

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT GENERASI
MILLENNIAL BERASURANSI JiWA SYARIAH
(STUDI KASUS PADA GENERASI MILLENNIAL YANG BERDOMISILI
DI SLEMAN TAHUN 2023)**



**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA
STRATA SATU DALAM MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH**

Oleh :

Dona Septian Mios Kristianto

NIM: 17108030047

Dosen Pembimbing:

Ratna Sofiana, S.H., M.SI.

NIP. 19910716 201903 2 018

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA**

2023

HALAMAN PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 550821, 512474 Fax. (0274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-120/Un.02/DEB/PP.00.9/01/2024

Tugas Akhir dengan judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT GENERASI MILLENIAL BERASURANSI Jiwa SYARIAH (STUDI KASUS PADA GENERASI MILLENIAL YANG BERDOMISILI DI SLEMAN TAHUN 2023)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : DONA SEPTIAN MIOS KRISTIANTO
Nomor Induk Mahasiswa : 17108030047
Telah diujikan pada : Jumat, 15 Desember 2023
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang
Ratna Sofiana, SH.,M.SI
SIGNED

Valid ID: 65a792b786bfa



Penguji I
Agus Faisal, S.E.I., M.E.I.
SIGNED

Valid ID: 658c87f904f8b



Penguji II
Shulhah Nurullaily, S.H.I., M.E.I.
SIGNED

Valid ID: 65a5f52025aa3



Yogyakarta, 15 Desember 2023
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Afdawaiza, S.Ag., M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 65aa279d65336

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Dona Septian Mios Kristianto
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di- Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Dona Septian Mios Kristianto
NIM : 17108030047
Judul Skripsi : **“Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Generasi Millennial Berasuransi Jowa Syariah (Studi Kasus Pada Generasi Millennial Yang Berdomisili Di Sleman Tahun 2023)”**

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

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi Saudara tersebut dapat segera di munaqosyahkan. Untuk itu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 5 Desember 2023

Pembimbing



Ratna Sofiana, S.H., M. SI.
NIP. 199107162019032018

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dona Deptian Mios Kristianto

NIM : 17108030047

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Generasi Millennial Berasuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus Pada Generasi Millennial Yang Berdomisili Di Sleman Tahun 2023)”**. Adalah benar-benar merupakan hasil penyusunan sendiri, bukan duplikasi maupun sanduran dari karya orang lain kecuali bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *bodynote* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada dalam penyusunan.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Yogyakarta, 5 Desember 2023

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Penyusun



Dona Septian Mios Kristianto
NIM. 17108030047

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai salah satu civitas akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dona Septian Mios Kristianto
NIM : 17108030047
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi 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 **“Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Generasi Millennial Berasuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus Pada Generasi Millennial Yang Berdomisili Di Sleman Tahun 2023)”** Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta

Pada Tanggal : 5 Desember 2023

Yang Menyatakan,



Dona Septian Mios Kristianto
17108030047

MOTTO

*“Jalanilah Cerita Hidupmu,
Hadapilah Persoalan Dalam Cerita Hidupmu
Karena Hanya Dirimu Yang Mengerti dan
Mampu Dalam Menjalani Cerita Hidupmu”*



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT dan Shalawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

Manusia Super lebih dari Bidadari Alias Ibu saya yang saya cintai dan saya sayangi, Ibu Yuana Umi Astuti.

Penyemangat hidup saya yang telah berpulang Ke Pangkuan Allah SWT yaitu Bapak saya, Bapak drh. Kusmanto

Yang selalu memberikan doa, dukungan dan kasih sayang serta Kepercayaan untuk anak-anaknya.

Terima kasih kepada Mbak Ika, Mas Uwik dan Mas Nanan yang sudah mendoakan dan membantu menyemangati untuk menuntaskan kewajiban

Dan menemani saya dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Terimakasih kepada Dosen Pembimbing Akademik Bapak Dr. Darmawan, S.Pd., MAB.,

dan Dosen Pembimbing Skripsi Ibu Ratna Sofiana, S.H., M.SI. yang telah memberikan bimbingan, arahan dan Kesabaran kepada saya.

Terimakasih kepada Almamater UIN Sunan Kalijaga, terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudah memberikan ruang untuk saya belajar.

Terima kasih Kepada Teman-Teman MKS 2017 yang telah menyemangati saya untuk segera lulus dari UIN, serta untuk Dewiza, Windu, Alif, dan lain-lain yang membantu menyemangati

PEDOMAN TRANSLITERASI

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	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	DZal	Ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Shad	ṣ	Es (dengan titik di bawah)

ض	Dad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta'	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Dza'	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	Gh	Ge dan ha
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Min	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw u	W	We
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah Ditulis Rangkap

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

C. Ta'Marbuttah

Semua ta' marbuttah ditulis dengan h, baik berada pada kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh

katasandang “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>Hikmah</i>
علة	Ditulis	<i>'illah</i>
كرمة الأولياء	Ditulis	<i>Karamah al auliya'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

--- َ ---	Fathah	Ditulis	A
--- ِ ---	Kasrah	Ditulis	I
--- ُ ---	Dammah	Ditulis	U
فعل	Fathh	Ditulis	<i>Fa'ala</i>
ذكر	Kasrah	Ditulis	<i>Zukira</i>
يذهب	Dammah	Ditulis	<i>Yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif	Ditulis	A
جاهلية	Ditulis	<i>Jahiliyyah</i>
2. fathah + ya' mati	Ditulis	A
تنسى	Ditulis	<i>Tansa</i>
3. kasrah + ya' mati	Ditulis	I
كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4. dhammah + wawu mati	Ditulis	U

فروض	Ditulis	<i>Furud</i>
------	---------	--------------

F. Vokal Rangkap

1. fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2. fathah + wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

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

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf qamariyyah maka ditulis menggunakan huruf awal "al"

القرآن	Ditulis	<i>Al-Quran</i>
القياس	Ditulis	<i>Al-Qiyas</i>

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

السّماء	Ditulis	<i>As-sama'</i>
الشمس	Ditulis	<i>Asy-syams</i>

I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furud</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>Ahl as-sunnah</i>



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul **“Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Generasi Millennial Berasuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus Pada Generasi Millennial Yang Berdomisili Di Sleman Tahun 2023)”**. Sholawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Skripsi ini disusun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu Program Studi Manajemen Keuangan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena, pada kesempatan kali ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak tersebut, diantaranya yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A., Selaku rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Afdawaiza, S.Ag., M.Ag., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Dr. Mukhamad Yazid Afandi, M.Ag., Selaku Ketua Program Studi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Ibu Ratna Sofiana, S.H., M.SI., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang senantiasa sabar dan ikhlas membimbing, dan mengarahkan penulis dari awal hingga akhirnya bisa menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Darmawan, S.Pd., MAB, Selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan memberi arahan selama proses perkuliahan.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang senantiasa memberikan ilmu serta pengalaman pengetahuannya kepada penulis selama proses perkuliahan.

7. Seluruh pegawai dan staff Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
8. Ibu Yuana Umi Astuti dan Alm. drh. Kusmanto selaku kedua orang tua sumber motivasi, semangat terbesar dalam hidup penulis, yang memberikan doa tiada henti nan tulus serta memberikan dorongan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.

Semoga segala kebaikan dan kebermanfaatn yang telah diberikan kepada penulis dapat menjadi amal shaleh dan berharap segala urusannya diperlancar oleh Allah SWT. Dan semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi semua pihak baik secara langsung maupun tidak. Amiin.

Yogyakarta, 5 Desember 2023



Dona Septian Mios Kristianto
17108030047

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

SKRIPSI	i
PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
SURAT BEBAS PUSTAKA LUAR UIN	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI	x
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
ABSTRAK	xxi
ABSTRACT	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	14
C. Tujuan Penelitian.....	14
D. Manfaat Penelitian.....	15
E. Sistematika Pembahasan.....	16
BAB II KAJIAN TEORI	19
A. Landasan Teori.....	19
1. <i>Theory Of Planned Behavior</i>	19
2. Asuransi Syariah.....	20
3. Asuransi Jiwa.....	26
4. Minat.....	35
5. Generasi Millennial.....	38
6. Literasi Asuransi.....	39
7. Religiusitas.....	41
8. Pendapatan.....	43
9. Kepercayaan.....	45
B. Penelitian Terdahulu.....	46
C. Pengembangan Hipotesis.....	50
1. Pengaruh Religiusitas terhadap minat generasi <i>millennial di Sleman</i> <i>berasuransi jiwa syariah</i>	50
2. Pengaruh kepercayaan terhadap minat generasi <i>millennial di Sleman</i> <i>berasuransi jiwa Syariah</i>	51
3. Pengaruh pendapatan terhadap minat generasi <i>millennial</i> berasuransi <i>jiwa syariah</i>	51
4. Pengaruh literasi asuransi terhadap minat generasi <i>millennial di Sleman</i>	

berasuransi jiwa syariah.....	52
D. Kerangka Pemikiran	54
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	55
A. Ruang Lingkup Penelitian	55
B. Jenis dan Teknik Pengambilan Data	55
1. Jenis Data.....	55
2. Teknik Pengumpulan Data	56
C. Populasi dan Sampel	57
1. Populasi	57
2. Sampel	58
D. Definisi Variabel Operasional	58
1. Variabel Eksogen (Variabel Bebas).....	59
2. Variabel Endogen (Variabel Terikat)	60
E. Metode Analisis Data	60
F. <i>Evaluation of Measurement Model</i>	60
1. Uji Validitas.....	61
2. Uji Realibilitas.....	62
G. <i>Evaluation of Structural Model</i>	62
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	63
A. Hasil Analisis Data.....	63
1. Analisis Deskriptif.....	63
2. Analisis <i>Partial Least Square- Structural Equation Model</i> (PLS-SEM)	67
B. Pembahasan	79
1. Pengaruh Religiositas Terhadap Minat Generasi Millennial di Sleman Berasuransi Jiwa Syariah.....	79
2. Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat Generasi Millennial di Sleman Berasuransi Jiwa Syariah.....	80
3. Pengaruh Pendapatan Terhadap Minat Generasi Millennial di Sleman Berasuransi Jiwa Syariah.....	81
4. Pengaruh Literasi Asuransi Terhadap Minat Generasi Millennial di Sleman Berasuransi Jiwa Syariah.....	82
BAB V PENUTUP.....	84
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.
CURRICULUM VITAE.....	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas Konvergen dengan <i>Loading Factor</i>	68
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Konvergen dengan Average Variance Extracted (AVE).....	70
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Diskriminan dengan Fornell Larcker	71
Tabel 4. 4 Hasil Uji Reliabilitas	72
Tabel 4. 5 Hasil Uji <i>Variance Inflation Factor</i> (VIF)	74
Tabel 4. 6 Hasil Uji R-Square Adjusted.....	75
Tabel 4. 7 Hasil Uji F-Square Effect Size.....	76
Tabel 4. 9 Hasil Uji Path Coefficient.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Total Aset Asuransi Jiwa Syariah	9
Gambar 2. 1 Sistem Pada Produk Saving (Terdapat Unsur Tabungan)	33
Gambar 2. 2 Sistem Pada Produk Non-Saving	34
Gambar 2. 3 Kerangka Pemikiran Penelitian	54
Gambar 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	63
Gambar 4. 2 Karakteristik Respoden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	64
Gambar 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	65
Gambar 4. 4 Karakrteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	66
Gambar 4. 5 Hasil Uji Validitas Konvergen dengan Loading Factor	68
Gambar 4. 6 Hasil Uji Validitas Konvergen dengan Average Variance Extracted (AVE)	69
Gambar 4. 7 Hasil Uji Validitas Diskriminan dengan Fornell Larcker	71
Gambar 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas.....	72
Gambar 4. 9 Hasil Uji Variance Inflation Factor (VIF).....	74
Gambar 4. 10 Hasil Uji R-Square Adjusted	75
Gambar 4. 11 Hasil Uji F-Square Effect Size.....	76
Gambar 4. 12 Hasil Uji Path Coefficient	78

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh religiositas, kepercayaan, pendapatan dan literasi asuransi terhadap minat generasi *millennial* berasuransi jiwa syariah. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah generasi *millennial* yang berdomisili di Sleman dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah generasi *millennial* yang berdomisili di Sleman dengan jumlah 100 responden. Data penelitian diperoleh dari hasil pengisian kuesioner dan dianalisis menggunakan teknik analisis PLS-SEM dengan bantuan program SmartPLS versi 4. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Religiositas memiliki pengaruh signifikan terhadap minat berasuransi jiwa generasi *millennial* di Sleman berasuransi jiwa Syariah; (2) Kepercayaan memiliki pengaruh signifikan terhadap minat berasuransi jiwa generasi *millennial* di Sleman berasuransi jiwa Syariah; (3) Pendapatan memiliki pengaruh signifikan terhadap minat berasuransi jiwa generasi *millennial* di Sleman berasuransi jiwa Syariah; (4) Literasi asuransi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat berasuransi jiwa generasi *millennial* di Sleman berasuransi jiwa Syariah.

Kata Kunci : *Religiositas, Kepercayaan, Pendapatan, Literasi Asuransi, Minat*

ABSTRACT

This research aim to examine the effect of religiosity, trust, income, and insurance literacy through millennials interest in sharia life insurance. The approach of this research is using quantitative approach. The population of this reaseach are millennials who live in Sleman Region in 2023 and the sample of this research are 100 respondents of millennials who live in Sleman Region in 2023. The data of this research were obtained from the result of the questionnaire and analyzed with PLS-SEM analysis technique using SmartPLS. The result of this research, indicate that (1) Religiosity has effect significantly through the millennials interest in sharia life insurance; (2) Trust has effect significantly through millennials interest in sharia life insurance; (3) Income has effect significantly through on millennials interest in sharia life insurance; (4) Insuance literacy has not effect significantly through millennials interest in sharia life insurance.

Keywords : Religiosity, Trust, Income, Insurance Literacy, Interest



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki angkatan Generasi *millennial* yang cukup banyak. Generasi *millennial* sendiri memiliki peran yang cukup penting dalam kemajuan pada berbagai aspek kehidupan seperti perkembangan aspek kesehatan dan aspek perekonomian. Negara Indonesia memiliki predikat sebagai salahsatu negara yang memiliki penduduk terbanyak di dunia, Negara Indonesia sendiri memiliki peran penting dalam perekonomian dunia (Makhrus, 2017). Banyaknya *millennial* yang ada di Indonesia ini merupakan salah satu potensi yang dimiliki Indonesia untuk menunjang perekonomian dengan cara mengadakan atau meningkatkan proses perekonomian untuk mendorong kesejahteraan masyarakat dari segi perekonomian. Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan yang tidak bisa dijauhkan dari segala hal dalam kehidupan manusia atau masyarakat karena kegiatan ekonomi ialah sebuah kegiatan yang dilakukan guna mencukupi kebutuhan hidup. Maka dari itu, manusia maupun masyarakat akan berlomba-lomba meningkatkan perekonomian untuk memenuhi keinginan hidup.

Selain memiliki penduduk yang banyak, Indonesia juga tercatat memiliki penduduk muslim yang banyak dan dapat dikatakan bila mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim. Islam merupakan suatu pandangan yang mengatur perilaku apapun dalam kehidupan manusia, maka tidak ada persoalan

maupun hal yang tidak bisa dikaitkan dengan agama islam termasuk perihal perekonomian atau sektor perekonomian (Setiadi, 2005). Adanya potensi demografi dan potensi penduduk yang mayoritas beragama Islam ini mengakibatkan sebuah kolaborasi dimana pemikiran manusia selalu maju dan karena umat muslim sendiri memiliki hukum atau dasar hukum yang benar-benar mengikat segala aspek kehidupan manusia, maka timbul keinginan untuk mengimplementasikan atau mempraktikan aspek-aspek kehidupan yang serasi dengan ketentuan yang diatur atau ditentukan dalam dasar atau hukum Islam atau sesuai dengan ketentuan hukum syariah. Sesuatu yang berkaitan dengan prinsip-prinsip syariah, maka akan berkaitan dengan religositas pribadi orang. Pada umumnya, seorang yang memiliki tingkat religositas yang tinggi, maka orang tersebut akan lebih memilih sesuatu hal yang tidak mengandung unsur-unsur yang diharamkan oleh islam atau cenderung lebih memilih sesuatu yang berdasarkan prinsip syariah dan apabila berkaitan dengan asuransi jiwa, maka orang tersebut akan lebih memilih asuransi jiwa syariah karena produk-produk yang dimiliki asuransi jiwa syariah berprinsip pada aturan-aturan syariah yang mana terhindar dari unsur keharaman. Hal ini berhubungan dengan penelitian yang diteilti oleh Erwan Arisyanto dkk pada tahun 2018 yang menemukan bahwa semakin tinggi tingkat religositas seseorang atau nasabah, maka semakin tinggi pula mintan mereka untuk berasuransi syariah. Namun, ada pula kasus atau penelitian yang menemukan bahwa tingkat religositas seseorang tidak berpengaruh pada minat untuk berasuransi syariah. .

Pertumbuhan perekonomian dengan prinsip yang sesuai dengan Islam atau sering juga disebut dengan ekonomi syariah yang ada dalam Islam di Indonesia mulai tahun 1992 dengan muncul dan berkembangnya industri perbankan Syariah di Indonesia. Semenjak adanya Bank Syariah, Bank Indonesia dan Pemerintah lebih serius mengembangkan sistem perekonomian syariah karena adanya perkembangan yang sangat pesat. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa perbankan syariah bukanlah satu-satunya lembaga keuangan Islam atau syariah yang membantu menyokong atau membantu pertumbuhan serta perkembangan ekonomi Islam yang pesat. Dimana terdapat lembaga keuangan syariah non-perbankan dan salah satu produk dari lembaga keuangan syariah non-perbankan ini adalah Asuransi Syariah.

Saat ini Asuransi Syariah mengalami pertumbuhan yang sangat tinggi, hal ini dikarenakan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi. Semakin banyak intensitas perbincangan dan diskusi mengenai asuransi syariah di berbagai kalangan dan di berbagai forum menjadi bukti bahwa pertumbuhan asuransi di Indonesia semakin meningkat. Perusahaan-perusahaan asuransi syariah tidak hanya menyuguhkan atau mengembangkan produk yang tidak berpatuk pada proteksi saja, mealinkan investasipun menjadi produk yang ditawarkan. Hal ini karena jangka dari tempo penyimpanan dana dalam asuransi rupanya lebih menguntungkan daripada menyimpan dana di perusahaan perbankan (Utomo, 2008). Berdasarkan Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang perasuransian asuransi atau pertanggungan ialah sebuah perjanjian antara dua pihak atau lebih,

dimana pihak penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan menerima sejumlah premi sebagai penggantian kepada pihak tertanggung atas kerusakan, kerugian, atau kehilangan keuntungan tanggung jawab hukum ke pihak ketiga yang bisa saja diderita pihak tertanggung dari kejadian yang tak terduga atau memberikan pembayaran yang didasarkan atas hidup atau meninggalnya dari orang yang tanggung (Dewi, 2007).

Asuransi Syariah (*ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*) berdasarkan DSN MUI ialah usaha saling melindungi dan menolong di antara beberapa pihak dengan investasi berbentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pengembalian dengan tujuan menghadapi risiko yang bisa saja dialami dengan perjanjian atau akad yang sesuai dengan prinsip dalam islam atau syariah. Akad yang dimaksud adalah yang tidak mengandung penipuan (*gharar*), perjudian, *riba*, *dulm*, suap (*risywah*), maksiat, dan barang yang dianggap haram (Sam, 2003). Sedangkan dari pandangan bisnis, asuransi ialah perusahaan yang mana utamanya menjual atau menerima jasa, pengalihan risiko milik pihak lain serta mendapatkan margin dengan berbagi risiko diantara sejumlah *member*-nya. Dari pandangan sosial, asuransi ialah suatu organisasi sosial yang menerima pemindahan atas risiko serta mengumpulkan dana *member* untuk menanggung kerugian yang bisa saja terjadi pada *member* asuransi itu sendiri (Ali, 2004).

Pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia diawali dengan berdirinya PT. Syarikat Takaful Indonesia (PT. STI) pada tahun 1994. sampai saat ini asuransi syariah semakin bertumbuh, bahkan perusahaan asuransi konvensional sampai membuka perusahaan asuransi unit syariah. Hal ini menandakan bahwa

hadirnya asuransi syariah menjawab berbagai harapan yang diharapkan masyarakat Indonesia (terutama kalangan muslim). Dalam memenuhi impian untuk terwujudnya kesejahteraan ekonomi yang adil dan merata sesuai dengan ajaran dalam Islam (Suma, Amin, AAAIK, & AIIS, 2006). Perusahaan asuransi syariah harus berupaya lebih keras dan lebih cerdas dalam merancang dan menggunakan strategi pasar guna menarik minat calon nasabah. Berbagai respon masyarakat terhadap asuransi syariah mengenai kepastian sulitnya menentukan asuransi yang sesuai pilihan. Maka dari itu, segmentasi yang lebih tajam dengan mempelajari karakter nasabah memang diperlukan untuk memuaskan segmen yang dijadikan target pasar. Maka dari itu diperlukan usaha yang lebih untuk perusahaan asuransi syariah untuk meningkatkan kepercayaan dari target pasar baik dari segi pelayanan, kualitas produk, keamanan sekuritas, bahkan kemandirian perusahaan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat untuk berasuransi jiwa syariah. Hal ini berkaitan dengan penelitian dari Amron Usman dan Ali Mursid pada tahun 2017 yang menemukan bahwa kepercayaan berperan penting pada intensi atau minat masyarakat untuk membeli produk dari asuransi jiwa syariah.

Target pasar asuransi syariah masa ini dimulai dari remaja hingga tua. Hakikatnya, proteksi terhadap diri dan keluarga memanglah sangat dibutuhkan oleh manusia. Tidak ada yang mengetahui mengenai risiko apapun yang akan terjadi di masa depan atau dijauh-jauh hari dan karena manusia itu adalah makhluk berakal, maka manusia akan berpikir dan berusaha untuk menghindari dan meminimalkan risiko yang timbul dan harus ditanggung, terutama hal yang

berkaitan dengan ekonomi atau kegiatan yang bersangkutan dengan kegiatan ekonomi. Oleh karena itu Asuransi syariah sebuah solusi alternatif untuk meanggulangi adanya risiko yang akan terjadi untuk mengurangi risiko finansial di suatu saat (Iswadi, 2015). Lingkungan pasar yang sekiranya dapat menguntungkan perusahaan adalah penduduk perkotaan (*Urban*), kelas menengah, millennial (*The Urban Middle-Class Millennials*) (Purwandi, 2016), dan bahkan sudah sampai ke generasi Z (atau orang-orang yang lahir mulai dari tahun 2001-an).

Pertemuan tiga entitas yaitu masyarakat perkotaan (*urban*), kelas menengah, dan millennial atau *The Urban Middle-Class Millennials* memperlihatkan bahwa ketiga entitas ini adalah pelaku utama sejarah Indonesia (Purwandi, 2016). Untuk saat ini, ketiga generasi atau entitas tersebut merupakan target pasar dari perusahaan-perusahaan yang membutuhkan modal atau perusahaan yang notabennya mencari member sebanyak mungkin seperti perusahaan perbankan syariah, perusahaan asuransi syariah, termasuk perusahaan asuransi jiwa syariah. *The Boston Consulting Group* menyatakan bahwa *engagement* dimiliki oleh para *millennial*. Serta iklan dengan berbagai media cetak dan iklan melalui televisi yang dianggap cocok untuk generasi tua, hal ini merupakan kebalikan untuk generasi *millennial* yang justru tidak cocok dengan media iklan. Generasi *millennial* lebih tertarik dengan konten video di internet atau *digital marketing*. Pada tahun 2015 terdapat temuan dari riset yang dilakukan oleh Alvara *Research* yaitu informasi mengenai *price, feature product, promotion*

program, dan *customer review* adalah informasi yang paling banyak dicari oleh generasi *millennial* (Purwandi, 2016).

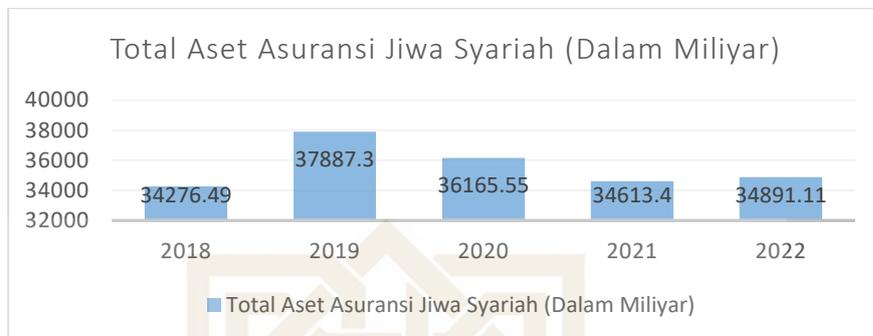
Saat ini industri asuransi syariah mengalami kemajuan yang sangat signifikan bahkan terdapat nasabah yang noteabenne non-muslim atau orang yang pemeluk agama islam dan tidak terlalu mengetahui prinsip-prinsip serta hukum-hukum yang diatur dalam islam atau syariah. Dari hal tersebut dapat diketahui, bahwa perkembangan industri asuransi syariah memang benar-benar pesat. Dalam dunia perasuransian sayriah pun terfapat beberapa produk selain produk yang menawarkan proteksi kesehatan saja, tapi ada juga yang menawarkan produk proteksi jiwa, yaitu perusahaan asuransi jiwa. Layaknya sebuah produk dagang, produk asuransi jiwa syariah semakin diminati berbagai generasi di masyarakat Indonesia. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dari masyarakat terutama kalangan *millennial* akan pengetahuan atau kemampuan dalam pemahaman terhadap asuransi. Sehingga dapat diketahui pula bahwa semakin berkembangnya literasi terkait asuransi dikalangan masyarakat. Hal ini berkesinambungan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Noviansyah Tri Sadewo tahun 2018 dan Rama Muhammad Pramudya dkk pada tahun 2022 yang menemukan bahwa semakin tinggi tingkat literasi asuransi seseorang, makan akan semakin tinggi juga minat seseorang untuk berasuransi syariah.

Generasi *millennial* atau generasi Y merupakan salah satu generasi atau bisa juga dikatakan sebagai inividu yang lahir pada *range* tahun 1980 hingga tahun 2000 (Oktariani, Hubeis, & Sukandar, 2017). Keberadaan generasi

millennial di Indonesia ini juga berpengaruh sangat penting untuk kemajuan perekonomian di Indonesia. Dimana dari data kependudukan BPS di tahun 2022 jumlah usia yang tergolong *millennial* (usia 23-43 tahun) mencapai 65,4 juta angka tersebut merupakan 31,2% dari jumlah total penduduk Indonesia pada tahun 2022 yang mencapai 272 juta jiwa. Sedangkan untuk Kabupaten Sleman sendiri, menurut data kependudukan yang dikeluarkan oleh Badan Statistik Kabupaten Sleman, pada tahun 2021 sendiri penduduk Sleman yang tergolong Generasi *Millennia* pada tahun itu berjumlah 431 ribu dari 1,1 juta penduduk Sleman pada tahun tersebut. Dan dapat diketahui bahwa usia tersebut merupakan 38% dari angka total penduduk Kabupaten Sleman pada tahun 2021. Usia itu merupakan usia yang sangat aktif untuk melakukan produktifitas dan karena jumlahnya yang tergolong banyak untuk ukuran penduduk sebuah negara, maka hal tersebut dapat menjadi potensi besar untuk mendorong pertumbuhan asuransi syariah. Banyak pengaruh yang cukup besar diberbagai bidang atau aspek yang diberikan oleh generasi *millennial* karena menduduki hampir setengah dari total penduduk di Indonesia pada tahun 2022. Jadi, apabila asuransi syariah dapat menaklukan pasar pada segmen generasi ini, akan sangat menguntungkan sektor asuransi syariah karena generasi ini memiliki daya beli yang termasuk tinggi. Kontribusi pasar millennial terhadap perolehan pendapatan bruto di industri asuransi jiwa tahun 2020 hal tersebut disebutkan dalam riset Acceture (Purwandi, 2016).

Perkembangan aset perusahaan asuransi jiwa syariah dari tahun 2018-2022 dapat dilihat melalui gambar berikut :

Gambar1. 1 Total Aset Asuransi Jiwa Syariah



Sumber : Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Tahun 2022 oleh OJK.

Dari data Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia Tahun 2022 yang disusun oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) ini diperlihatkan bahwa dari tahun 2018 sampai tahun 2019 terdapat pertumbuhan total aset Asuransi Jiwa Syariah yang cukup signifikan.

Namun dimulai tahun 2020 sampai tahun 2021 terdapat penurunan angka dari total aset yang dimiliki Asuransi Jiwa Syariah. Hal ini dikarenakan seluruh masyarakat dunia termasuk masyarakat atau penduduk negara Indonesia sedang menghadapi pandemic Covid-19. Selama kurang-lebih dua tahun seluruh masyarakat Indonesia mengalami masakerpurukan di berbagai sektor, dua diantaranya adalah sektor ekonomi dan sektor kesehatan. Hal ini disebabkan karena masyarakat Indonesia dan juga generasi *millennial* menghadapi masa Pandemic Covid-19. Dimana disaat masyarakat menghadapi Pandemic Covid-19, generasi *millennial* pun menghadapi keadaan yang tidak pernah diinginkan oleh orang-orang yang memiliki kesibukan atau pekerjaan yaitu disaat keadaan kesehatan juga terancam oleh Virus Covid dan dibersamaan banyaknya kasus

PHK yang berdampak pada tidak adanya pendapatan atau bisa juga dikatakan sebagai penghasilan pada orang-orang yang ter-PHK, dan keadaan ini secara otomatis pastinya juga mengganggu stabilitas keadaan perekonomian di Indonesia.

Terjadinya peningkatan ekonomi dikalangan masyarakat dan generasi *millennial* ini tidak dibarengi atau tidak secara bersamaan dengan tingkat kesadaran masyarakat dari generasi *millennial* dalam sektor kesehatan maupun keamanan jiwa. Dalam hal ini akan dikaitkan dengan kesadaran generasi *millennial* untuk berasuransi jiwa syariah. Hal ini dapat dilihat atau dibuktikan dari data Laporan Keuangan Syariah Indonesia Tahun 2022 (LKSI 2022) yang dibuat oleh OJK. Berdasarkan data dari diagram batang mengenai perkembangan aset industri asuransi jiwa syariah di Indonesia pada tahun 2018-2019 terdapat kenaikan yang signifikan untuk jumlah aset perusahaan asuransi jiwa syariah. Namun, setelah adanya situasi Pandemi Covid-19, dari tahun 2020-2021 terdapat penurunan yang cukup banyak dari jumlah aset yang dimiliki perusahaan asuransi jiwa syariah. Hal ini disebabkan oleh keadaan masyarakat dan generasi *millennial* yang tidak memiliki pendapatan karena kasus PHK dan sulitnya mencari pekerjaan sehingga mengakibatkan gagal bayar premi yang seharusnya wajib disetorkan kepada pihak perusahaan asuransi jiwa syariah. Penjelasan ini menunjukkan bahwa pendapatan seseorang sangat berperan dalam suatu aktivitas apapun termasuk kasus pada keberhasilan dalam pembayaran premi. Pada umumnya, semakin tinggi pendapatan seseorang, maka seseorang tersebut akan semakin minat dalam berasuransi dalam hal

untuk melindungi harta kekayaan maupun keselamatan diri atau keluarga dari risiko yang bisa merugikan diri. Hal ini sejalan dengan penelitian yang diteliti oleh Abdur Rahman pada tahun 2016 yang menemukan bahwa adanya peran penting dalam minat masyarakat untuk berasuransi syariah, dimana semakin tinggi pendapatan seseorang, maka akan semakin tinggi pula minat berasuransi syariah dan kemampuan untuk membayar atau menyetorkan premi dari asuransi syariah.

Pada penelitian sebelumnya, sudah banyak yang menggunakan atau meneliti berbagai faktor yang memengaruhi minat generasi *millennial* berasuransi jiwa syariah seperti religusitas, kepercayaan, pendapatan, literasi asuransi, dan lain-lain. Hal tersebut menunjukkan banyak peneliti yang berminat untuk meneliti perihal minat generasi *millennial* atas kesadaran untuk keinginan mengembangkan Lembaga Keuangan Syraiah Non-perbankan dengan cara Berasuransi Jiwa Syariah. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa faktor yang mempegaruhi minat generasi *millennial* berasuransi jiwa syariah, yaitu Religiositas, Kepercayaan, Pendapatan, dan Literasi Asuransi. Dari keempat variabel bebas inilah yang menyebabkan terdapatnya ketertarikan untuk meneliti keempat variabel bebas tersebut terhadap minat generasi *millennial* berasuransi jiwa syariah. Hal tersebut dikarenakan hal yang telah dipaparkan sebelumnya karena mulai adanya peningkatan kegiatan yang berkaitan dengan perekonomian masyarakat dan generasi *millennial* seperti meningkatnya angka pekerja dan kepemilikan UMKM. Namun tidak imbangi dengan kesadaran akan jaminan kesehatan atau

jiwa dari masyarakat dengan cara berasuransi jiwa syariah di perusahaan asuransi jiwa syariah yang mana dapat dilihat di sekitar masyarakat semakin bertambahnya angka perusahaan asuransi jiwa syariah ataupun perusahaan asuransi jiwa unit syariah. Dan karena setiap periode memiliki keadaan yang berbeda seperti kondisi saat ini dan sebelumnya dimana adanya pandemic Covid-19 yang mengakibatkan rusaknya keadaan perekonomian masyarakat dan saat ini dimana masyarakat dan generasi *millennial* sudah bisa meningkatkan perekonomian pribadi dan Negara dari pendapatan-pendapatan yang dimiliki oleh masyarakat dan generasi *millennial* dari pekerjaan dan usaha yang dimilikinya setelah situasi pandemic Covid-19 ini.

Namun, saat ini keadaan perekonomian di Indonesia mulai pulih dan masyarakat mulai berakifitas dan bekerja seperti sebelum keadaan pandemic. Generasi *millennial* mulai bangkit dan mengembangkan berbagai usaha untuk meningkatkan keadaan ekonomi sendiri yang juga akan meningkatkan serta memulihkan keadaan ekonomi di Indonesia menjadi lebih baik. Hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya generasi *millennial* yang memiliki kesibukan atau pekerjaan dilpangan serta semakin banyak juga generasi *millennial* yang memiliki kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) seperti usaha *catering*, usaha *coffee shop*, usaha *café*, dan lain-lain. Dapat dilihat dari perkembangan jumlah aset yang dimiliki asuransi jiwa syariah berdasarkan sumber Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia Tahun 2022 yang disusun atau dibuat oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2022. Berdasarkan sumber tersebut, Terdapat peningkatan jumlah aset perusahaan

asuransi jiwa syariah pada tahun 2022. Hal tersebut memperlihatkan bahwa pembiayaan premi maupun lainnya, serta peningkatan aset yang dimiliki perusahaan asuransi jiwa syariah menunjukkan bahwa semakin meningkatnya kesadaran masyarakat terutama kalangan *millennial* akan pentingnya memproteksi diri dengan berasuransi jiwa. Dengan pernyataan diatas, dapat diketahui pentingnya akan kesadaran untuk generasi *millennial* dalam berasuransi jiwa syariah karena dengan generasi *millennial* semakin giat dan minat dalam berasuransi jiwa, maka akan semakin mengembangkan industri keuangan syariah non-perbankan dan dengan generasi *millennial* menjadi *member* atau nasabah dari asuransi jiwa syariah akan melatih generasi *millennial* untuk mengatur keuangan pribadi baik dalam pengaturan keuangan *living cost*, simpanan pribadi, dan meningkatkan kesadaran *millennial* akan memproteksi diri dari berbagai risiko yang dapat mengancam nyawa baik pribadi maupun keluarga pada saat melaksanakan kegiatan maupun pada saat bekerja. Selain itu, dengan *millennial* menjadi nasabah asuransi jiwa syariah akan mendapatkan berbagai keuntungan selain manfaat yang akan dirasakan diantaranya seperti mendapatkan proteksi diri dari perusahaan asuransi, nasabah akan mendapatkan ganjaran amal yang baik karena prinsip dalam asuransi jiwa syariah ini beda dengan prinsip asuransi jiwa konvensional dimana dalam asuransi jiwa syariah terdapat unsur saling menolong dalam dana *tabarru'*.

Dari uraian tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti penelitian yang berjudul: **“Faktor-Faktor yang Memengaruhi Minat Generasi *Millennial***

Berasuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus Pada Generasi *Millennial* yang Berdomisili Di Sleman Tahun 2023)”

B. Rumusan Masalah

Merujuk pada uraian dalam latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah religiositas berpengaruh terhadap pada minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah?
2. Apakah kepercayaan berpengaruh terhadap minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah?
3. Apakah pendapatan berpengaruh terhadap minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah?
4. Apakah literasi asuransi berpengaruh pada minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh Religiositas terhadap minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kepercayaan terhadap minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah.
3. Untuk mengetahui pengaruh Pendapatan terhadap minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah.
4. Untuk mengetahui pengaruh Literasi Asuransi terhadap minat generasi *millennial* di Sleman untuk berasuransi jiwa syariah.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a. Mendapatkan pengetahuan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi minat generasi *millennial* berasuransi jiwa syariah : studi kasus pada generasi *millennial* yang berdomisili di Sleman tahun 2023.
- b. Sebagai dasar penelitian selanjutnya, sehingga sesuatu yang dianggap kekurangan dalam penelitian dapat lebih disempurnakan dan lebih dikembangkan di penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan memberi suatu pemahaman untuk semua , baik dari kalangan akademisi, praktisi ataupun masyarakat mengenai faktor-faktor yang memengaruhi minat generasi *millennial* berasuransi jiwa syariah.
- b. Penelitian ini dapat dijadikan acuan dan rujukan dalam segala kebijakan dan keputusan yang terkait langsung dalam pemilihan atau penggunaan produk asuransi jiwa syariah.

E. Sistematika Pembahasan.

Sistematika penulisan pada penelitian ini terdiri atas lima bab. Garis besar pembahasan pada masing-masing bab akan dijelaskan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan. Latar belakang memuat perkembangan asuransi syariah dan memuat tingkat minat masyarakat untuk berasuransi syariah serta menjelaskan mengenai tingkat potensi yang dimiliki oleh generasi *millennial* untuk meningkatkan potensi tumbuhnya industri asuransi syariah dengan faktor-faktor yang memengaruhi minat generasi *millennial* untuk berasuransi syariah. Kemudian poin-poin tersebut dipersempit dan dimasukkan ke dalam rumusan masalah. Dari rumusan masalah ini juga dapat diketahui tujuan penelitian dan manfaatnya. Terakhir, penelitian ini disajikan secara sistematis dalam bab ini.

BAB II KAJIAN TEORI

Bab ini berisi teori-teori yang relevan dengan penelitian. Teori-teori yang digunakan dalam penelitian adalah teori asuransi syariah, teori asuransi jiwa, teori literasi asuransi, teori religiositas, teori, kepercayaan, teori pendapatan, dan teori minat. Kajian mengenai penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian juga dipaparkan dalam bab ini. Teori dan penelitian terdahulu digunakan untuk

mengembangkan hipotesis dan kerangka pemikiran pada penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi jangkauan penelitian, jenis dan teknik pengambilan data, variabel penelitian, teknik analisis dan pengolahan data. Jangkauan penelitian atau biasa disebut dengan ruang lingkup penelitian menguraikan pendekatan penelitian yang digunakan sehingga mempermudah dalam penentuan jenis penelitian dan variabel penelitian yang digunakan. Selanjutnya, menentukan teknik mengambil sampel yang telah ditentukan untuk pengolahan data dan analisis data menggunakan SmartPLS.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan lokasi penelitian secara umum. Data penelitian yang didapat serta diolah lalu diinterpretasikan berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan, kemudian dianalisis setiap poin yang dikaitkan dengan teori dan penelitian terdahulu untuk mendukung atau menolak hipotesis yang telah ditentukan.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan yang didapat dari penelitian dan saran. Hasil penelitian yang didapatkan dari penelitian ini disimpulkan berdasarkan poin dalam rumusan masalah yang ada, sehingga mudah untuk memahami isi dari penelitian ini.

Kekurangan dan temuan dalam penelitian menjadi dasar untuk diajukan saran agar menghasilkan penelitian yang lebih baik.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh religiositas, kepercayaan, pendapatan, dan literasi keuangan terhadap minat generasi millennial di Sleman berasuransi jiwa syariah. Berdasarkan hasil penelitian dapat diberikan kesimpulan antara lain.

Religiositas secara signifikan berpengaruh positif terhadap minat asuransi jiwa Syariah generasi milenial di Sleman. Temuan ini mendukung konsep *Theory of Planned Behavior* (TPB), di mana tingkat religiositas memberikan kontribusi positif terhadap minat asuransi. Generasi milenial dengan tingkat religiositas tinggi cenderung melihat asuransi jiwa Syariah sebagai bentuk perlindungan yang sesuai dengan nilai-nilai keagamaan mereka. Tekanan positif dari lingkungan sosial yang mendukung nilai-nilai keagamaan juga dapat memperkuat korelasi antara religiositas dan minat asuransi.

Kepercayaan terhadap asuransi jiwa Syariah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat generasi milenial di Sleman untuk memiliki asuransi jiwa. Kepercayaan ini mencerminkan keyakinan bahwa asuransi jiwa memberikan perlindungan finansial yang penting. Temuan ini sejalan dengan konsep TPB, di mana kepercayaan yang positif dapat memengaruhi minat dalam konteks perlindungan finansial.

Pendapatan juga memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat generasi milenial di Sleman untuk berasuransi jiwa Syariah. Tingkat

pendapatan yang lebih tinggi memberikan fleksibilitas finansial, memungkinkan mereka untuk memprioritaskan pembelian produk asuransi jiwa. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa faktor ekonomi lokal, biaya hidup, dan kesempatan pekerjaan dapat memengaruhi tingkat pendapatan generasi milenial di Sleman.

literasi asuransi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap minat generasi milenial di Sleman untuk berasuransi jiwa Syariah. Literasi asuransi, yang mencakup pemahaman tentang konsep-konsep dalam industri asuransi, tidak secara signifikan meningkatkan minat mereka. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya, menunjukkan bahwa literasi asuransi tidak selalu menjadi faktor penentu dalam keputusan membeli produk asuransi.

B. Saran

1. Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya mengenai faktor-faktor lain yang mungkin memengaruhi minat generasi milenial dalam membeli asuransi jiwa Syariah di wilayah tertentu. Studi lebih mendalam tentang bagaimana faktor demografis seperti pendidikan dan pekerjaan dapat memengaruhi minat asuransi jiwa Syariah. Selain itu, penelitian dengan metode perbandingan antara minat generasi milenial di berbagai wilayah terhadap asuransi jiwa Syariah. Sehingga dapat memberikan wawasan lebih lanjut tentang faktor-faktor yang spesifik untuk masing-masing lokasi.

2. Bagi Pihak Asuransi

Bagi pihak penyedia asuransi dapat melakukan pengembangan program edukasi dan sosialisasi mengenai asuransi jiwa Syariah untuk meningkatkan literasi dan kesadaran di kalangan generasi milenial. Hal ini dapat dilakukan melalui seminar, workshop, atau kampanye online. Kolaborasi antara lembaga pendidikan, perusahaan asuransi, dan pemerintah untuk menyediakan informasi yang jelas dan mudah diakses tentang manfaat asuransi jiwa Syaria

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, H. (2004). *Asuransi dalam Prespektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*. Jakarta: Prenada Media.
- Ali, H., & Purwanto, L. (2017). *Milenial Nusantara*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ali, Z. (2008). *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Alifianingrum, R., & Suprayogi, N. (2015). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Surplus Underwriting Dana Tabarru' Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah. *JESTT*.
- Al-Kaaf, A. (2002). *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Amrin, A. (2007). *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Grasindo.
- anwar, K. (2007). *Asuransi Syaria'ah, Halal & Maslahat*. Solo: Tiga Serangkai.
- Avyanna, S. (2016). Peran demografi terhadap Literasi Asuransi Syariah. *Staf Departemen Riset dan Pengembangan SEF UGM 2016*.
- Az-Zarqa, M. A. (1968). *Al-Madkhal Al-Fiqh Al'Am*. Beirut: Dar Al-ikr.
- Cooper, R., & Schindler, P. (2014). *Business Research Methods. Twelfth edition*. New York: McGrawhill.
- Damsar. (2011). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta : Kencana.
- Departemen Agama RI. (1998). *Al Quran dan Terjemahannya*. Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah.
- Dewi, G. (2007). *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

- Ghozali, I. (2014). *25 Grand Theory Ilmu Manajemen, Akuntansi, dan Bisnis*. Semarang: Yoga Pratama.
- Gross, M. (2017). *Planned Behavior The Relationship Between Human Thought and Action*.
- Ika Mustika, L., & R.B.P. (2020). Literasi Asuransi Pada Masa Pandemi Covid-19.
- Iswadi, M. (2015). Asuransi Islami dan Pembangunan Ekonomi Umat. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 01, No. 01*.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2011). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Managemen 15th Edition*. London: Pearson Education, Inc.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT INDEKS.
- M. Nur, D. D., & Rr. Srikartikowati. (2020). Pengaruh Kesadaran, Norma Subyektif, dan Kepercayaan terhadap Intensi Menggunakan Produk Asuransi Syariah Dengan Pengetahuan Sebagai Variabel Moderasi Di Pekanbaru. *Tepak Manajemen Bisnis*.
- Makhrus. (2017). *Manajemen Asuransi Syariah*. Yogyakarta: Litera.
- Mansyur, U. (2018). *Belajar Memahami Bahasa Generasi Milenial*. 1.
- Oktariani, d., Hubeis, A. V., & Sukandar, D. (2017). Kepuasan Kerja Generasi X dan Generasi Y Terhadap Komitmen Kerja Di Bank Mandiri Palembang. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*.
- Purwandi, L. (2016). *Indonesia 2020 : The Urban Middle-Class Millenials*. Jakarta Selatan: PT. Alvara Staregi Indonesia. Retrieved from Researchgate:

https://www.researchgate.net/publication/314448735_Indonesia_20==20_The_Urban_Middle_Class_Millennials.

Rachmatulloh, D. (2020). *Etheses of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University*. Retrieved from Etheses of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University: <http://etheses.uin-malang.ac.id/23415/>

Rakhmat, J. (2015). *Psikologi Agama : Sebuah Pengantar (3rd ed.)*. Bandung: Mizan Pustaka.

Sam, M. (2003). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Jakarta: PT. Intermedia.

Setiadi, N. (2005). *PERILAKU KONSUMEN : Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Prenada Media.

Shakeh, A., & Wahab, M. (2004). *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*. Jakarta: Kencana.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sula, M. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General) dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.

Suma, M., Amin, I., AAIK, & AIIS. (2006). *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional : Teori, Sistem, Aplikasi dan Pemasaran*. Jakarta: Kholam Publishing.

Sunyoto, D. (2013). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.

Supripto, T., & Salam, A. (2017). Analisa Penerapan Prinsip Syariah dalam Asuransi. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 134.

- Syafrida, I., Aminah, A., & Awaludin, T. (2020). eputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah: Perspektif Nasabah Milenial. *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*.
- Tabachnick, B., & Fidell, S. (2013). *Using Multivariate Statistics. Sixst Edition* . Boston: Pearson Education, Inc.
- Tho'in , M., & Anik. (2015). Aspek-Aspek Syariah dalam Asuransi Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 12.
- Tjiptono, F., & et al. (2008). Pemasaran Strategic. Yogyakarta: Andi Offset.
- Trisadewo, N. (2018). Pengaruh Literasi Asuransi Syariah Terhadap Minat Nasabah. *Energies*, 1-8.
- Umar, H. (2013). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Utomo, Z. T. (2008). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Asuransi Syariah pada Produk-Produk Unit-Link (studi kasus pada nasabah PT. Asuransi Allianz Life Indonesia cabang Arthaloka). *Skripsi UIN Syarifhidayatullah*, 1.
- Yanti, Y. (2015). Pengaruh Pendapatan, Pengetahuan Produk dan Citra Perusahaan Terhadap Kesadaran Masyarakat Berasuransi Syariah. *Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah*.
- Yushita, A. (2017). Pentingnya literasi keuangan bagi pengelolaan keuangan pribadi. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*.