhasil karena akan diperhitungkan terhadap zakat maal Anda.

MEKANISME PENGELOLAAN TAKAFULINK SALAM

1. Sebagian Kontribusi yang Anda setorkan akan dialokasikan untuk tujuan investasi yang menggunakan mekanisme satuan unit, dimana harga satuannya disebut sebagai nilai unit. Penilaian unit dilakukan setiap hari bursa dengan menggunakan metode pasar yang berlaku untuk setiap instrumen investasi (yang akan dipublikasikan setiap hari kerja berikutnya).
2. *Ujroh* (biaya akuisisi) akan dikenakan dari kontribusi yang Anda setorkan diawal tahun kepesertaan.
3. *Takarru'* (biaya asuransi) dan biaya administrasi dikenakan setiap bulan dengan memotong saldo unit (besarnya *Takarru'* ditentukan berdasarkan usia, jenis kelamin dan besarnya manfaat Takful yang diambil).
4. Biaya administrasi sebesar Rp. 25.000,- per bulan, dipotong dari unit nilai investasi mulai tahun ke-2.
5. Tidak ada biaya Penarikan.
6. Biaya *Free look*, Pengalihan dan Penarikan hanya akan dikenakan jika Anda melakukan transaksi tersebut.

ILUSTRASI

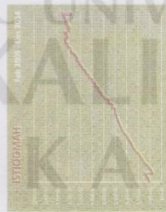
Usia Peserta : 30 tahun
Premi Tahunan : Rp. 10.000.000,-
Top Up : Rp. 25.000.000,-
Manfaat Takaful Awal : Rp. 200.000.000,-*

Catatan Ilustrasi:

1. Perhitungan di atas merupakan ilustrasi dengan menggunakan asumsi tingkat investasi 10% per tahun dan belum termasuk:
 - Perhitungan zakat sebesar 2,5%.
 - Penarikan sebagian dalam masa kontrak.
2. Dana investasi Peserta, dapat meningkat atau menurun tergantung dari hasil kinerja investasi.
3. Semua risiko, kerugian, atau manfaat akibat meningkat atau menurunnya Dana Investasi Peserta sepenuhnya menjadi tanggung jawab Peserta.

* Minimal manfaat dasar sebesar 5 kali Premi tahunan untuk Premi Reguler atau 1,25 kali Premi Sekeligus.

KINERJA INVESTASI



Catatan Ilustrasi:

Dasar Penilaian Dana Investasi menggunakan satuan "unit" untuk kemudian disebut nilai unit.

Penilaian unit dilakukan setiap hari kerja berikutnya, yang digunakan sebagai dasar perhitungan Peserta untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan Takafulink.

Kinerja hasil investasi di atas merupakan kinerja masa lalu dan bukan merupakan pedoman untuk kinerja di masa mendatang. Nilai unit dapat naik atau turun tergantung pada kondisi pada saat itu.

Seluruh resiko, kerugian, atau manfaat yang dihasilkan dari investasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab Peserta, karena itu calon Peserta diwajibkan untuk membaca dan memahami ketentuan dalam brosur dan proposal sebelum menetapkan investasi.

PT. Asuransi Takaful Keluarga

Gedha Takaful Indonesia
Jl. Mampang Prapatan Raya No. 100
Jakarta - Indonesia 12790

Telp. (021) 799 1234 Fax. (021) 790 1435

Layanan Peserta:

(021) 799 1234 & 0807 100 3456 (pulsat lokal)

www.takaful.co.id



takafulink SalamCendekia
takaful unit link

Siapkan masa depannya
Wujudkan cita-citanya

PT. Asuransi Takaful Keluarga terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

“Dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok.”
(QS. Al-Hasyr [59]:18)

- Masa depan adalah Allah SWT yang menentukan, namun kita dapat merencanakannya. Cita-cita yang telah dicanangkan harus tetap **dewujudkan**, meski musibah datang menjelang.
- Kebahagiaannya adalah dambaan. Keberhasilannya adalah impian. Masa depannya adalah harapan. Namun **perwujudannya** penuh dengan perencanaan. Adalah tanggung jawab orang tua untuk merancang dan mewujudkan.

Takafulink Salam Cendekia merupakan produk investasi murni syariah, sahabat setia orang tua. Memberikan manfaat dana pendidikan yang optimal bagi sang buah hati. Takafulink salam cendekia, hadiah terindah bagi sang buah hati tercinta.

MANFAAT TAKAFULINK SALAM CENDEKIA

- 1. Menyediakan Dana Pendidikan**
Takafulink Salam Cendekia menyediakan manfaat dana pendidikan mulai dari TK hingga perguruan tinggi.
 - 2. Memberikan Perlindungan Asuransi Peserta (Anak)***
Memberikan manfaat perlindungan asuransi kepada anak sebagai Peserta sejak usia 30 hari dengan manfaat santunan yang sesuai dengan kebutuhan.
Payor (Pemegang Polis)
Memberikan manfaat bebas kontribusi bagi pemegang polis:
 - **Payor Term** jika pemegang polis meninggal dunia.
 - **Payor TPD (Total Permanent Disability)** jika pemegang polis menderita cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan.
 - 3. Memberikan Manfaat tambahan Peserta (Anak)***
 - **Personal Accident**, Asuransi tambahan kecelakaan diri (perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan).
 - **Cash Plan**, Asuransi manfaat tunai harian rawat inap (perlindungan terhadap risiko kesehatan bila harus menjalani rawat inap di rumah sakit).
- Payor (Pemegang Polis)**
- **Payor CI (critical illness)** jika pemegang polis terdiagnosa salah satu dari 49 penyakit kritis.

* Minimal manfaat dasar sebesar Skali kontribusi Tahunan untuk Kontribusi Reguler atau 1,25 kali kontribusi sekaligus.

4. Memberikan Investasi yang optimal

Takafulink Salam Cendekia memberikan nilai investasi optimal dengan komposisi investasi:

Alokasi Investasi	Jenis Investasi	
	Istiqomah	Mizan
Etik Pendapatan Tetap Syariah	Min. 80%	50%-70%
Saham Syariah		20%-40%
		50%-70%
Pasar Uang Syariah	Maks. 20%	Maks. 20%
		Maks. 20%

KEUNTUNGAN TAKAFULINK SALAM CENDEKIA

- 1. Kepesertaan**
Dapat dimiliki sejak usia 30 hari untuk Peserta dan usia 17 s/d 60 tahun untuk Pemegang Polis.
- 2. Fleksibel**
 - Cara Bayar:
 - Pembayaran kontribusi dapat disesuaikan dengan keinginan peserta (tahunan, semesteran, bulanan, triwulanan atau sekaligus).
 - Pembayaran dapat dikombinasikan dengan **Top Up Reguler**.
 - Top Up Irregular** dapat dilakukan kapan saja untuk meningkatkan dana investasi Anda.
- 3. Bebas Biaya Administrasi**
Bebas biaya administrasi selama 12 bulan pertama kepesertaan.
- 4. Free Look Period**
Hak bebas lihat selama 14 hari sejak polis diterima.
- 5. Laporan Transaksi**
Laporan transaksi atas hasil investasi diberikan 1x dalam setahun.
Perkembangan nilai transaksi dapat dilihat di media cetak, www.takaful.co.id atau menghubungi customer care Takaful.

MEKANISME PENGELOLAAN TAKAFULINK SALAM CENDEKIA?

- Sebagian kontribusi yang Anda setorkan akan dialokasikan untuk tujuan investasi yang menggunakan mekanisme satuan unit, dimana harga satuannya disebut sebagai nilai unit. Penilaian unit dilakukan setiap hari bursa dengan menggunakan metode pasar yang berlaku untuk setiap instrumen investasi (yang akan dipublikasikan setiap hari berikutnya).
- Ujroh (biaya akuisisi) akan dikenakan dari kontribusi yang Anda setorkan di awal-awal kepesertaan.
- Tabarru' (biaya asuransi) dan biaya administrasi dikenakan setiap bulan dengan memotong saldo unit (besarnya tabarru' ditentukan berdasarkan usia, jenis kelamin dan besarnya manfaat takaful yang diambil).
- Biaya administrasi sebesar Rp. 25.000,- per bulan, dipotong dari unit nilai investasi mulai tahun ke-2.
- Tidak ada biaya Penarikan.
- Biaya **Free look** dan pengalihan hanya akan dikenakan jika Anda melakukan transaksi tersebut.

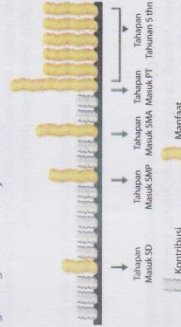
Biaya Mula Investasi Anak akan ditarik dari hasil kurma akan diperhitungkan terhadap zakat maal Anda.

ILUSTRASI

Usia Anak : 2 tahun
 Usia Pemegang Polis : 30 tahun
 Kontribusi Dasar Reguler Bulanan : Rp. 500.000,-
 Kontribusi Top Up Reguler Bulanan : Rp. 250.000,-
 Manfaat Takaful Dasar : Rp. 108.000.000,-
 Total Dana Pendidikan yang Diterima : Rp. 245.741.740,-

Catatan Ilustrasi:

- Perhitungan di atas merupakan ilustrasi dengan menggunakan asumsi tingkat investasi 10% per tahun dan belum termasuk:
 - Perhitungan zakat sebesar 2,5%.
 - Penarikan sebagian dalam masa kontrak.
- Dana Investasi Peserta, dapat meningkat atau menurun tergantung dari hasil kinerja investasi.



Mengapa memilih Funadi?

-  Berbagi kebahagiaan, keberkahan, & bernilai ibadah
Funadi dikelola sesuai prinsip syariah memberi kesempatan untuk saling menolong dan berbagi kebahagiaan dengan sesama peserta (labornu) sehingga insha Allah menambah berkah.
-  Manfaat Perlindungan yang lengkap
Menyediakan berbagai manfaat perlindungan bagi orang tua ketika musibah terjadi seperti pembebasan kontribusi dan pemberian santunan duka.
-  Santunan Duka
Peserta akan mendapatkan santunan duka dan saldo dana tabungannya jika Penerima Hibah (Anak) mengalami musibah meninggal dunia dalam periode akad.
-  Proleksi maksimum hingga Perguruan Tinggi
Memastikan buah hati Anda dapat menempuh bangku pendidikan hingga Perguruan Tinggi tanpa khawatir dengan kemungkinan musibah di masa mendatang.
-  Dana Pendidikan Dipastikan secara Tenajawad
Memperiapkan dan menyediakan dana pendidikan ketika buah hati Anda memasuki jenjang pendidikan TK, SD, SMP, SMA, hingga Perguruan Tinggi.
-  Uang Saku saat Menempuh Perguruan Tinggi
Menyapkan uang saku selama 5 tahun buah hati Anda menjalani studi di Perguruan Tinggi.
-  Biaya yang kompetitif
Biaya polis hanya Rp. 25.000,-; biaya bulanan Rp. 15.000,- (mulai tahun kedua); Biaya Free Look Rp. 100.000,- (jika melakukan free look); serta biaya administrasi klaim hanya 1% dari nilai klaim (maksimum Rp. 50.000,-).
-  Pilihan Pembayaran Kontribusi yang Terang dan Bekerbal
Pembayaran Kontribusi dapat dilakukan sesuai keinginan Anda baik itu bulanan (maksimum Rp. 200.000,-); triwulanan (maksimum Rp. 500.000,-); semesteran (maksimum Rp. 1.000.000,-); tahunan (maksimum Rp. 2.000.000,-); atau sekaligus (maksimum Rp. 10.000.000,-).

PT. Asuransi Takaful Keluarga

Graha Takaful Indonesia
Jl. Mampang Prapatan Raya No. 100
Jakarta - Indonesia 12780
Telp. (021) 799 1234 Fax. (021) 760 1435
Layanan Peserta:
(021) 799 1234 & 0807 100 3456 (pula lokal)
www.takaful.co.id



fulnadi
Takaful Dana Pendidikan

**Merancang Masa Depan Cerah
Untuk Cita Sang Buah Hati**

PT. Asuransi Takaful Keluarga terafiliasi dan dilisensi oleh Otoritas Jasa Keuangan

Takaful Dana Pendidikan (Fundi)

Adalah suatu program Asuransi dan Tabungan yang menyediakan pola penarikan dana disesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (Penerima Hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila Peserta mengalami musibah Meninggal Dunia atau Cacat Total dalam periode akad.

Ilustrasi Kepesertaan

Nama Pemegang Polis : Orang Tua
 Usia : 30 Tahun (01-01-1985)
 Masa Pembayaran : 17 Tahun
 Periode Akad : 21 Tahun
 Kontribusi : 500.000,-
 Cara Bayar : Bulanan

Table A

Tahun	Jumlah Kontribusi Tahunan	Jumlah Tabung Tahunan	Dana Tabung	Dana Tabung	Dana Tabung	Dana Tabung	Dana Tabung
			Musuk	Rubah	Tabung	Tabung	Tabung
1	6.000.000	627.400	0	36.464	-4.008.064		
2	12.000.000	1.054.800	0	195.900	4.696.564		
3	18.000.000	1.582.200	0	512.351	10.591.515		
4	24.000.000	2.109.600	0	907.088	16.791.503		
5	30.000.000	2.637.000	TK	10.200.000	636.067	12.428.869	
6	36.000.000	3.164.400	TK	10.200.000	544.548	7.686.017	
7	42.000.000	3.691.800	TK	10.200.000	727.894	13.886.491	
8	48.000.000	4.219.200	TK	10.200.000	1.137.266	20.316.268	
9	54.000.000	4.746.600	TK	10.200.000	1.674.407	27.183.435	
10	60.000.000	5.274.000	TK	10.200.000	2.481.996	34.518.715	
11	66.000.000	5.801.400	TK	10.200.000	3.680.776	42.399.211	
12	72.000.000	6.328.800	TK	10.200.000	5.280.406	50.819.295	
13	78.000.000	6.856.200	TK	10.200.000	7.279.526	59.778.400	
14	84.000.000	7.383.600	TK	10.200.000	9.678.586	69.286.350	
15	90.000.000	7.911.000	SMA	20.400.000	12.477.021	79.343.699	
16	96.000.000	8.438.400	SMA	20.400.000	15.675.671	90.059.708	
17	102.000.000	8.965.800	SMA	20.400.000	19.274.107	102.435.815	
18			PT	40.800.000	900.794	14.454.029	
19			PT	40.800.000	737.155	11.577.677	
20			PT	40.800.000	573.516	8.701.322	
21			PT	40.800.000	410.877	5.825.477	
22			PT	40.800.000	257.238	3.448.632	
23			PT	40.800.000	103.600	1.071.787	
24			PT	40.800.000	-42.040	-420.400	
25			PT	40.800.000	-193.880	-1.938.800	
26			PT	40.800.000	-465.720	-4.657.200	
27			PT	40.800.000	-931.440	-9.314.400	
28			PT	40.800.000	-1.402.880	-14.028.800	
29			PT	40.800.000	-1.874.320	-18.743.200	
30			PT	40.800.000	-2.345.760	-23.457.600	
31			PT	40.800.000	-2.817.200	-28.172.000	
32			PT	40.800.000	-3.288.640	-32.886.400	
33			PT	40.800.000	-3.760.080	-37.600.800	
34			PT	40.800.000	-4.231.520	-42.315.200	
35			PT	40.800.000	-4.702.960	-47.029.600	
36			PT	40.800.000	-5.174.400	-51.744.000	
37			PT	40.800.000	-5.645.840	-56.458.400	
38			PT	40.800.000	-6.117.280	-61.172.800	
39			PT	40.800.000	-6.588.720	-65.887.200	
40			PT	40.800.000	-7.060.160	-70.601.600	
41			PT	40.800.000	-7.531.600	-75.316.000	
42			PT	40.800.000	-8.003.040	-80.030.400	
43			PT	40.800.000	-8.474.480	-84.744.800	
44			PT	40.800.000	-8.945.920	-89.459.200	
45			PT	40.800.000	-9.417.360	-94.173.600	
46			PT	40.800.000	-9.888.800	-98.888.000	
47			PT	40.800.000	-10.360.240	-103.602.400	
48			PT	40.800.000	-10.831.680	-108.316.800	
49			PT	40.800.000	-11.303.120	-113.031.200	
50			PT	40.800.000	-11.774.560	-117.745.600	
51			PT	40.800.000	-12.246.000	-122.460.000	
52			PT	40.800.000	-12.717.440	-127.174.400	
53			PT	40.800.000	-13.188.880	-131.888.800	
54			PT	40.800.000	-13.660.320	-136.603.200	
55			PT	40.800.000	-14.131.760	-141.317.600	
56			PT	40.800.000	-14.603.200	-146.032.000	
57			PT	40.800.000	-15.074.640	-150.746.400	
58			PT	40.800.000	-15.546.080	-155.460.800	
59			PT	40.800.000	-16.017.520	-160.175.200	
60			PT	40.800.000	-16.488.960	-164.889.600	
61			PT	40.800.000	-16.960.400	-169.604.000	
62			PT	40.800.000	-17.431.840	-174.318.400	
63			PT	40.800.000	-17.903.280	-179.032.800	
64			PT	40.800.000	-18.374.720	-183.747.200	
65			PT	40.800.000	-18.846.160	-188.461.600	
66			PT	40.800.000	-19.317.600	-193.176.000	
67			PT	40.800.000	-19.789.040	-197.890.400	
68			PT	40.800.000	-20.260.480	-202.604.800	
69			PT	40.800.000	-20.731.920	-207.319.200	
70			PT	40.800.000	-21.203.360	-212.033.600	
71			PT	40.800.000	-21.674.800	-216.748.000	
72			PT	40.800.000	-22.146.240	-221.462.400	
73			PT	40.800.000	-22.617.680	-226.176.800	
74			PT	40.800.000	-23.089.120	-230.891.200	
75			PT	40.800.000	-23.560.560	-235.605.600	
76			PT	40.800.000	-24.032.000	-240.320.000	
77			PT	40.800.000	-24.503.440	-245.034.400	
78			PT	40.800.000	-24.974.880	-249.748.800	
79			PT	40.800.000	-25.446.320	-254.463.200	
80			PT	40.800.000	-25.917.760	-259.177.600	
81			PT	40.800.000	-26.389.200	-263.892.000	
82			PT	40.800.000	-26.860.640	-268.606.400	
83			PT	40.800.000	-27.332.080	-273.320.800	
84			PT	40.800.000	-27.803.520	-278.035.200	
85			PT	40.800.000	-28.274.960	-282.749.600	
86			PT	40.800.000	-28.746.400	-287.464.000	
87			PT	40.800.000	-29.217.840	-292.178.400	
88			PT	40.800.000	-29.689.280	-296.892.800	
89			PT	40.800.000	-30.160.720	-301.607.200	
90			PT	40.800.000	-30.632.160	-306.321.600	
91			PT	40.800.000	-31.103.600	-311.036.000	
92			PT	40.800.000	-31.575.040	-315.750.400	
93			PT	40.800.000	-32.046.480	-320.464.800	
94			PT	40.800.000	-32.517.920	-325.179.200	
95			PT	40.800.000	-32.989.360	-329.893.600	
96			PT	40.800.000	-33.460.800	-334.608.000	
97			PT	40.800.000	-33.932.240	-339.322.400	
98			PT	40.800.000	-34.403.680	-344.036.800	
99			PT	40.800.000	-34.875.120	-348.751.200	
100			PT	40.800.000	-35.346.560	-353.465.600	

Disclaimer: Seluruh informasi, keterangan dan Manfaat Takaful yang tersedia pada brosur ini, hanya merupakan gambaran umum saja dan bukan yang sebenarnya, sehingga tidak dapat dijadikan sebagai acuan.

Manfaat Jika Peserta Hidup Hingga Akhir Kontrak

Manfaat yang akan diperoleh jika Peserta tidak mengalami musibah hingga akhir masa asuransi adalah: (lihat tabel A)

- Dana Tahapan saat masuk sekolah, yang besarnya:
 - TK : Rp. 10.200.000
 - SD : Rp. 15.300.000
 - SMP : Rp. 20.400.000
 - SMU : Rp. 40.800.000
- Masuk Perguruan Tinggi
 - Masuk Perguruan Tinggi pada tahun ke -19 sampai tahun ke -22 yang besarnya:
 - Tahun ke -19 : Rp. 3.613.507
 - Tahun ke -20 : Rp. 4.052.187
 - Tahun ke -21 : Rp. 4.018.612
 - Tahun ke -22 : Rp. 4.291.877

Manfaat Jika Peserta Mengalami Musibah

Jika pada tahun ke-2 Peserta mengalami musibah meninggal dunia (karena kecelakaan) maka manfaat yang akan diterima adalah: (lihat tabel B)

- Dana Santunan sebesar Rp. 106.696.564 untuk Ahli Waris
 - TK : Rp. 10.200.000
 - SD : Rp. 15.300.000
 - SMP : Rp. 20.400.000
 - SMU : Rp. 40.800.000
- Beasiswa saat masuk sekolah bagi Penerima Hibah (Anak)
 - Masuk Perguruan Tinggi
 - TK : Rp. 5.100.000
 - SD, selama 6 tahun : Rp. 5.100.000
 - SMP, selama 3 tahun : Rp. 7.650.000
 - SMU, selama 3 tahun : Rp. 10.200.000
 - Perguruan Tinggi, selama 4 tahun : Rp. 15.300.000
- BONUS, Ahli Waris tidak perlu membayar kontribusi lagi hingga akhir masa pertajanan.

Table B

Tahun	Usia Anak	Dana Kelembagaan	Bulan Kelembagaan	Karena Kelembagaan	Karena Musibah	Manfaat	Beasiswa Masuk Sekolah	Beasiswa Perguruan Tinggi
1	1	51.000.000	102.000.000	52.008.064	106.696.564	0	0	0
2	2	51.000.000	102.000.000	55.666.564	106.696.564	0	0	0
3	3	51.000.000	102.000.000	61.501.515	112.501.515	0	0	0
4	4	51.000.000	102.000.000	67.701.203	118.701.203	0	0	0
5	5	51.000.000	102.000.000	64.428.869	114.428.869	TK 10.200.000	5.100.000	5.100.000
6	6	51.000.000	102.000.000	58.686.491	109.886.491	SD 15.300.000	5.100.000	5.100.000
7	7	51.000.000	102.000.000	64.866.491	115.866.491	0	5.100.000	5.100.000
8	8	51.000.000	102.000.000	71.816.358	122.316.358	0	5.100.000	5.100.000
9	9	51.000.000	102.000.000	78.183.455	128.833.455	0	5.100.000	5.100.000
10	10	51.000.000	102.000.000	85.517.515	136.517.515	0	5.100.000	5.100.000
11	11	51.000.000	102.000.000	93.930.291	144.500.291	0	5.100.000	5.100.000
12	12	51.000.000	102.000.000	85.375.255	136.375.255	SMP 20.400.000	5.100.000	5.100.000
13	13	51.000.000	102.000.000	93.198.400	144.198.400	0	7.650.000	7.650.000
14	14	51.000.000	102.000.000	101.553.476	152.553.476	0	7.650.000	7.650.000
15	15	51.000.000	102.000.000	88.689.498	139.689.498	SMA 20.400.000	10.200.000	10.200.000
16	16	51.000.000	102.000.000	96.737.868	147.737.868	0	10.200.000	10.200.000
17	17	51.000.000	102.000.000	105.333.735	156.333.735	0	10.200.000	10.200.000
18	18	51.000.000	102.000.000	14.454.029	65.454.029	PT 40.800.000	15.300.000	15.300.000
19	19	51.000.000	102.000.000	11.577.677	62.577.677	0	15.300.000	15.300.000
20	20	51.000.000	102.000.000	8.037.224	59.037.224	0	15.300.000	15.300.000
21	21	51.000.000	102.000.000	4.291.877	55.291.877	0	15.300.000	15.300.000
22	22	51.000.000	102.000.000	0	51.000.000	0	15.300.000	15.300.000

Manfaat Takaful Awal : 102.000.000
 Asumsi Tingkat Investasi : 8%
 Biaya Pengelolaan Tahun ke-1 : 75% dari Kontribusi tahun pertama
 Biaya Pengelolaan Tahun ke-2 : 30% dari Kontribusi tahun kedua
 Nisbah Bagi Hasil Peserta : 85%, Perusahaan : 15%
 Tabung : 8,79%

CURICULUM VITAE

Nama : Tino Atma Saputra
Tempat Tanggal Lahir : Lampung, 30 Oktober 1994
Alamat : Karang KG II/511C RT/RW 21/005 Prenggan
Kota Gede, Yogyakarta
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
No. HP : 08986007474
Alamat Email : tinoatma93@gmail.com

Pendidikan Formal

2000-2006 : SD NEGERI 02 KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH
2006-2009 : SMP NEGERI 02 KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH
2009-2012 : MAN 2 YOGYAKARTA
20012-2017 : UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA