

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Obyek penelitian ini berada di Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta. Desa Semaki memiliki batas wilayah utara adalah kelurahan Baciro dan kelurahan Mujamuju, batas wilayah timur adalah kelurahan Mujamuju, batas wilayah selatan adalah kelurahan Tahunan, dan batas wilayah barat adalah kelurahan Gunungketur dan kelurahan Baciro. Memiliki jumlah penduduk sebanyak 5.271 jiwa per sensus (2010). Jarak tempuh ke ibukota kecamatan mencapai 1,00 km/0,50 jam, ke ibukota kabupaten 0,50 km/0,50 jam, jarak tempuh ke provinsi 2 km/0,50 jam dapat dikatakan bahwa desa Semaki letaknya sangat strategis.

Ditinjau dari pertanian luas wilayah menurut penggunaan mencapai 15,75 Ha. Sebagian besar wilayah pada desa Semaki digunakan untuk lahan perkantoran yang mencapai 12.482 Ha, dan pertokoan/bisnis 115 Ha. Ditinjau dari potensi sumber daya manusia jumlah laki-laki 2490 orang, perempuan 2666 orang dan jumlah kepala keluarga 1650 KK. Jumlah penduduk tersebut dari beragam pekerjaan. Diantaranya PNS, pedagang barang kelontongan, dokter/bidan swasta, TNI, guru, dosen, artis/seniman, tukang kayu, karyawan, wiraswasta, buruh harian lepas wartawan, dan pemuka agama. Pemeluk agama islam menjadi mayoritas di desa semaki mencapai 2378 jiwa, selain agama islam adapun kepercayaan seperti kristen 230 jiwa, khatolik 537 jiwa, hindu 6 jiwa, dan budha 12 jiwa.

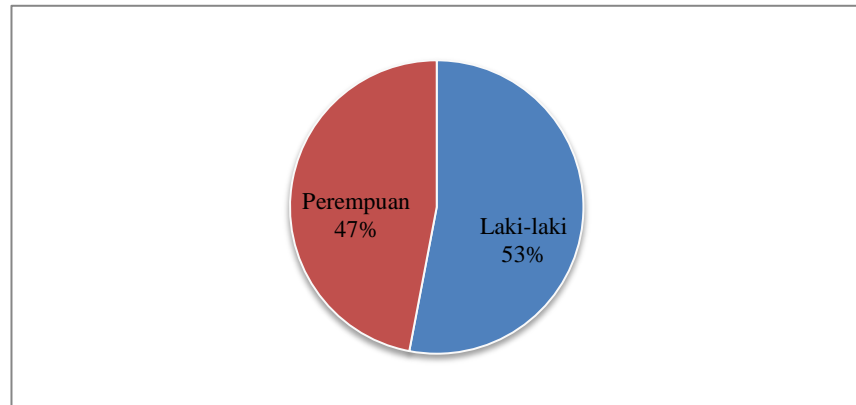
Ditinjau dari lembaga kemasyarakatan desa/kelurahan (LKD/LKK) pembentukan berdasarkan keputusan camat dengan jumlah pengurus 36 orang. Adanya PKK dengan 2 jenis lingkup kegiatan yakni pemberdayaan kesejahteraan keluarga. Jumlah rukun warga 10, RT 34 dan karang taruna 1. Ditinjau dari tingkat partisipasi politik, masyarakat desa semaki yang memiliki hak pilih ada 4.554 jiwa. Ditinjau dari lembaga ekonomi, di desa Semaki terdapat kelompok simpan pinjam 10 unit, jasa lembaga keuangan 1 unit, industri rumah makan atau restoran 1 unit, usaha toko/kios 14 unit, tukang kayu 2 unit dan konsultan teknisi 3 unit. Beberapa lembaga lainnya seperti lembaga adat kematian, kategori lembaga keamanan adalah lembaga Satpam Swakarsa.

Ditinjau dari sarana dan prasarana, bidang komunikasi dan informasi terdapat satu telepon umum, 174 jumlah pelanggan telkom, 2786 jumlah pelanggan GSM, dan 1320 pemilik TV. Ditinjau dari prasarana air bersih adanya sumur galian yang berjumlah 1210 unit, satu saluran pembuangan air limbah, 116 rumah sumur resapan air rumah tangga, dan 13 unit MCK umum.

## **B. Deskripsi Data Responden**

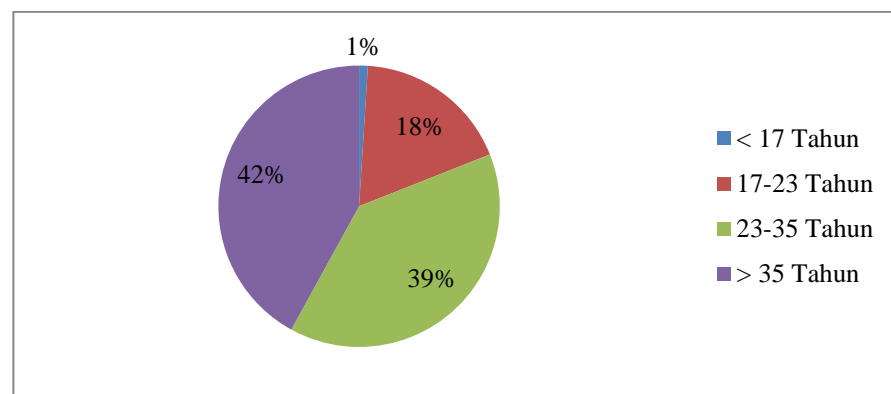
Setiap responden memiliki karakteristik yang berbeda. Untuk itu peneliti melakukan pengelompokan dengan karakteristik tertentu. Adapun karakteristik data responden ditentukan menurut jenis kelamin, umur, lama memiliki usaha atau bekerja, pendapatan/bulan, jenis pekerjaan dan tingkat pendidikan. Peneliti telah merangkum karakteristik responden secara terperinci yang ditunjukkan pada table berikut:

**Diagram 4.1 Jenis Kelamin Responden Masyarakat Desa Semaki,  
Umbulharjo, Kota Yogyakarta**



Pada diagram 4.1 tersebut menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan 53 orang dengan persentase 53% dan responden laki-laki 47 orang dengan persentase 47%.

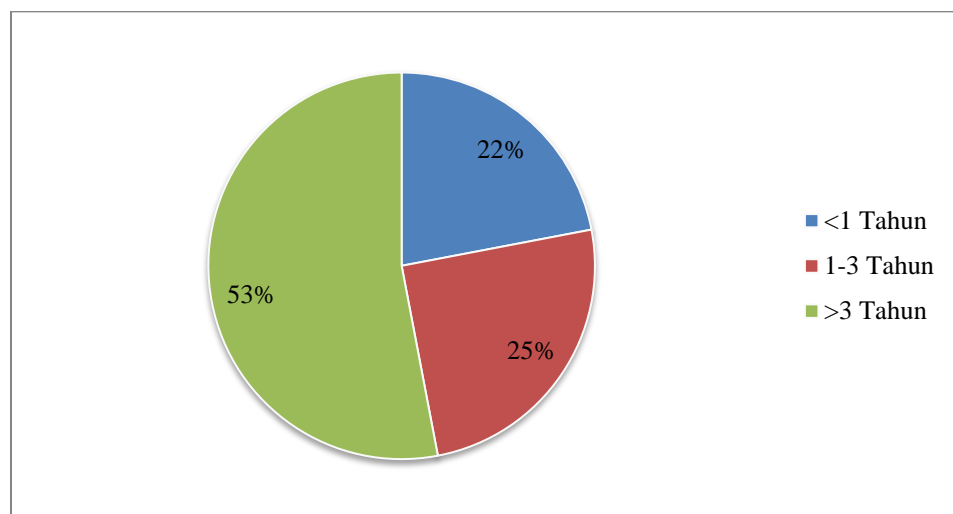
**Diagram 4.2 Usia Responden Masyarakat Desa Semaki,  
Umbulharjo, Kota Yogyakarta**



Pada diagram 4.2 tersebut menunjukkan bahwa usia dominan responden berkisar > 35 Tahun sebanyak 42 orang dengan persentase 42%, dan usia responden yang paling sedikit adalah < 17 Tahun hanya 1 orang dengan

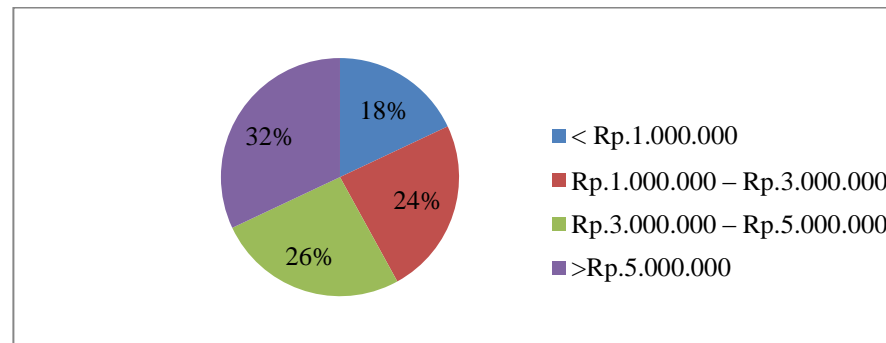
persentase 1%. Responden 17-23 Tahun ada 18 orang dengan persentase 18% dan responden 23-35 tahun ada 39 orang dengan persentase 39%.

**Diagram 4.3 Lama Usaha/Kerja Responden Masyarakat Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta**



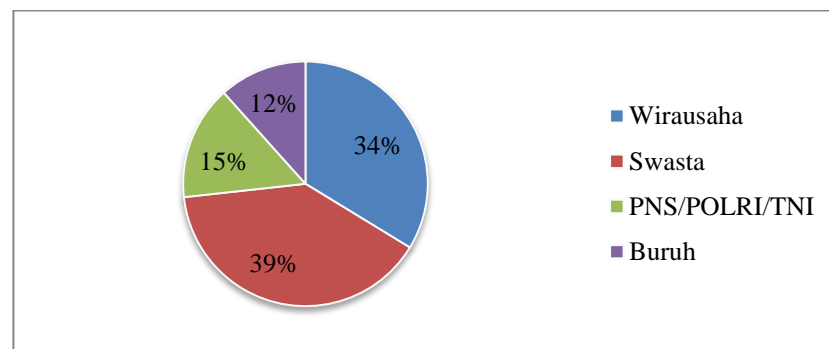
Pada diagram tersebut menunjukkan bahwa usaha atau kerja mayoritas responden memiliki pengalaman usaha atau kerja > 3 Tahun 53 orang dengan persentase 53%, 1-3 tahun 25 orang dengan persentase 25%, dan pengalaman kerja < 1 tahun 22 orang dengan persentase 22%

**Diagram 4.4 Pendapatan Responden Masyarakat Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta**



Pada diagram 4.4 tersebut menunjukkan bahwa pada responden pendapatan dominan dengan responden pendapatan perbulan > Rp.5.000.000 32 orang dengan persentase 32%, selanjutnya pendapatan Rp.3.000.000 – Rp5.000.000 26 orang dengan persentase 26%, pendapatan Rp.100.000 – Rp.3.000.000 24 orang dengan persentase 24%, dan pendapatan < Rp.1.000.000 18 orang dengan persentase 18%.

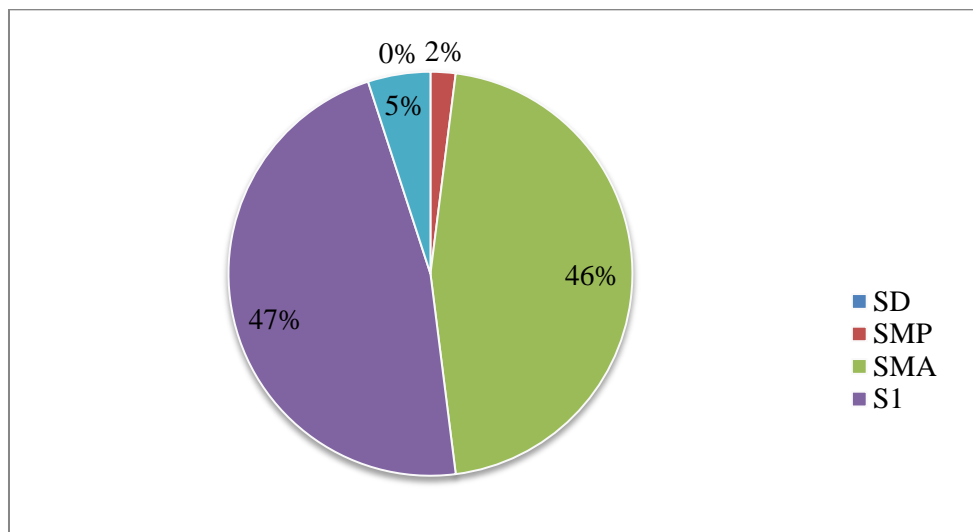
**Diagram 4.5 Jenis Pekerjaan Responden Masyarakat Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta**



Pada diagram 4.5 tersebut menunjukkan bahwa jenis pekerjaan dominan adalah swasta 34 orang dengan persentase 34%, wirausaha ada 29 orang

dengan persentase 29%, PNS/POLRI/TNI ada 13 orang dengan persentase 13% dan buruh ada 10 orang dengan persentase 10%.

**Diagram 4.6 Tingkat Pendidikan Responden Masyarakat Desa  
Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta**



Pada diagram 4.6 tersebut menunjukkan bahwa untuk tingkat pendidikan mayoritas adalah S1 47 orang dengan persentase 47%, SD ada 0%, tingkat SMP ada 2 orang dengan persentase 2%, SMA ada 46 orang dengan persentase 46% dan S2 ada 5 orang dengan persentase 5%.

## C. Teknik Pengujian Instrumen

### 1. Uji Validitas

**Tabel 4.1 Validitas Pengetahuan Masyarakat**

	Item	Sig.	Ket
<b>Pengetahuan</b>	P.1	0,000	Valid
	P.2	0,000	Valid
	P.3	0,000	Valid
	P.4	0,000	Valid
	P.5	0,000	Valid
	P.6	0,000	Valid

Berdasarkan hasil pengujian validitas tersebut, dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan pengetahuan tidak ada yang dibuang dan dapat diukur untuk penelitian ini, dengan kata lain bahwa setiap butir pernyataan adalah valid dengan nilai signifikansi 0,000 atau signifikansi

**Tabel 4.2 Validitas Minat Masyarakat**

	Item	Sig.	Ket
<b>Minat</b>	M.1	0,000	Valid
	M.2	0,000	Valid
	M.3	0,000	Valid
	M.4	0,000	Valid
	M.5	0,000	Valid
	M.6	0,000	Valid

Berdasarkan hasil pengujian validitas tersebut, dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan minat tidak ada yang dibuang dan dapat diukur untuk penelitian ini, dengan kata lain bahwa setiap butir pernyataan adalah valid dengan nilai signifikansi 0,000 atau signifikansi dibawah 5%.

## 2. Uji Reabilitas

**Tabel 4.3 Reabilitas**

<b>Item</b>	<b><i>Cronbach's Alpha</i></b>	<b>Ket</b>
<b>Pengetahuan</b>	0,846	Reliabel
<b>Minat</b>	0,811	Reliabel

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas tersebut, dapat diketahui pernyataan pengetahuan dan minat memiliki nilai *Cronbach's Alpha* diatas 0,70. Jika memakai teori Nunally maka keseluruhan indikator dinyatakan reliabel karena nilai yang dihasilkan di atas 0,70. Sehingga dapat dikatakan bahwa seluruh item pada kuesioner dapat dikatakan reliabel atau terpercaya sebagai alat untuk mengumpulkan data.



## D. Analisis Deskripsi Hasil Penelitian

### 1. Pengetahuan masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah

Deskripsi penelitian melalui penyebaran kuesioner untuk mengetahui dan mendeskripsikan nilai rata-rata hasil responden serta tingkat pencapaian responden penelitian terkait bagaimana pengetahuan masyarakat Semaki kecamatan Umbulharjo terhadap asuransi jiwa syariah dengan menggunakan 6 indikator pernyataan yang terangkum dalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.4 Pernyataan Pengetahuan Masyarakat**

No	Pernyataan	Skala			
		Mean	TCR (%)	N	Kategori
1	Saya mengetahui Asuransi jiwa syariah dari media elektronik dan media cetak	3,39	84,75	100	Baik
2	Asuransi Jiwa Syariah sesuai dengan prinsip syariah	3,08	79	100	Cukup Baik
3	Asuransi jiwa syariah menggunakan nisbah keuntungan bagi hasil bukan menggunakan bunga	3,12	79,50	100	Baik
4	pengetahuan asuransi jiwa syariah sangat bermanfaat untuk pengelolaan keuangan dan mengurangi terjadinya risiko	3,25	81,25	100	Baik
5	produk asuransi jiwa syariah	3,25	81,25	100	Baik

---

	memiliki fitur yang lebih baik dari produk asuransi yang lain (uang pertanggungan lebih besar, premi lebih murah, mengcover lebih banyak risiko)				
<b>6</b>	Produk asuransi jiwa syariah sesuai dengan kebutuhan saya	3,23	80,75	100	Baik
	<b>Rata – rata pengetahuan masyarakat</b>	<b>3,22</b>	<b>81,08</b>	<b>100</b>	<b>Baik</b>

---

Dari hasil analisis tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata skor pengetahuan masyarakat di desa Semaki kecamatan Umbulharjo sudah baik akan asuransi jiwa syariah, karena rata-rata skor adalah 3,22 dalam rentangan skor 1 sampai dengan 4. Dapat diketahui juga nilai tingkat capaian responden (TCR) adalah 81,08 persen yang termasuk dalam kategori baik.

## 2. minat masyarakat

Deskripsi penelitian melalui penyebaran kuesioner untuk mengetahui dan mendeskripsikan nilai rata-rata hasil responden serta tingkat pencapaian responden penelitian terkait bagaimana minat masyarakat Semaki kecamatan Umbuharjo terhadap asuransi jiwa syariah dengan menggunakan 6 indikator pernyataan yang terangkum dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.5 Pernyataan Minat

No	Pernyataan Minat	Skala			
		Mean	TCR (%)	N	Kategori
1	saya berniat untuk mencari tahu informasi lebih dalam mengenai produk asuransi jiwa syariah	3,10	75,25	100	Cukup Baik
2	saya tertarik memiliki asuransi jiwa syariah karena rekomendasi dari orang terdekat saya	3,36	84	100	Baik
3	saya tertarik memiliki asuransi jiwa syariah karena bermanfaat untuk pengelolaan keuangan dan dapat mengurangi risiko yang terjadi	3,12	78	100	Cukup Baik
4	saya tertarik karena mengetahui perusahaan asuransi jiwa syariah memiliki track record yang bagus	3,08	78,50	100	Cukup Baik
5	Saya tertarik dengan asuransi jiwa syariah pada perusahaan asuransi jiwa syariah yang sudah populer dikalangan masyarakat	3,05	77,25	100	Cukup Baik
6	saya tertarik karena saya memiliki pengalaman yang baik dengan perusahaan asuransi jiwa syariah	3,05	76,25	100	Cukup Baik
<b>Rata – rata minat masyarakat</b>		<b>3,13</b>	<b>78,21</b>	<b>100</b>	<b>Cukup Baik</b>

Dari hasil analisis tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata skor minat masyarakat dari 100 responden di desa Semaki kecamatan Umbulharjo sudah baik akan asuransi jiwa syariah, karena rata-rata skor adalah 3,13 dalam rentangan skor 1 sampai dengan 4. Dapat diketahui juga nilai tingkat capaian responden (TCR) adalah 78,21 persen yang termasuk dalam kategori cukup baik.

#### **E. Pembahasan Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan penyebaran angket yang diajukan kepada masyarakat Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta. Kemudian peneliti mendeskripsikan data hasil dari jawaban responden atas angket yang peneliti sebarakan tersebut dengan tambahan hasil diskusi secara langsung ataupun teman sejawat, sebagai berikut:

##### **1. Pengetahuan masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah**

Adapun teori Engel, Blackwell, dan Miniard (1990:36) mengatakan bahwa pengetahuan umumnya akan disimpan di dalam ingatan sebagai informasi masyarakat. Maka dari itu, pentingnya pengetahuan yang di terima masyarakat akan mempengaruhi keputusan masyarakat dalam menjadi konsumen mengenai berbagai macam produk atau jasa, pengetahuan sangat berfungsi sebagai konsumen. Pengetahuan yang mencakup tentang produk yang ditawarkan, pengetahuan kapan produk dibutuhkan dan cara mendapatkan produk tersebut serta bagaimana cara pemakaian produk yang akan digunakan. Maka

pengetahuan merupakan tahapan awal seseorang menerima informasi yang akan menjadikan diri seseorang melakukan suatu hal.

Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa pengetahuan masyarakat di desa Semaki kecamatan Umbulharjo sudah baik akan asuransi jiwa syariah, karena rata-rata skor adalah 3,22 dalam rentangan skor 1 sampai dengan 4. Dapat diketahui juga nilai tingkat capaian responden (TCR) adalah 81,08 persen yang termasuk dalam kategori baik. Mayoritas masyarakat desa Semaki kecamatan Umbulharjo mengetahui asuransi jiwa syariah melalui media elektronik dan media cetak, hal tersebut dapat diketahui melalui hasil skor rata-rata tertinggi dari 6 indikator pernyataan dengan skor rata-rata 3,39 dan tingkat capai responden sebesar 84 persen dengan kategori baik.

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan hasil diskusi dengan salah satu responden yang mengatakan bahwa mendapatkan informasi positif melalui media elektronik maupun cetak. Selain itu juga, pemerintahan mulai mendukung kesadaran untuk berasuransi dengan mengadakan program BPJS untuk para pekerja. Berikut kutipan salah satu narasumber Agus Haryanto yang merupakan karyawan swasta pada tanggal 9 april 2018 pukul 11.07

*“kalau saya memandang asuransi jiwa syariah melalui iklan pada televisi dan juga melalui sosial media saya.*

Adanya pengetahuan yang di dapat melalui media eletronik, tergantung dalam penyampaian informasi yang diberikan. Pada zaman

sekarang yang semuanya sudah serba elektronik. Maka penyebaran informasi bisa sangat cepat di terima dan di ingat oleh masyarakat yaitu dengan melalui media elektronik ataupun media cetak.

Pengetahuan akan nilai dan kegunaan dari asuransi jiwa syariah itu sendiri sangat penting bagi para nasabah atau calon nasabah untuk mengetahuinya. Dari hasil diskusi saya dengan salah satu narasumber Ani Fitriani yang merupakan Guru pada tanggal 10 april 2018

*“asuransi jiwa itu yang bisa menjamin saya apa bila saya sakit di rumah sakit selain itu juga bisa memberikan uang pensiunan apabila meninggal dunia”*

Beliau mengetahui akan manfaat serta kegunaan akan asuransi jiwa syariah, akan tetapi beliau belum memiliki asuransi jiwa syariah dikarenakan masih adanya keperluan lain dalam keadaan siklus ekonominya. Seseorang dapat dikatakan sebagai konsumen apabila seseorang tersebut sudah mengetahui manfaat dan kegunaan dari apa yang akan dia putuskan untuk membeli suatu hal.

Selain itu pengetahuan juga penting disampaikan oleh pihak dari lembaga keuangan seperti pihak takaful yang merupakan lembaga asuransi jiwa syariah terletak di desa Semaki. Dari hasil diskusi peneliti dengan Indrina Utami merupakan Takaful Agency Director pada tanggal 14 Mei 2018 mengatakan bahwa:

*“biasanya kita melakukan open table pada event - event tertentu. Atau biasanya kita melakukan sosialisasi melalui lembaga-lembaga misalnya dari kantor ke kantor, sekolah, kampus. Hal yang biasanya kita lakukan adalah lebih menjelaskan tentang kegunaan dan manfaat dari produk*

*yang kita punya, dengan cara presentasi yang di akhiri dengan sesi diskusi dan tanya jawab”*

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui pihak takaful juga melakukan edukasi atau penjelasan dengan cara bersosialisasi kepada masyarakat melalui acara yang dilakukan di sekolah-sekolah, lembaga-lembaga dengan diakhiri sesi tanya jawab kepada masyarakat dan melakukan *open table* pada setiap *event* yang memungkinkan untuk diikuti. Hal tersebut juga dapat mempermudah masyarakat dalam menerima informasi yang didapat.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Nia Kania, Eva Fauziah, dan Sri Suwarsi (2016) yang menyatakan bahwa tingkat pengetahuan konsumen terhadap keputusan memilih produk asuransi dinilai baik. Ditinjau dari hasil penelitiannya besarnya pengaruh pelayanan dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi syariah sebesar 78,3 persen. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas masyarakat sudah paham akan pengetahuan dalam asuransi jiwa syariah akan tetapi masih ada beberapa masalah yang dihadapi seperti ekonomi yang belum cukup. Pengetahuan dapat dikatakan salah satu cara atau sikap seseorang menjadi konsumen untuk melakukan pembelian atau tidak dalam suatu produk barang maupun jasa. Pengetahuan juga sangat diperlukan dan diperhatikan dalam proses yang digunakan konsumen untuk mengambil keputusan, karena menurut Kotler (2001) pencarian informasi dan sumber informasi yang ada merupakan

salah satu tahapan yang digunakan seseorang dalam mengambil keputusan.

## **2. Minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah**

Menurut Kinnear dan Taylor (2016:505) menyatakan bahwa minat adalah bagian komponen perilaku konsumen dalam bersikap yang cenderung mengkonsumsi, responden yang bertindak dalam pengambilan keputusan benar-benar dilaksanakan. Pentingnya minat merupakan suatu kertertarikan seseorang, yang tidak dapat muncul dengan tiba-tiba melainkan timbul karena partisipasi lain (Slameto, 2017:57). Seperti timbulnya informasi dari beberapa pihak yang dapat menjadikan pengaruh akan minat seseorang akan membeli atau tidaknya suatu produk barang maupun jasa.

Dari hasil analisis tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata skor minat masyarakat dari 100 responden di Desa Semaki Kecamatan Umbulharjo sudah baik akan asuransi jiwa syariah, karena rata-rata skor adalah 3,13 dalam rentangan skor 1 sampai dengan 4. Dapat diketahui juga nilai tingkat capaian responden (TCR) adalah 78,21 persen yang termasuk dalam kategori cukup baik. Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan bahwasannya di ketahui mayoritas masyarakat timbul munculnya minat dikarenakan adanya dorongan dari orang terdekat dimana hal tersebut dikatakan minat yang muncul karena faktor emosional. Faktor emosional menurut Crow dan Crow adalah munculnya minat dikarenakan perasaan senang yang diakibatkan dari emosional.



Dari hasil kuesioner yang disebarakan diketahui bahwa sebagian masyarakat yang memiliki asuransi jiwa syariah hanya mencapai 15 orang, sebagian besar masyarakat lebih memilih menggunakan asuransi lain yang di berikan dari tempat pekerjaannya mencapai 38 orang dan untuk BPJS (Badan Penyelenggaran Jaminan Sosial) ada 27 orang serta 10 orang menyatakan tidak memiliki asuransi.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan responden Sukoco sebagai karyawan Swasta pada tanggal 10 April 2018, berpendapat:

*“kalau saya pribadi sih alhamdulillah sudah memiliki asuransi dari kantor saya bekerja, dan kalau untuk keluarga saya sudah saya ikutkan untuk program BPJS”*

Dapat dikatakan bahwa beliau sudah memiliki perlindungan yang menjamin dirinya serta keluarga apabila terjadinya risiko yang akan dihadapi pada saat sakit. Akan tetapi beliau berminat dengan asuransi jiwa syariah jika beliau belum memiliki asuransi untuk dirinya dan keluarga. Selain itu beliau juga menyatakan bahwa beliau berminat memiliki asuransi jiwa syariah jika ada jaminan pengelolaan dana pensiun. Berikut mengenai pendapat beliau:

*“asuransi hanya berlaku pada saat saya bekerja. dan saya berminat dalam asuransi syariah apabila saya belum memiliki asuransi dari tempat kerja. berminat jika dalam asuransi jiwa syariah ada yang namanya pengelolaan dana pensiunan.”*

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan responden yang mengatakan bahwa berkeinginan memiliki produk asuransi jiwa syariah karena mengetahui manfaat dari asuransi jiwa syariah. Dengan adanya

asuransi syariah dapat menjaga diri sendiri serta keluarga. Sebagaimana pernyataan responden Badriyah wiraswasta, tanggal 12 april 2018 pukul 16.24 yang mengatakan bahwa :

*“saya berminat memiliki produk asuransi jiwa syariah karena saya paham akan kebutuhan saya dimasa yang akan datang. Asuransi jiwa syariah juga merupakan rekomendasi dari orang terdekat saya, karena asuransi syariah dapat melindungi saya dan keluarga saya.”*

Dari pernyataan tersebut bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan dari minat masyarakat adalah karena paham tentang kebutuhan dan mendapatkan dorongan dari orang terdekat. Karena dorongan dari orang terdekat dapat digolongkan dalam faktor emosional yang merupakan minat adanya dorongan yang membuat perasaan yakin akan suatu hal sehingga dapat memperkuat munculnya minat dalam melakukan hal.

Adapun pernyataan lain yang memperkuat tingkat minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah adalah pernyataan responden Ani Fitriani Karyawan Swasta, 10 April 2018 mengatakan bahwa :

*“saya belum memiliki asuransi jiwa syariah, tapi saya berniat untuk memiliki asuransi jiwa syariah, saya memilih seseorang agen yang saya percaya seperti orang terdekat saya”*

Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa munculnya minat seseorang adalah karena adanya rasa kepercayaan terhadap agen asuransi jiwa syariah karena orang tersebut merupakan pihak terdekatnya seperti keluarga, teman atau saudara. Jika di kategorikan hal tersebut termasuk

juga dalam faktor emosional yaitu terbentuknya suatu minat karena perasaan yakin.

Banyaknya masyarakat yang berminat akan tetapi pada kenyataannya masih banyak masyarakat yang tidak memiliki asuransi jiwa syariah dengan pendapat masih banyak kebutuhan lain yang belum terpenuhi. Seperti hasil diskusi saya dengan salah satu responden agung Prayetno pada tanggal 12 April 2018

*”saya minat ingin memiliki asuransi jiwa syariah, karena dulu saya sempat di tawari oleh kerabat saya. Dan menjelaskan beberapa manfaatnya yang bisa menjamin apabila terjadinya meninggal dunia, hal tersebut yang buat saya tertarik. Tapi karena dana saya juga masih banyak digunakan untuk keperluan sekolah dan lain-lain. Sehingga saya belum jadi mengambil produk tersebut”*

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa pemahaman atau pengetahuan beliau tentang asuransi sdah sangat baik, sudah mengetahui manfaat dan kegunaan yang terkandung dalam asuransi. Akan tetapi kendala tentang keperluan atau masalah ekonomi. Selain itu hasil diskusi peneliti dengan salah satu responden Nurma Sya’adah sebagai pedagang pada tanggal 11 April 2018 berpendapat:

*“kalau dibilang berminat sih iya, tapi ya gini ekonominya masih kurang-kurang, kan kalau begitu harus benar-benar menyisihkan uang”*

Adanya lembaga keuangan di suatu daerah akan dapat mempermudah masyarakat dalam melakukan atau menyelesaikan administrasi, mempermudah masyarakat dalam mendapatkan informasi. Dari hasil diskusi peneliti dengan Indrina Utami sebagai Takaful Agency Director pada tanggal 14 Mei 2018 mengatakan bahwa:

*“selama ini untuk yang berkunjung memang malah lebih kebanyakan dari luar masyarakat sini, biasanya dari daerah luar, malah juga kebanyakan dari mahasiswa yang ingin melakukan praktik lapangan atau pun melakukan tugas akhir”*

Dari hasil tersebut diketahui bahwa mayoritas nasabah yang sering berkunjung adalah nasabah dari luar daerah, dan juga dari kalangan akademisi yang ingin mengetahui lebih lanjut mengenai asuransi jiwa syariah itu sendiri. Dari pernyataan tersebut juga dapat diartikan bahwa urusan ekonomi selalu menjadikan keterbatasan keputusan masyarakat untuk memiliki asuransi jiwa syariah. Dapat dikatakan bahwa minat masyarakat sangat baik akan tetapi tidak terkendala dengan kebutuhan ekonomi seseorang. Hal tersebut mengartikan bahwasannya sebagian masyarakat masih beranggapan bahwa asuransi jiwa syariah hanya menginginkan belum berubah menjadi kebutuhan yang penting.

### **3. Faktor dominan yang mendorong minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah**

Dari hasil penelitian ini dapat diketahui pada variabel *independen* minat dinyatakan ada 5 indikator pernyataan yang digunakan pada kuesioner. Pernyataan tersebut dapat digolongkan menjadi tiga faktor diantaranya faktor dari diri individu, faktor motif sosial dan faktor emosional (Shaleh dan Wahab, 2004:264). Faktor individu terdapat dalam pernyataan pertama “saya berniat untuk mencari tahu informasi lebih dalam mengenai produk asuransi jiwa syariah” dan pernyataan ketiga “saya tertarik memiliki asuransi jiwa syariah karena bermanfaat untuk pengelolaan keuangan dan dapat mengurangi risiko yang terjadi”. Pada

faktor sosial terdapat dalam pernyataan keempat “saya tertarik karena mengetahui perusahaan asuransi jiwa syariah memiliki track record yang baik”. Sedangkan pada faktor emosional terdapat dalam pernyataan kedua “saya tertarik memiliki asuransi jiwa syariah karena rekomendasi dari orang terdekat saya” dan pernyataan kelima “saya tertarik karena saya memiliki pengalaman yang baik dengan perusahaan asuransi jiwa syariah”.

Berdasarkan 5 pernyataan tersebut dari 100 responden terdapat hasil skor jawaban tertinggi adalah pada pernyataan kedua mencapai 94 responden dengan jawaban dapat menerima pernyataan tersebut terbagi menjadi 43 menjawab sangat setuju dan 51 menjawab setuju. Ketertarikan suatu produk dikarenakan ada rekomendasi dari orang terdekat didukung oleh pendapat Crow & Crow (dalam Abror, 1993:112) minat merupakan sikap seseorang yang berhubungan dengan gerak ataupun ketertarikan yang mendorong seseorang untuk merasa tertarik pada orang, benda, kegiatan ataupun bisa berupa pengalaman yang efektif yang dirangsang oleh suatu hal.

Menurut Djaali (2009:99) Minat yang besar (keinginan yang kuat) terhadap sesuatu merupakan modal besar untuk mencapai tujuan. Tak lepas dari itu motivasi merupakan dorongan diri sendiri, umumnya karena kesadaran akan pentingnya sesuatu. Motivasi juga berasal dari dalam diri yaitu dorongan dari lingkungan yang mencakup tempat tinggal ataupun

tempat kerja semisal orang tua, saudara, teman dekat, tetangga dan kerabat kerja.

Baron dan Donn Byrne (2003:261) berpendapat bahwa proses ketertarikan kekuatan motivasi afiliasi (kebutuhan akan kebersamaan, pergaulan dalam lingkungan sosial) masing-masing orang, mereka dapat kurang lebih saling memotivasi untuk membina suatu hubungan. Munculnya minat atau ketertarikan akan suatu hal juga disebabkan oleh empat faktor yaitu (kedekatan fisik, emosi yang positif, karakteristik yang dapat diamati dan kebutuhan akan afiliasi). Ketertarikan akan meningkat terkait dengan sejauh mana kesamaan melebihi ketidak samaan. Sehingga minat tidak terlepas dari motivasi, keduanya termasuk faktor internal yang memicu adanya keinginan serta dorongan dari diri sendiri ataupun orang lain terhadap sesuatu hal. Dapat disimpulkan dari hasil bahwa minat terhadap asuransi jiwa syariah adalah adanya rekomendasi dari orang terdekat individu. Ditinjau dari teori Hurlock (2000) menjelaskan tentang aspek afektif atau bobot emosional yang merupakan aspek yang membangun dari afek kognitif menyatakan berkembang karena pengalaman pribadi dari sikap orang yang penting orang tua, guru, atau teman dekat terhadap kegiatan yang berkaitan dengan minat tersebut dan dari sikap yang dinyatakan dalam bentuk suatu hal. Menurut Adimihardja yang dikutip kembali oleh Suharyat (2009:13-14) dalam buku psikologi perkembangan minat juga dapat muncul melalui berbagai macam cara dan

berkembangan dari lingkungan, teman sebaya, status dalam kelompok sosial, minat keluarga dan lain sebagainya.