

**LAMPIRAN-**  
**LAMPIRAN**

## LAMPIRAN I

### KUESIONER

#### **Kuisisioner Penelitian**

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Yang terhormat Bapak/Ibu/Saudara/i

Dengan penuh rendah hati, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar - besarnya atas partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/i sebagai responden kuesioner saya ini. Perkenalkan, saya Nurani Afifah Rahma adalah salah satu mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Fakultas Agama Islam Konsentrasi Ekonomi dan Perbankan Islam. Pada saat ini, saya sedang melakukan penelitian, guna untuk menyelesaikan studi saya. Adapun judul penelitian saya adalah **“Analisis Pengetahuan Dan Minat Masyarakat Terhadap Asuransi Jiwa Syariah studi kasus desa Semaki, Umbulharjo, Yogyakarta”**

Saya menjamin kerahasiaan informasi yang Bapak/Ibu/Saudara/I berikan dalam kuesioner ini. Besar harapan saya Bapak/Ibu/Saudara/I khususnya masyarakat di desa Semaki bersedia meluangkan waktunya (10-15) menit untuk berkontribusi mengisi kuesioner saya. Atas kontribusi Bapak/Ibu/Saudara/I ini akan sangat membantu saya, maka saya ucapkan terimakasih. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi kita semua.

*Jika terdapat pertanyaan terkait kuesioner ini, anda dapat menanyakan langsung melalui nomor hp saya 085669948777 dan dapat melalui email saya [rahmanuraniafifah@gmail.com](mailto:rahmanuraniafifah@gmail.com). Peneliti menjamin kerahasiaan identitas saudara/i.*

## Identitas Partisipan

### A. Profil Responden

Petunjuk pengisian: Berilah **tanda silang (x)** atau **check list (√)** pada pilihan jawaban yang ada:

Nama :

1. Jenis Kelamin
  - a. Laki – Laki
  - b. Perempuan
2. Usia Anda Saat ini:
  - a. <17 Tahun
  - b. 17 -23 Tahun
  - c. 23-35 Tahun
  - d. >35 Tahun
3. Lama memiliki Usaha/ bekerja:
  - a. <1 Tahun
  - b. 1-3 Tahun
  - c. >3 Tahun
4. Pendapatan perbulan:
  - a. <Rp. 1.000.000,-
  - b. Rp. 1.000.000,- sd Rp. 3.000.000,-
  - c. Rp. 3.000.000,- sd Rp. 5.000.000,-
  - d. >Rp. 5.000.000,-
5. Jenis pekerjaan
  - a. Wirausaha (keterangan .....
  - b. Swasta (keterangan .....
  - c. PNS/TNI/POLRI (keterangan .....
  - d. Buruh (keterangan.....
  - e. Lainnya.....
6. Tingkat Pendidikan
  - a. SD
  - b. SMP
  - c. SMA
  - d. S1
  - e. S2
  - f. Lainnya...
7. Apakah anda memiliki asuransi jiwa syariah .....
8. Apakah anda memiliki BPJS/KIS/ atau Jamkes lain .....

## B. Daftar Pernyataan

Pada Pernyataan berikut ini, di mohon Bapak/Ibu/Saudara/I untuk memberikan pendapat pada salah satu jawaban yang telah disediakan. Pilih yang Bapak/Ibu/Saudara/I anggap paling sesuai dengan keadaan sekarang ini.

Pilihan jawaban dengan tanda *check list* (√) dengan tingkatan yang sudah tersedia sebagai berikut:

**SS** = Sangat Setuju

**S** = Setuju

**TS** = Tidak Setuju

**STS** = Sangat Tidak Setuju

No	Pernyataan	Indikator			
		SS	S	TS	STS
1	Saya mengetahui Asuransi jiwa syariah dari media elektronik dan media cetak				
2	Asuransi Jiwa Syariah sesuai dengan prinsip syariah				
3	Asuransi jiwa syariah menggunakan nisbah keuntungan bagi hasil bukan menggunakan bunga				
4	pengetahuan asuransi jiwa syariah sangat bermanfaat untuk pengelolaan keuangan dan mengurangi terjadinya risiko				
5	produk asuransi jiwa syariah memiliki fitur yang lebih baik dari produk asuransi yang lain (uang pertanggungan lebih besar, premi				

	lebih murah, mengcover lebih banyak risiko)				
6	Produk asuransi jiwa syariah sesuai dengan kebutuhan saya				
<b>Minat</b>					
1	saya berniat untuk mencari tahu informasi lebih dalam mengenai produk asuransi jiwa syariah				
2	saya tertarik memiliki asuransi jiwa syariah karena rekomendasi dari orang terdekat saya				
3	saya tertarik memiliki asuransi jiwa syariah karena bermanfaat untuk pengelolaan keuangan dan dapat mengurangi risiko yang terjadi				
4	saya tertarik karena mengetahui perusahaan asuransi jiwa syariah memiliki track record yang bagus				
5	Saya tertarik dengan asuransi jiwa syariah pada perusahaan asuransi jiwa syariah yang sudah populer dikalangan masyarakat				
6	saya tertarik karena saya memiliki pengalaman yang baik dengan perusahaan asuransi jiwa syariah				

**LAMPIRAN II**  
**HASIL WAWANCARA**

**Partisipasi I : Diyah Setyorini**

**Pekerjaan : Agen Asuransi**

**Tanggal : 20 November 2017**

Peneliti : apakah yang ada lakukan saat pertama kali bertemu dengan calon nasabah?

P1 : saya lebih berkenalan dan membangun keakraban terlebih dahulu kepada calon nasabah. Biar nasabah juga tidak canggung dengan saya.

Peneliti : siapa terget anda untuk dijadikan calon nasabah?

P1 : saya lebih menargetkan kepada orang yang memiliki pekerjaan dan atau memiliki usaha sendiri.

Peneliti : adakah kendala yang didapat pada saat melakukan *canvassing*?

P1 : kendalanya ya, biasanya ditolak langsung dengan tanggapan lagi sibuk atau malah tidak mau tau atau tidak mau berurusan.

Peneliti : bagaimana cara anda menangani hal tersebut?

P1 : ya bertindak sebagaimana mestinya, maka dari itu biasanya saya melakukan pengakraban dulu, agar saya paham bagaimana cara mencari celah untuk menjelaskan tentang produk asuransi. Menjelaskan pemahaman dan manfaatnya kepada calon nasabah.

Peneliti : menurut anda, bagaimana hubungan pemahaman dengan pangsa pasar dalam dunia asuransi syariah?

P1 : menurut saya sejauh ini dapat dikatakan bahwa masyarakat di Indonesia yang beragama Islam sangatlah banyak, tapi kenapa tingkat pemahaman asuransinya masih kecil dan jauh tertinggal dari negara yang lain. Itu berarti

dapat dikatakan pemahaman masyarakat indonesia akan kesadaran berasuransi masih kecil.

**Partisipasi 2 : Agus Haryanto**

**Pekerjaan : Karyawan Swasta**

**Tanggal : 09 April 2018**

Peneliti : apa yang bapak ketahui tentang asuransi jiwa syariah?

P2 : saya tahu asuransi jiwa syariah dari iklan, juga dari media sosial saya juga banyak yang memasarkan produk asuransi jiwa syariah yang memberikan fasilitas dalam kesehatan.

Peneliti : apakah bapak pengguna BPJS atau produk asuransi jiwa syariah lain?

P2 : kalau saya dan keluarga malah sudah memiliki produk asuransi jiwa syariah. Sudah berjalan sekitar 3 tahunan.

Peneliti : menurut pandangan bapak penting atau tidak seseorang memiliki asuransi jiwa syariah?

P2 : menurut saya asuransi jiwa syariah penting, apalagi untuk pekerjaan yang berisiko tinggi.

Peneliti : siapakah yang melakukan penawaran tentang produk asuransi jiwa syariah kepada bapak?

P2 : dulu saya ditawarkan oleh saudara saya yang menjadi agen asuransi. Sebelumnya saya sempat sih ditawari oleh beberapa orang lain yang belum saya kenal dekat, tapi tidak saya ambil. Ya saya agak mikir juga pas di tawarin oleh saudara sendiri dan akhirnya saya memutuskan untuk ambil dengan saudara.

Peneliti : apakah bapak pernah melakukan klaim pada tiga tahun tersebut?

P2 : saya pernah melakukan klaim pada tahun kemarin, dikarenakan saya mengalami kecelakaan. Dan alhamdulillahnya biaya rumah sakit saya secara

keseluruhan di biayai oleh pihak prudential syariah. Kebetulan saya menggunakan kartu kesehatan dari prudential.

Peneliti : kalau boleh saya tahu, bagaimana proses pengajuan klaim pada rumah sakitnya pak?

P2 : karena saya menggunakan kartu kesehatan prudential yang biasa nya disebut kartu HS. Jadi prosesnya hanya menunggu 1x24 jam kalau tidak salah saya agak lupa sih. Nah disitu pihak keluarga saya hanya memberikan kartu yang atas nama saya tersebut kepada pihak rumah sakit. Lalu proses administrasi pun berjalan. Oiya dengan syarat rumah sakit yang saya tempati adalah panti rapih yaitu rumah sakit yang sudah bekerja sama dengan prudential syariah.

Peneliti : adakah biaya tambahan yang dikenakan?

P2 : alhamdulillah sih saya di biayai semua oleh prudential, karena tipe produk kesehatan yang saya ambil masih dapat membayar keseluruhan biaya rumah sakit saya.

**Partisipasi 3 : Badriyah**

**Pekerjaan : Wiraswasta**

**Tanggal : 12 April 2017**

Peneliti : apakah ibu tahu, tentang apa itu asuransi jiwa syariah?

P3 : saya tahu, asuransi jiwa syariah itu ya yang melakukan perlindungan seperti biaya rumah sakit.

Peneliti : darimana ibu mengetahui informasi tentang asuransi jiwa syariah?

P3 : saya tahu dari televisi, dari orang dekat saya.

Peneliti : apakah ibu sudah memiliki produk asuransi jiwa syariah?

P3 : saya belum memiliki asuransi jiwa syariah,



Peneliti : apakah ibu berminat untuk memiliki asuransi jiwa syariah?

P3 : saya berminat

Peneliti : apa alasan ibu berminat memiliki asuransi jiwa syariah?

P3 : saya berminat memiliki, karena saya paham akan kebutuhan jika nantinya saya sakit ataupun kecelakaan di masa yang akan datang. Selain itu juga asuransi jiwa syariah merupakan rekomendasi dari orang terdekat saya. Yang mengatakan bahwa asuransi syariah dapat melindungi saya dan keluarga saya.

Peneliti : apakah orang terdekat anda adalah agen asuransi?

P3 : ya dia adalah agen asuransi syariah yang sudah berjalan 2 tahun menjadi agen asuransi.

**Partisipasi 4 : Ani Fitriani**

**Pekerjaan : Guru**

**Tanggal : 10 April 2018**

Peneliti : Apakah anda mengetahui tentang asuransi jiwa syariah?

P4 : ya saya mengetahui asuransi jiwa syariah.

Peneliti : apa yang anda ketahui tentang asuransi jiwa syariah?

P4 : asuransi jiwa itu yang bisa menjamin saya apa bila saya sakit di rumah sakit selain itu juga bisa memberikan uang pensiunan apabila meninggal dunia.

Peneliti : apakah anda memiliki asuransi jiwa syariah?

P4 : saya belum memiliki asuransi jiwa syariah, ya gimana ini masih ada tanggungan lain mb, jadi belum kepikiran buat ambil asuransi jiwa syariah.

Peneliti : jika ada agen yang menawarkan produk asuransi jiwa syariah, anda memilih seseorang yang anda percaya (seperti orang terdekat, keluarga, teman dekat, atau saudara) atau seseorang yang baru dikenal?

- P4 : jelaslah saya memilih seseorang agen yang saya percaya seperti orang terdekat saya. Karena orang terdekat akan lebih dapat dipercaya dibandingkan orang lain yang baru saya kenal.
- Peneliti : apakah anda mengetahui adanya kantor asuransi takaful keluarga di desa Semaki?
- P4 : iya saya tau, dan pernah juga kantor takaful tersebut melakukan sosialisasi di sini.
- Peneliti : bagaimana sistem sosialisasi yang dilakukan dari pihak takaful?
- P4 : sosialisasi secara langsung dengan cara mengadakan diskusi tanya jawab gitu mb

**Partisipan 5 : Nurma Sya'adah**

**Pekerjaan : Pedagang**

**Tanggal : 11 April 2018**

- Peneliti : ibu mengetahui asuransi jiwa syariah?
- P5 : tau sih dikit-dikit, yang akadnya sesuai dengan prinsip Islam
- Peneliti : ibu paham adanya asuransi syariah “takaful keluarga” di daerah sini?
- P5 : iya saya tahu, tapi tidak pernah cari-cari info ke sana, memangnya sebenarnya yang membedakan asuransi syariah dengan konvensional apa ya?
- Peneliti : yang membedakan adalah kalau misalnya di asuransi syariah selain sesuai dengan prinsip islam. Adanya tolong menolong antara satu nasabah dengan nasabah lainnya. Sehingga dijelaskannya menggunakan dana tabarru' yaitu tolong menolong bu. Selain itu, dananya jelas dikelola oleh investasi sesuai dengan prinsip islam ibu.
- Peneliti : apakah ibu sudah memiliki asuransi jiwa syariah?

P5 : belum punya  
Peneliti : apakah ibu berminat terhadap asuransi jiwa syariah?  
P5 : kalau dibilang berminat sih iya, tapi ya gini ekonominya masih kurang-kurang, kan kalau begitu harus benar-benar menyisihkan uang.

**Partisipan 6 : Sukoco**

**Pekerjaan : Karyawan Swasta**

**Tanggal : 10 April 2018**

Peneliti : apakah anda mengetahui tentang asuransi jiwa syariah?

P6 : iya saya mengetahui asuransi jiwa syariah dari saudara saya yang kebetulan juga agen asuransi syariah.

Peneliti : apakah anda sudah memiliki produk asuransi syariah atau semacam BPJS?

P6 : kalau saya pribadi sih alhamdulillah sudah memiliki asuransi dari kantor saya bekerja, dan kalau untuk keluarga saya sudah saya ikutkan untuk program BPJS.

Peneliti : apakah anda berminat terhadap asuransi syariah?

P6 : jika saya belum ada asuransi atau BPJS, saya berminat untuk membeli produk asuransi syariah.

Peneliti : apakah asuransi yang didapat dari pekerjaan sudah dalam kategori syariah?

P6 : asuransi yang saya dapat belum masuk dalam kategori asuransi syariah. Karena saya juga bekerja tidak dalam naungan islam.

Peneliti : apakah asuransi yang bapak miliki akan menjamin sampai bapak tidak bekerja lagi di tempat kerja bapak sekarang? Jika tidak, apakah bapak berminat terhadap asuransi syariah?

P6 : tidak, asuransi hanya berlaku pada saat saya bekerja. dan saya berminat dalam asuransi syariah apabila saya belum memiliki asuransi dari tempat kerja.

Peneliti : apabila besok bapak sudah pensiun dalam pekerjaan akan kah bapak berminat untuk memiliki asuransi jiwa syariah?

P6 : berminat jika dalam asuransi jiwa syariah ada yang namanya pengelolaan dana pensiunan.

**Partisipasi7 : Agung Prayetno**

**Pekerjaan : Wiraswasta**

**Tanggal : 12 April 2018**

Peneliti : apa yang anda ketahui tentang asuransi jiwa syariah?

P7 : dengar-dengar sih, membiayai apabila kita sakit seperti masuk rumah sakit di biayai gitu. Tapi saya kurang paham juga dibiayai semua atau tidaknya.

Peneliti : iya jadi di asuransi jiwa syariah ada produk yang dimana menjamin kesehatan seperti apabila bapak terjadi masuk rumah sakit. Untuk penjelasan biayanya itu akan di biayai sesuai tipe yang bapak ambil dalam produk asuransi jiwa syariah tersebut. Apakah bapak sudah memiliki asuransi jiwa syariah?

P7 : saya belum memiliki asuransi jiwa syariah dikarenakan uang yang masih pas pasan untuk mencukupi kebutuhan keluarga dan sekolah anak.

Peneliti : jika anda memiliki dana yang cukup, apakah anda berminat terhadap asuransi jiwa syariah?

P7 : 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.

Peneliti : apakah anda mengetahui bahwa adanya asuransi syariah “takaful Keluarga” di desa Semaki?

P7 : saya tahu, tetapi tidak pernah datang kesana

Peneliti : apakah pernah ada sosialisasi mengenai asuransi syariah?

P7 : pernah ada dari AXA mandiri yang menawarkan dana asuransi pendidikan untuk anak.

Peneliti : apakah anda tertarik terhadap tawaran tersebut?

P7 : tertarik akan tetapi saya masih terkendala terhadap dana yang masih perlu untuk kebutuhan lain-lain.

**Partisipasi8 : Indrina Utami S**

**Pekerjaan : TAD (Takaful Agency Director)**

**Tanggal : 14 Mei 2018**

Peneliti : terkait tentang nasabah, sebagian besar nasabah adalah masyarakat sini atau malah pihak dari luar ya?

P8 : untuk nasabah lokasi lebih tepatnya ribet yaa kalo harus dicek satu persatu dari alamat rumah, soalnya mb ini terkait harus membuka buku polis satu per satu.

Peneliti : kalau semisal untuk nasabah atau bukan yang lebih sering melakukan kunjungan, hampir mayoritas dari sini atau masyarakat luar daerah sini?

P8 : 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.

Peneliti : bagaimana sistem pengenalan ke masyarakat sekitar sini? Apakah menggunakan acara atau bagaimana?

P8 : 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

Peneliti : apakah dari pihak takafulnya sendiri memiliki jam atau waktu tersendiri dalam melakukan sosialisasi tersebut?

P8 : untuk waktu kita bisa fleksibel kapan saja, selagi kita juga lagi ada waktu dan kegiatannya memungkinkan.

## LAMPIRAN III

### DATA SPSS

#### 1. VALIDITAS PENGETAHUAN

		Correlations						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P
P1	Pearson Correlation	1	.264**	.395**	.311**	.376**	.469**	.614**
	Sig. (2-tailed)		.008	.000	.002	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
P2	Pearson Correlation	.264**	1	.560**	.500**	.385**	.545**	.729**
	Sig. (2-tailed)	.008		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
P3	Pearson Correlation	.395**	.560**	1	.529**	.791**	.527**	.848**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
P4	Pearson Correlation	.311**	.500**	.529**	1	.523**	.541**	.756**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
P5	Pearson Correlation	.376**	.385**	.791**	.523**	1	.405**	.771**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
P6	Pearson Correlation	.469**	.545**	.527**	.541**	.405**	1	.779**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
P	Pearson Correlation	.614**	.729**	.848**	.756**	.771**	.779**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

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

#### 2. VALIDITAS MINAT

		Correlations						
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M
M1	Pearson Correlation	1	.369**	.503**	.490**	.539**	.347**	.751**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
M2	Pearson Correlation	.369**	1	.350**	.233**	.306**	.292**	.591**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.020	.002	.003	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
M3	Pearson Correlation	.503**	.350**	1	.478**	.832**	.375**	.804**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
M4	Pearson Correlation	.490**	.233**	.478**	1	.614**	.348**	.733**
	Sig. (2-tailed)	.000	.020	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
M5	Pearson Correlation	.539**	.306**	.832**	.614**	1	.299**	.822**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.000		.003	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
M6	Pearson Correlation	.347**	.292**	.375**	.348**	.299**	1	.628**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.000	.000	.003		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
M	Pearson Correlation	.751**	.591**	.804**	.733**	.822**	.628**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

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

### 3. RELIABILITAS PENGETAHUAN

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.846	6

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P1	15.93	6.470	.460	.850
P2	16.24	5.901	.592	.827
P3	16.20	5.374	.757	.793
P4	16.07	5.864	.635	.819
P5	16.07	5.864	.659	.815
P6	16.09	5.658	.658	.814

### 4. RELIABILITAS MINAT

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.811	6

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
M1	15.66	5.075	.617	.771
M2	15.40	5.616	.405	.817
M3	15.64	5.182	.713	.756
M4	15.68	5.129	.591	.777
M5	15.71	4.794	.715	.748
M6	15.71	5.400	.436	.813





PEMERINTAHAN KOTA YOGYAKARTA  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PERIZINAN**  
Jl. Kenari No. 56 Yogyakarta 55165 Telepon 555241, 515865, 562882  
Fax (0274) 555241  
E-MAIL : [pmperizinan@jogjakota.go.id](mailto:pmperizinan@jogjakota.go.id)  
HOTLINE SMS : 081227625000 HOT LINE EMAIL : [uoi@jogjakota.go.id](mailto:uoi@jogjakota.go.id)  
WEBSITE : [www.pmpenzinan.jogjakota.go.id](http://www.pmpenzinan.jogjakota.go.id)

**SURAT IZIN**

NOMOR : 070/0593  
1492/34

Membaca Surat : Dari Dekan Fak. Agama Islam - UMY  
Nomor : 31/C6/3/EPI-UMY/III/2018 Tanggal : 9 Maret 2018

Mengingat : 1. Peraturan Gubernur Daerah istimewa Yogyakarta Nomor : 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.  
2. Peraturan Daerah Kota Yogyakarta Nomor 5 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Yogyakarta;  
3. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 29 Tahun 2007 tentang Pemberian Izin Penelitian, Praktek Kerja Lapangan dan Kuliah Kerja Nyata di Wilayah Kota Yogyakarta;  
4. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 77 Tahun 2016 tentang Susunan Organisasi, Kedudukan, Tugas Fungsi dan Tata Kerja Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta;  
5. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perizinan pada Pemerintah Kota Yogyakarta;

Dijijinkan Kepada : Nama : NURANI AFIFAH RAHMA  
No. Mhs/ NIM : 20140730042  
Pekerjaan : Mahasiswa Fak. Agama Islam - UMY  
Alamat : Jl. Brawijaya, Kasihan, Bantul  
Penanggungjawab : Julia Noermawati, SE, MSI  
Keperluan : Melakukan Penelitian dengan Judul Proposal : ANALISIS PENGETAHUAN DAN MINAT MASYARAKAT TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH (Studi Kasus Desa Semaki, Umbulharjo Kota Yogyakarta)

Lokasi/Responden : Kota Yogyakarta  
Waktu : 15 Maret 2018 s/d 15 Juni 2018  
Lampiran : Proposal dan Daftar Pertanyaan  
Dengan Ketentuan : 1. Wajib Memberikan Laporan hasil Penelitian berupa CD kepada Walikota Yogyakarta (Cq. Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta).  
2. Wajib Menjaga Tata tertib dan menaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat  
3. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kesetabilan pemerintahan dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah  
4. Surat izin ini sewaktu-waktu dapat dibatalkan apabila tidak dipenuhinya ketentuan-ketentuan tersebut diatas

Kemudian diharap para Pejabat Pemerintahan setempat dapat memberikan bantuan seperlunya

Tanda Tangan  
Pemegang Izin

NURANI AFIFAH RAHM

Dikeluarkan di : Yogyakarta  
Pada Tanggal : 15-03-2018  
An. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Perizinan  
Sekretaris

Dra. CHRISTY DEWAYANI, MM  
NIP. 196304061986032019

Tembusan Kepada :

1. Walikota Yogyakarta (sebagai laporan)
2. Camat Umbulharjo Kota Yogyakarta
3. Lurah Semaki Kota Yogyakarta
4. Dekan Fak. Agama Islam - UMY
5. Ybs





**PERPUSTAKAAN**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA (UMY)**  
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No : 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Skripsi atas nama :

Nama : Nurani Afifah Rahma  
Prodi/Fakultas : Ekonomi Syariah/FAI  
NIM : 20140730042  
Judul : ANALISIS PENGETAHUAN DAN MINAT MASYARAKAT TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH (Studi Kasus Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta)  
Dosen Pembimbing : Julia Noermawati, SE., M.SI

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan tingkat similaritasnya sebesar 5%.  
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui  
Ka.Ur. Pengolahan dan Layanan

Laela Niswatin, S.I.Pust.

Yogyakarta, 2018-05-05  
yang melaksanakan pengecekan

Ikram Al-Zein, S.Kom.I.

**PROFIL  
KELURAHAN SEMAKI  
TAHUN 2017**



**POTENSI  
DAN  
TINGKAT PERKEMBANGAN**

**KECAMATAN UMBULHARJO  
KOTA YOGYAKARTA**

DAFTAR ISI  
POTENSI DESA DAN KELURAHAN

Desa: SEMAKI  
Kecamatan: UMSULHARJO  
Kota: KOTA YOGYAKARTA  
Provinsi: DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA  
Bulan: 1  
Tahun: 2017

Nama Pengisi: DWIJO IRIYANTO  
Pekerjaan: PNS  
Jabatan: KASIE

Kepala Desa / Lurah: DIDIK SETIADI  
SUMBER DATA YANG DIGUNAKAN  
UNTUK MENGISI PROFIL  
DESAKELURAHAN

Referensi 1: BPN  
Referensi 2: MONOGRAFI DESA  
Referensi 3: PROFIL DESA  
Referensi 4: BPS

## I. Potensi Sumber Daya Alam

## A. Potensi Umum

## 1.a. Batas Wilayah

Batas	Desa/Kel	Kecamatan
Sebelah utara	: BACIRO	: GONDOKUSUMAN
Sebelah selatan	: TAHUNAN	: BANGUNTAPAN BANTUL
Sebelah timur	: MUJA-MUJU	: KOTAGEDE
Sebelah barat	: GUNUNGKETUR	: MERGANGSAN

## 1.b. Penetapan Batas dan Peta Wilayah

Penetapan Batas	Dasar Hukum	Peta Wilayah
Ada	Perdes No Perda No SK GUBERNUR 45/1986	Ada

## 2. Luas wilayah menurut penggunaan

Luas tanah sawah		0,00 Ha
Luas tanah kering		7,48 Ha
Luas tanah basah		0,00 Ha
Luas tanah perkebunan		0,00 Ha
Luas fasilitas umum		8,30 Ha
Luas tanah hutan		0,00 Ha
<b>Total luas</b>		<b>15,76 Ha</b>

## TANAH SAWAH

Sawah Irigasi teknis		0,00 Ha
Sawah Irigasi 1/2 teknis		0,00 Ha
Sawah tadah hujan		0,00 Ha
Sawah pasang surut		0,00 Ha
<b>Total luas</b>		<b>0,00 Ha</b>

## TANAH KERUNG

Tegal/ladang		0,00 Ha
Pemukiman		3,46 Ha
Pekarangan		4,00 Ha
<b>Total luas</b>		<b>7,46 Ha</b>

3/14/2018

Profil Desa dan Kelurahan

<b>TANAH BASAH</b>		
Tanah rawa		0,00 Ha
Pasang surut		0,00 Ha
Lahan gambut		0,00 Ha
Situ/waduk/danau		0,00 Ha
Total luas		0,00 Ha
<b>TANAH PERKEBUNAN</b>		
Tanah perkebunan rakyat		0,00 Ha
Tanah perkebunan negara		0,00 Ha
Tanah perkebunan swasta		0,00 Ha
Tanah perkebunan perorangan		0,00 Ha
Total luas		0,00 Ha
<b>TANAH FASILITAS UMUM</b>		
Kas Desa/Kelurahan:		0,00 Ha
a. Tanah bengkok		0,00 Ha
b. Tanah tili sara		0,00 Ha
c. Kebun desa		0,00 Ha
d. Sawah desa		0,00 Ha
Lapangan olahraga		0,00 Ha
Perkantoran pemerintah		1,25 Ha
Ruang publik/taman kota		0,00 Ha
Tempat pemakaman desa/umum		4,00 Ha
Tempat pembuangan sampah		0,00 Ha
Bangunan sekolah/perguruan tinggi		1,00 Ha
Pertokoan		1,00 Ha
Fasilitas pasar		0,05 Ha
Terminal		0,00 Ha
Jalan		1,00 Ha
Daerah tangkapan air		0,00 Ha
Usaha perikanan		0,00 Ha
Silet/aliran listrik tegangan tinggi		0,00 Ha
Total luas		8,30 Ha
<b>TANAH HUTAN</b>		
Hutan lindung		0,00 Ha
Hutan produksi		0,00 Ha
a. Hutan produksi tetap		0,00 Ha
b. Hutan terbatas		0,00 Ha
Hutan konservasi		0,00 Ha
Hutan adat		0,00 Ha
Hutan asli		0,00 Ha
Hutan sekunder		0,00 Ha
Hutan buatan		0,00 Ha
Hutan mangrove		0,00 Ha
Hutan suaka		0,00 Ha
a. Suaka alam		0,00 Ha
b. Suaka margasatwa		0,00 Ha
Hutan rakyat		0,00 Ha
Total luas		0,00 Ha
<b>3. Iklim</b>		
Curah hujan	1.000,00 mm	

31/4/2013

## Profil Desa dan Kelurahan

Jumlah bulan hujan		4,00 bulan
Kelembapan		9,00
Suhu rata-rata harian		30,00 cC
Tinggi tempat dari permukaan laut		114,00 mdz
<b>4. Jenis dan Kesuburan Tanah</b>		
Nama tanah (sebagian besar)		Hitam
Tekstur tanah		Pasiran
Tingkat kemiringan tanah		0,00 derajat
Lahan kritis		0,00 Ha
Lahan tertanlar		0,00 Ha
<b>Tingkat erosi tanah</b>		
Luas tanah erosi ringan		0,00 Ha
Luas tanah erosi sedang		0,00 Ha
Luas tanah erosi berat		0,00 Ha
Luas tanah yang tidak ada erosi		0,00 Ha
<b>5. Topografi</b>		
Desa/kelurahan dataran rendah	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan berbukit-bukit	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan dataran tinggi/pegunungan	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan lereng gunung	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan tepi pantai/pesisir	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan kawasan rawa	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan kawasan gambut	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan aliran sungai	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan bantaran sungai	Tidak	0,00 Ha
Lain-Lain		0,00 Ha
<b>Letak</b>		
Desa/kelurahan kawasan perkaritoran	Ya	12,462,00 Ha
Desa/kelurahan kawasan pertokoan/bisnis	Ya	115,00 Ha
Desa/kelurahan kawasan campuran	Ya	48,89 Ha
Desa/kelurahan kawasan industri	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan kepulauan	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan pantai/pesisir	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan kawasan hutan	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan taman suaka	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan kawasan wisata	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan perbatasan dengan negara lain	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan perbatasan dengan provinsi lain	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan perbatasan dengan kabupaten lain	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan perbatasan antar kecamatan lain	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan DAS/bantaran sungai	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan rawan banjir	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan bebas banjir	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan potensial tsunami	Tidak	0,00 Ha
Desa/kelurahan rawan jalur gempa bumi	Tidak	0,00 Ha
<b>Orbitasi</b>		
Jarak ke ibu kota kecamatan	1,00 Km	
Lama jarak tempuh ke ibu kota kecamatan dengan kendaraan bermotor	0,25 Jam	
Lama jarak tempuh ke ibu kota kecamatan dengan berjalan kaki atau kendaraan non bermotor	0,50 Jam	
Kendaraan umum ke ibu kota kecamatan	200,00 unit	Ada
Jarak ke ibu kota kabupaten/kota	0,50 Km	
Lama jarak tempuh ke ibu kota kabupaten dengan kendaraan bermotor	0,25 Jam	
Lama jarak tempuh ke ibu kota kabupaten dengan berjalan kaki atau kendaraan non bermotor	0,50 Jam	
Kendaraan umum ke ibu kota kabupaten/kota	200,00 unit	Ada
Jarak ke ibu kota provinsi	2,00 Km	
Lama jarak tempuh ke ibu kota provinsi dengan kendaraan bermotor	0,50 Jam	

3/14/2018

## Profil Desa dan Kelurahan

Lama jarak tempuh ke ibu kota provinsi dengan berjalan kaki atau kendaraan non bermotor	1,00 Jam							
Kendaraan umum ke ibu kota provinsi	200,00 unit	Ada						
<b>B. PERTANIAN</b>								
<b>B.1. TANAMAN PANGAN</b>								
<b>1. Pemilikan Lahan Pertanian Tanaman Pangan</b>								
Jumlah keluarga memiliki lahan pertanian	18 keluarga							
Tidak memiliki	485 keluarga							
Memiliki kurang 10 ha	4 keluarga							
Memiliki 10 – 50 ha	3 keluarga							
Memiliki 50 – 100 ha	2 keluarga							
Memiliki lebih dari 100 ha	9 keluarga							
Jumlah total keluarga petani	483 keluarga							
<b>2. Luas tanaman pangan menurut komoditas pada tahun ini</b>								
Bawang Merah	0,00 Ha	0,00 Ton/ha						
<b>3. Jenis komoditas buah-buahan yang dibudidayakan</b>								
<b>A. Kepemilikan Lahan Tanaman Buah-buahan</b>								
Jumlah keluarga memiliki tanah perkebunan		0 keluarga						
Tidak memiliki		227 keluarga						
Memiliki kurang dari 10 ha		0 keluarga						
Memiliki 10 – 50 ha		0 keluarga						
Memiliki 50 – 100 ha		0 keluarga						
Memiliki 100 – 500 ha		0 keluarga						
Memiliki 500 – 1000 ha		0 keluarga						
Memiliki lebih dari 1000 ha		0 keluarga						
Jumlah total keluarga perkebunan		227 keluarga						
<b>B. Hasil Tanaman Dan Luas Tanaman Buah-buahan</b>								
Mangga	0,00 Ha	0,00 Ton/ha						
Beli/bing	0,00 Ha	0,00 Ton/ha						
Markisa	0,00 Ha	0,00 Ton/ha						
Jambu air	0,00 Ha	0,00 Ton/ha						
Jambu klutuk	0,00 Ha	0,00 Ton/ha						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Jenis Tanaman</th> <th>Luas (ha)</th> <th>Hasil panen (Ton/ha)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Jenis Tanaman	Luas (ha)	Hasil panen (Ton/ha)			
Jenis Tanaman	Luas (ha)	Hasil panen (Ton/ha)						
<b>4. Pemasaran Hasil Tanaman Pangan Dan Tanaman Buah-buahan ...</b>								
Dijual langsung ke konsumen		Ya						
Dijual ke pasar		Ya						
Dijual melalui KUD		Ya						
Dijual melalui tengkulak		Ya						
Dijual melalui pengacur		Ya						
Dijual ke tumbung desa/kel		Ya						
Tidak dijual		Tidak						
<b>B.2 TANAMAN APOTIK HIDUP DAN SEJENISNYA</b>								
<b>C. PERKEBUNAN</b>								
<b>1. Pemilikan Lahan Perkebunan</b>								
Jumlah keluarga memiliki tanah perkebunan		0 keluarga						
Tidak memiliki		0 keluarga						
Memiliki kurang dari 5 ha		0 keluarga						
Memiliki 10 – 50 ha		0 keluarga						
Memiliki 50 – 100 ha		0 keluarga						
Memiliki 100 – 500 ha		0 keluarga						
Memiliki 500 – 1000 ha		0 keluarga						
Memiliki lebih dari 1000 ha		0 keluarga						

3/14/2018

## Profil Desa dan Kelurahan

0 keluarga

Jumlah total keluarga perkebunan		0 keluarga	
Kepemilikan Usaha Perkebunan Yang Dimiliki Negara		0 Ha	
Total Luas Perkebunan		0 Ha	
<b>2. Luas dan hasil perkebunan menurut jenis komoditas</b>			
Jenis	Swasta/negara		Rakyat
	Luas (ha)	Hasil (kwi/ha)	Luas (ha) Hasil (kwi/ha)
Cangkah	0,00	0,00	0,00 0,00
<b>3. Pemasaran Hasil Perkebunan ...</b>			
Dijual langsung ke konsumen	Ya		
Dijual ke pasar hewan	Ya		
Dijual melalui KUD	Ya		
Dijual melalui Tengkulak	Ya		
Dijual melalui Pengedar	Ya		
Dijual ke lumbung desa/kel	Tidak		
Tidak dijual			
<b>D. KEHUTANAN</b>			
<b>1. Luas Lahan Menurut Pemilikan</b>			
Milik Negara	0,00 ha		
Milik Adat/Ulayat	0,00 ha		
Perhutanan/Winstansi Sektoral	0,00 ha		
Milik masyarakat perorangan	0,00 ha		
Total	0,00 ha		
<b>2. Hasil Hutan</b>			
<b>3. Kondisi Hutan</b>			
Kondisi Hutan	Baik	Rusak	Total
<b>4. Dampak yang Timbul dari Pengolahan Hutan</b>			
<b>5. Mekanisme Pemasaran Hasil Hutan ...</b>			
Dijual langsung ke konsumen	Tidak		
Dijual ke pasar	Tidak		
Dijual melalui KUD	Tidak		
Dijual melalui Tengkulak	Tidak		
Dijual melalui Pengedar	Tidak		
Dijual ke lumbung desa/kel	Tidak		
Tidak dijual	Tidak		
<b>E. PETERNAKAN</b>			
<b>1. Jenis populasi ternak</b>			
Jenis Ternak	Jumlah Pemilik	Perkiraan Jumlah Populasi	
Ayam kampung	204 orang	600 ekor	
Angsa	4 orang	8 ekor	
Anjing	8 orang	8 ekor	
9999	15 orang	50 ekor	
<b>2. Produksi Peternakan</b>			
<b>3. Ketersediaan Hijauan Pakan Ternak</b>			
Luas tanaman pakan ternak (rumput gajah, dll)	0,00 ha		
Produksi hijauan makanan ternak	0,00 Ton/ha		
Luas lahan gembalaan	0,00 ha		
Dipascok dari luar desa/kelurahan	0,00 Ton		
Ditubaidi dinas	0,00 Ton		
Lainnya	0,00 Ton		
<b>4. Pemilik Usaha Pengolahan Hasil Ternak</b>			
2 orang			
<b>5. Pemasaran Hasil Ternak ...</b>			



3/14/2018

Profil Desa dan Kelurahan

Pendidikan Anggota BPD	SD, SMP, SMA, Diploma, S1, Pascasarjana		
Ketua			
Wakil Ketua			
Sekretaris			
Anggota, Nama :			
Anggota, Nama :			
Anggota, Nama :			
Anggota, Nama :			
Anggota, Nama :			
Anggota, Nama :			
<b>B. LEMBAGA KEMASYARAKATAN</b>			
Lembaga Kemasyarakatan Desa/Kelurahan (LKDA/LKK)			
<b>LKMD/LKMK</b>			
Jumlah	0		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Camat		
Jumlah pengurus	36 orang		
Alamat kantor	KELURAHAN SEMAKI		
Ruang lingkup kegiatan	0 Jenis, Yaitu		
<b>LPMO/LPMK ATAU SEBUTAN LAIN</b>			
Jumlah	1		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Camat		
Jumlah pengurus	17 orang		
Alamat kantor	Jalan Semaki UH 1274 Yogyakarta 55155		
Ruang lingkup kegiatan	2 Jenis, Yaitu		
<b>PKK</b>			
Jumlah	1		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	46 orang		
Alamat kantor	KELURAHAN SEMAKI		
Ruang lingkup kegiatan	2 Jenis, Yaitu Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga		
<b>RUKUN WARGA</b>			
Jumlah	10		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	136 orang		
Alamat kantor			
Ruang lingkup kegiatan	0 Jenis, Yaitu		
<b>RUKUN TETANGGA</b>			
Jumlah	34		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	274 orang		
Alamat kantor			
Ruang lingkup kegiatan	0 Jenis, Yaitu		
<b>KARANG TARUNA</b>			
Jumlah	1		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	26 orang		
Alamat kantor	KELURAHAN SEMAKI		
Ruang lingkup kegiatan	3 Jenis, Yaitu		
<b>G. TINGKAT PARTISIPASI POLITIK</b>			
<b>Jenis Pemilihan : Pemilu Legislatif (DPD/DPR/DPRD)</b>			
Jumlah Wanita yang memiliki hak pilih	2559 orang		
Jumlah Pria yang memiliki hak pilih	1865 orang		
Jumlah Wanita yang memilih	2028 orang		
Jumlah Pria yang memilih	1631 orang		
<b>D. LEMBAGA EKONOMI</b>			
1. Lembaga Ekonomi, dan Unit Usaha Desa/ Kelurahan	Jumlah/Unit	Jumlah Kegiatan	Jumlah pengurus dan Anggota
Kelompok Simpan Pinjam	10		0
Jumlah	10		0

## L. POTENSI WISATA

Lokasi/Tempat/ Area Wisata	Keberadaan	Luas	Tingkat Pemanfaatan (Aktif/Pasif)
Laut (Wisata, Pulau, Taman Laut, Situs Sejarah Bahari, dll)	Tidak Ada	0,00 ha	Pasif

## M. POTENSI SUMBER DAYA MANUSIA

## A. JUMLAH

Jumlah laki-laki	2490 orang
Jumlah perempuan	2668 orang
Jumlah total	5158 orang
Jumlah kepala keluarga	1550 KK
Kepadatan Penduduk	7.823,98 per KM

## B. USIA

Usia	Laki-laki	Perempuan	Usia	Laki-laki	Perempuan
0-12 bulan	27 orang	31 orang	39 tahun	35 orang	44 orang
1 tahun	38 orang	30 orang	40	54 orang	42 orang
2	34 orang	37 orang	41	25 orang	40 orang
3	40 orang	35 orang	42	40 orang	42 orang
4	40 orang	35 orang	43	40 orang	34 orang
5	34 orang	42 orang	44	42 orang	44 orang
6	49 orang	40 orang	45	36 orang	31 orang
7	46 orang	37 orang	46	43 orang	35 orang
8	35 orang	38 orang	47	39 orang	33 orang
9	46 orang	36 orang	48	27 orang	41 orang
10	51 orang	37 orang	49	41 orang	50 orang
11	39 orang	30 orang	50	32 orang	38 orang
12	42 orang	41 orang	51	28 orang	40 orang
13	41 orang	42 orang	52	33 orang	24 orang
14	31 orang	52 orang	53	34 orang	45 orang
15	43 orang	46 orang	54	27 orang	29 orang
16	45 orang	45 orang	55	26 orang	39 orang
17	37 orang	30 orang	56	25 orang	43 orang
18	41 orang	42 orang	57	28 orang	36 orang
19	31 orang	38 orang	58	38 orang	43 orang
20	41 orang	34 orang	59	20 orang	31 orang
21	46 orang	42 orang	60	21 orang	23 orang
22	33 orang	36 orang	61	16 orang	29 orang
23	37 orang	42 orang	62	24 orang	28 orang
24	38 orang	31 orang	63	22 orang	20 orang
25	38 orang	36 orang	64	31 orang	23 orang
26	37 orang	43 orang	65	14 orang	25 orang
27	33 orang	37 orang	66	12 orang	21 orang
28	42 orang	32 orang	67	14 orang	19 orang
29	35 orang	25 orang	68	8 orang	13 orang
30	36 orang	30 orang	69	12 orang	12 orang
31	29 orang	42 orang	70	11 orang	5 orang
32	37 orang	48 orang	71	3 orang	13 orang
33	34 orang	45 orang	72	9 orang	12 orang
34	38 orang	37 orang	73	5 orang	12 orang
35	53 orang	52 orang	74	7 orang	17 orang
36	42 orang	49 orang	75	8 orang	8 orang
37	33 orang	42 orang	Lebih dari 75	49 orang	70 orang
38	37 orang	45 orang	Total	2490 orang	2668 orang

## C. PENDIDIKAN

Tingkatan Pendidikan	Laki-laki	Perempuan
Usia 3 - 6 tahun yang belum masuk TK	85 orang	67 orang
Usia 3 - 6 tahun yang sedang TK/play group	76 orang	85 orang

3/14/2018

Profil Desa dan Kelurahan

Pendidikan Anggota BPD		SD, SMP, SMA, Diploma, S1, Pascasarjana	
Ketua			
Wakil Ketua			
Sekretaris			
Anggota, Nama			
Anggota, Nama			
Anggota, Nama			
Anggota, Nama			
Anggota, Nama			
Anggota, Nama			
Anggota, Nama			
<b>B. LEMBAGA KEMASYARAKATAN</b>			
<b>Lembaga Kemasyarakatan Desa/Kelurahan (LKDL/KK)</b>			
<b>LKMD/LKMK</b>			
Jumlah	0		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Camat		
Jumlah pengurus	36 orang		
Alamat kantor	KELURAHAN SEMAKI		
Ruang lingkup kegiatan	3 Jenis , Yakni		
<b>LPMD/LPMK ATAU SEBUTAN LAIN</b>			
Jumlah	1		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Camat		
Jumlah pengurus	17 orang		
Alamat kantor	Jalan Semaki UH 1/274 Yogyakarta 55166		
Ruang lingkup kegiatan	2 Jenis , Yakni		
<b>PKK</b>			
Jumlah	1		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	46 orang		
Alamat kantor	KELURAHAN SEMAKI		
Ruang lingkup kegiatan	2 Jenis , Yakni Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga		
<b>RUKUN WARGA</b>			
Jumlah	10		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	136 orang		
Alamat kantor			
Ruang lingkup kegiatan	0 Jenis , Yakni		
<b>RUKUN TETANGGA</b>			
Jumlah	34		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	274 orang		
Alamat kantor			
Ruang lingkup kegiatan	0 Jenis , Yakni		
<b>KARANG TARUNA</b>			
Jumlah	1		
Dasar hukum pembentukan	Berdasarkan Keputusan Lurah/Kepala Desa		
Jumlah pengurus	26 orang		
Alamat kantor	KELURAHAN SEMAKI		
Ruang lingkup kegiatan	3 Jenis , Yakni		
<b>C. TINGKAT PARTISIPASI POLITIK</b>			
<b>Jenis Pemilihan : Pemilu Legislatif (DPD/DPR/DPRD)</b>			
Jumlah Wanita yang memiliki hak pilih	2559 orang		
Jumlah Pria yang memiliki hak pilih	1865 orang		
Jumlah Wanita yang memilih	2028 orang		
Jumlah Pria yang memilih	1831 orang		
<b>D. LEMBAGA EKONOMI</b>			
1. Lembaga Ekonomi, dan Unit Usaha Desa/ Kelurahan	Jumlah/unit	Jumlah Kegiatan	Jumlah pengurus dan Anggota
Kelompok Simpan Pinjam	10		0
Jumlah	10		0

Dijual langsung ke konsumen	Ya		
Dijual ke pasar	Ya		
Dijual melalui KUD	Ya		
Dijual melalui Tengkulak	Ya		
Dijual melalui Pengecer	Ya		
Dijual ke lumbung desa/kel	Ya		
Tidak dijual	Tidak		
<b>5. Ketersediaan lahan pemeliharaan ternak/padang penggembalaan</b>			
Milik masyarakat umum	0,00 ha		
Milik perusahaan peternakan (ranch)	0,00 ha		
Milik perorangan	0,00 ha		
Sewa pakai	0,00 ha		
Milik pemerintah	0,00 ha		
Milik masyarakat adat	0,00 ha		
Lainnya	0,00 ha		
<b>F. PERIKANAN</b>			
<b>1. Jenis dan alat produksi budidaya ikan laut dan payau</b>			
Karamba	0,00	0,00 ton/th	
<b>2. Jenis dan sarana produksi budidaya ikan air tawar</b>			
Karamba	0,00	0,00 ton/th	
<b>3. Jenis ikan dan produksi</b>			
Ayam-syam	0,00 ton/th		
<b>4. Pemasaran Hasil Perikanan ...</b>			
Dijual langsung ke konsumen	Ya		
Dijual ke pasar	Ya		
Dijual melalui KUD	Ya		
Dijual melalui Tengkulak	Ya		
Dijual melalui Pengecer	Ya		
Dijual ke lumbung desa/kel	Ya		
Tidak dijual	Tidak		
<b>G. BAHAN GALIAN</b>			
<b>1. Jenis dan deposit bahan galian</b>			
<b>2. Produksi bahan galian</b>			
<b>3. Kepemilikan dan Pengelolaan Bahan Galian</b>			
<b>4. Pemasaran Hasil Galian ...</b>			
Dijual langsung ke konsumen	Tidak		
Dijual ke pasar	Ya		
Dijual melalui KUD	Tidak		
Dijual melalui Tengkulak	Tidak		
Dijual melalui Pengecer	Tidak		
Dijual ke Perumahan	Tidak		
Dijual ke lumbung desa/kel	Tidak		
Tidak dijual	Tidak		
<b>H. SUMBER DAYA AIR</b>			
<b>1. Potensi Air dan Sumber Daya Air</b>			
<b>2. Sumber Air Bersih</b>			
Jenis	Jumlah (Jml)	Pemanfaat (KK)	Kondisi Baik/Rusak
Sumur gali		1542	Baik
<b>3. Kualitas Air Minum</b>			
Berbau	Berwarna	Berasa	Baik

3/14/2018

## Profil Desa dan Kelurahan

3. Jasa Lembaga Keuangan		Jumlah/Unit	Jumlah Kegiatan		Jumlah pengurus
Bank Pemamanah		1			0
Jumlah		1			0
3. Industri Kecil dan Menengah					
Rumah makan dan restoran		1			0
Jumlah		1			0
4. Usaha Jasa Pengangkutan		Jumlah Pemilik	Kapasitas		Tenaga Kerja
Angkutan Antar Kota/Provinsi		0 orang	0 orang		0 orang
Angkutan Sungai					
Angkutan Laut					
Angkutan Udara					
Ekspedisi Dan Pengiriman					
5. Usaha Jasa dan Perdagangan		Jumlah	Jenis produk yg diperdagangkan (umum, sayuran, barang & jasa, tambang, dll)		Jumlah Tenaga Kerja yang terserap
Jumlah Usaha Toko/Kios		14 unit	2 jenis		28 orang
6. Usaha Jasa Hiburan					
7. Usaha Jasa Gas, Listrik, BBM Dan Air					
8. Usaha Jasa Keterampilan		Jumlah	Jumlah Jenis produk yang diperdagangkan		Jumlah Tenaga Kerja yang terserap
Tukang Kayu		2 unit	0 jenis		0 orang
9. Usaha Jasa Hukum dan Konsultansi					
Konsultan Teknis		3 unit	0 jenis		0 orang
10. Usaha Jasa Penginapan					

## E. LEMBAGA PENDIDIKAN

## 1. Pendidikan Formal

Nama	Jumlah	Status (Terdftar, terakreditasi)	Kepemilikan			Jumlah Tenaga Pengajar	Jumlah siswa/ Mahasiswa
			Pemerintah	Swasta	Desa / Kelurahan		

## 2. Pendidikan Formal Keagamaan

Nama	Jumlah	Status (Terdftar, terakreditasi)	Kepemilikan			Jumlah Tenaga Pengajar	Jumlah siswa/ Mahasiswa
			Pemerintah	Swasta	Dit		

## 3. Pendidikan Non Formal/Kursus

Nama	Jumlah	Status (Terdftar, terakreditasi)	Kepemilikan (pemerintah, yayasan, dll)	Jumlah Tenaga Pengajar	Jumlah siswa/ Mahasiswa

## F. LEMBAGA ADAT

## 1. Keberadaan Lembaga Adat

Pemangku Adat	0
Kepengurusan Adat	0

## 2. Simbol Adat

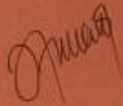
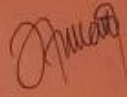
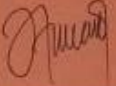
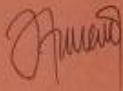
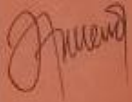


Rumah Adat	0
Barang Pusaka	0
Naskah-naskah	0
Lainnya	0

## 3. Jenis Kegiatan Adat

Musyawarah adat	0
Banksi Adat	0
Upacara Adat Perkawinan	0
Upacara Adat Kematian	1
Upacara Adat Kelahiran	0
Upacara Adat dalam beribadah	0
Upacara Adat dalam beribadah	0
Upacara Adat bidang pertanian/tepa	0
Upacara Adat bidang perikanan/lauf	0
Upacara Adat bidang kehutanan	0
Upacara Adat dalam Pengelolaan sumber daya alam	0
Upacara adat dalam Pembangunan rumah	0

Upacara adat dalam penyelesaian masalah/konflik		b	
<b>g. LEMBAGA KEAMANAN</b>			
<b>1. Hansip dan Linmas</b>			
Keberadaan Hansip dan Linmas		1	
Jumlah anggota Hansip		63 orang	
Jumlah anggota Satgas Linmas		1 orang	
Pelaksanaan SISKAMLING		1	
Jumlah Pos Kamling		34 bush	
<b>2. Satpam Swakarsa</b>			
Keberadaan SATPAM SWAKARSA		1	
Jumlah anggota		0 orang	
Nama organisasi induk			
Pemilik organisasi		0	
Keberadaan organisasi keamanan lainnya		0	
<b>3. Kerjasama Desa/Kelurahan dengan TNI - POLRI dalam Bidang TRANTIBLINMAS</b>			
Mitra Koramil / TNI		1	
Jumlah anggota		2 Orang	
Jumlah kegiatan		1 Jenis kegiatan	
Lainnya			
Babinkamtibas / POLRI		1	
Jumlah anggota		3 Orang	
Jumlah kegiatan		1 Jenis kegiatan	
Lainnya			
<b>IV. POTENSI PRASARANA DAN SARANA</b>			
<b>A. PRASARANA DAN SARANA TRANSPORTASI</b>			
<b>1. Prasarana Transportasi Darat</b>			
Jenis Sarana dan Prasarana		Baik (km atau unit)	Rusak (km atau unit)
<b>2. Sarana Transportasi Darat</b>			
<b>3. Prasarana Transportasi Laut/Sungai</b>			
<b>4. Sarana Transportasi Sungai/Laut</b>			
<b>5. Prasarana Transportasi Udara</b>			
<b>B. PRASARANA KOMUNIKASI DAN INFORMASI</b>			
<b>1. Telepon</b>			
Telepon umum		Ada - 1 1	
Jumlah Pelanggan Telkom		Ada - 174 1	
Jumlah Pelanggan GSM		Ada - 2786 1	
<b>2. Kantor Pos</b>			
<b>3. Radio/TV</b>			
Jumlah TV		Ada - 1320 1	
<b>4. Koran/majalah/buletin</b>			
<b>C. PRASARANA AIR BERSIH DAN SANITASI</b>			
<b>1. Prasarana air bersih</b>		10 unit	
Jumlah sumur pompa		1210 unit	
Jumlah sumur gali		0 unit	
Jumlah hidran umum		10 unit	
Jumlah PAH		0 unit	
Jumlah bendi air bersih		0 unit	
Jumlah embung		0 unit	

## CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI

BIMBINGAN KE :	HARI/TANGGAL	CATATAN PEMBIMBING	PARAF PEMBIMBING
1.	Senin / nov 20 2017	- Perbaiki latar belakang dan rumusan masalah.	
2.	Kamis / nov 23 2017	- Penambahan data asuransi pada latar belakang - Penambahan jurnal pada tinjauan pustaka	
3.	Senin / nov 27 2017	- Klarifikasi tempat penelitian.	
4.	Jumat / 04 06 2018	- Bimbingan kuesioner. & Penentuan responden.	
5.	Selasa / 09 17 2018	- Penambahan pembahasan akibat hasil penelitian.	
6.	Senin / 09 30 2018	- Perombakan teori dan analisa hasil penelitian	
7.	Kam Jum'at 4-5-2018	Acc Munago Sal	
8.			

## CURRICULUM VITAE

### Data Pribadi

1. Nama Lengkap : Nurani Afifah Rahma
2. Tempat, Tanggal Lahir : Metro, 19 Juni 1996
3. Tinggi dan Berat Badan : 167cm dan 53kg
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. NPM : 20140730042
6. Program Studi/Fakultas : Ekonomi Syariah/Agama Islam
7. Universitas : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
8. Alamat : RT/RW 028/006 Kelurahan Banjar Sari,  
Kecamatan Metro Pusat, Provinsi Lampung
9. Agama : Islam
10. Nama Ayah : Yohgo Prahoro
11. Nama Ibu : Eni Kusriani
12. Nomor Telp : 0856-6994-8777
13. Alamat Email : [rahmanuraniafifah@gmail.com](mailto:rahmanuraniafifah@gmail.com)

### Pendidikan Formal

SD	SD N 1 Prambatan Kidul	2002-2008
SMP	SMP N 4 Metro Pusat	2008-2011
SMA	MAN 1 Metro	2011-2014
Universitas	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (Ekonomi Syariah)	2014-2018



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA  
FAKULTAS AGAMA ISLAM

FORMULIR PERSETUJUAN NASKAH PUBLIKASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Julia Noermawati Eka S, SE M.S.I  
NIK : 1982 0710 2015 07 113 049

adalah Dosen Pembimbing Skripsi dari mahasiswa:

Nama : Nurani Affah Rahma  
NPM : 20140930042  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Naskah Ringkas : Analisis Pengetahuan dan Minat Masyarakat Terhadap Asuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus: Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta)

Hasil Tes Turnitin\* : 10%

Menyatakan bahwa naskah publikasi ini telah diperiksa dan dapat digunakan untuk memenuhi syarat tugas akhir.

Yogyakarta, 31 Mei 2018

Mengetahui,  
Ketua Program Studi

Ekonomi Syariah



(Julia Noermawati Eka S, SE M.S.I)

Dosen Pembimbing Skripsi,

(Julia Noermawati Eka S, SE M.S.I)

\*Tidak mengartikan hasil tes Turnitin atas naskah publikasi



PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA (UMY)  
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No : 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Disertasi atas nama :

Nama : Nurani Afifah Rahma  
Prodi/Fakultas : Ekonomi Syariah/FAI  
NIM : 20140730042  
Judul : ANALISIS PENGETAHUAN DAN MINAT MASYARAKAT TERHADAP  
ASURANSI JIWA SYARIAH (Studi Kasus Desa Semaki, Umbulharjo, Kota  
Yogyakarta)  
Dosen Pembimbing : Julia Noermawati Eka S, S.E.I, M.S.I.

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan tingkat similaritasnya sebesar 10%.  
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui  
Ka.Ut. Pengolahan dan Layanan

Laela Niswatin, S.I. Pust.

Yogyakarta, 2018-05-31  
yang melaksanakan pengecekan

M. Abas, S.Pd.



**ANALISIS PENGETAHUAN DAN MINAT MASYARAKAT  
TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH  
(Studi Kasus Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta)**

**AN ANALYSIS ON THE PUBLIC KNOWLEDGE AND INTEREST  
TOWARD SHARIA LIFE INSURANCE  
(A Case Study in Semaki Village, Umbulharjo, Yogyakarta)**

**Nurani Afifah Rahma dan Julia Noermawati Eka S**

*Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jl. Brawijaya, Kasihan, Bantul,  
Daerah Istimewa Yogyakarta 55183*

*E-mail : [rahmanuraniafifah@gmail.com](mailto:rahmanuraniafifah@gmail.com)  
[julianoermawati@gmail.com](mailto:julianoermawati@gmail.com)*

**ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengetahuan dan minat masyarakat serta faktor dominan yang mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa syariah. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif dengan menggunakan data primer yang diperoleh langsung dari masyarakat desa Semaki dengan kuesioner. Teknik sampel yang digunakan adalah simple random sampling dengan jumlah 100 responden. Analisis yang digunakan yaitu TCR (tingkat Capaian Responden) dengan kriteria tertentu. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa pengetahuan masyarakat dengan hasil rata-rata mean 3,22 dan TCR 81,08 persen dalam kategori baik dan minat masyarakat dengan hasil rata-rata mean 3,13 dan TCR 78,21 persen dalam kategori cukup baik. pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah sudah baik akan tetapi mayoritas masyarakat belum memiliki asuransi jiwa syariah karena terkendala dengan kebutuhan ekonomi yang belum memadai.*

*Kata Kunci : Pengetahuan, Minat, Asuransi Jiwa Syariah*

## **ABSTRACT**

*This research aims to find out and to analyze public knowledge and interest as well as the dominant factors promoting public interest on sharia life insurance. The research type was descriptive quantitative using primary data directly collected from the people in Semaki Village by distributing questionnaires. Sample technique used was simple random sampling with 100 respondents. The analysis used was TCR (Respondent Achievement Level) in particular criteria. The research results show that the public knowledge reaches the mean score of 3.22 and TCR 81.08% which is in a good category. The public interest reaches the mean score of 3.13 and TCR 78.21% which is in a quite good category. Thus, the public knowledge and interest on sharia life insurance have been categorized as good. However, most of them have not had sharia life insurance yet as it is hampered by the poor economic condition.*

*Keywords: Knowledge, Interest, Sharia Life Insurance*

## **PENDAHULUAN**

Industri asuransi selalu terus tumbuh dan berkembang, ditandai dengan banyaknya perusahaan asuransi dan akad asuransi yang ditawarkan. Perusahaan asuransi merupakan lembaga keuangan non bank yang memiliki peranan yang hampir sama dari bank, yaitu suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang layanan jasa kepada masyarakat untuk mengatasi risiko yang terjadi di masa yang akan datang. Kegiatan industri asuransi adanya tawaran perlindungan serta cara mengantisipasi kerugian di masa depan pada masyarakat. Industri asuransi juga memberikan jaminan atas terpenuhinya pendapatan seseorang, karena tempat yang bersangkutan bekerja tetap terjamin keberlangsungan kehidupannya. Dengan demikian hadirnya perusahaan asuransi dapat memberikan rasa nyaman dan kepastian atas suatu pendapatan yang pasti dan tetap bagi anggota masyarakat. Sehingga dapat dikatakan munculnya perusahaan asuransi dalam masyarakat jauh lebih bermanfaat bagi semua pihak dibandingkan dengan tidak adanya perusahaan tersebut.

Menurut Suryani dan Hendrayadi (2015:17) pertumbuhan perbankan syariah lebih mendominasi pasar dibandingkan asuransi syariah, pertumbuhan keduanya dipengaruhi oleh pengetahuan dan minat. Suryani dan Hendrayadi menjelaskan adanya sifat keingintahuan yang besar dari manusia untuk berupaya memperoleh penjelasan mengenai gejala dan keadaan yang terjadi, aktivitas tersebut yang dinamakan pengetahuan. Seperti yang diketahui selama ini bahwa masyarakat masih beranggapan lembaga keuangan syariah masih sama dengan lembaga keuangan konvensional. Winarti (2017:91-92) mengemukakan bahwa pengetahuan dan minat masyarakat di Desa Gedongkiwo, Mantrijeron, Yogyakarta cenderung masih kurang. Akan tetapi menurut Kania (2016:774) mengemukakan besarnya pengaruh pelayanan dan pengetahuan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi syariah sebesar 78,3 persen.

Berkenaan dengan hal tersebut mendorong penulis untuk mengetahui pengetahuan sekaligus meneliti faktor dominan pendorong minat masyarakat

dalam berasuransi syariah. Ditinjau dari masyarakat Desa Semaki, Umbulharjo, kota Yogyakarta yang mayoritas masyarakatnya aktif dalam segala aspek bisnis maupun non bisnis. Serta adanya kantor cabang pelayanan asuransi syariah “Takaful Keluarga” yang merupakan lembaga pionir pertama asuransi syariah di Indonesia. Sehingga berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik dan akan menyusun skripsi yang berjudul “analisis pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah (studi kasus: Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta)”.

Meninjau dari permasalahan yang ada maka tujuan penelitian adalah (1) untuk mengetahui pengetahuan masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah, (2) untuk mengetahui minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah, (3) untuk mengetahui faktor dominan yang mendorong minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah.

Manfaat dari penelitian ini yaitu, (1) teoritis hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan ilmu pengetahuan dalam pengembangan yang berkaitan dengan asuransi jiwa syariah. (2) manfaat praktis dari penelitian adalah a) peneliti selanjutnya, sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya yang khusus mengkaji lebih tentang asuransi jiwa syariah dalam lingkup yang berbeda. b) akademik dan masyarakat, untuk mengetahui pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan ataupun wawasan yang baru bagi masyarakat umum dan memberikan pemikiran yang baru serta dapat dijadikan rujukan bahan referensi. c) lembaga asuransi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan juga lembaga-lembaga yang berhubungan dengan dunia perasuransian terfokus pada asuransi jiwa syariah.

### **Landasan Teori**

Perilaku konsumen adalah pelajaran tentang bagaimana seseorang, kelompok, dan organisasi serta proses yang dilakukan untuk memilih, mengamankan, menggunakan, dan menghentikan produk, jasa, pengalaman atau

gagasan untuk memuaskan kebutuhannya dan dampaknya terhadap konsumen masyarakat (Suryani, 2008:5). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen atau pembeli memutuskan membeli dipengaruhi dengan 3 faktor yaitu faktor pribadi, faktor psikologis, dan faktor sosial.

Menurut Kottler keputusan pembelian barang konsumen sering ada lebih dua dari dua pihak yang terlibat dalam proses pertukaran atau pembeliannya. Pengambilan keputusan (memilih) yang dilakukan konsumen pada dasarnya untuk melakukan pembelian diawali oleh adanya kesadaran pemenuhan kebutuhan atau keinginan dari konsumen itu sendiri. Kotler dan Amstrong (2001) menyatakan bahwa proses pengambilan keputusan terdiri dari lima tahap yaitu menganalisa keinginan dan kebutuhan, pencarian informasi dan sumber informasi yang ada, evaluasi berbagai alternatif, keputusan untuk membeli, perilaku setelah pembelian / evaluasi pasca pembelian.

Engel, Blackwell, dan Miniard (1990:36) secara umum pengetahuan dapat didefinisikan sebagai informasi yang disimpan di dalam ingatan. Himpunan bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi masyarakat di dalam pasar disebut dengan pengetahuan masyarakat. Pengetahuan konsumen merupakan semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut, dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen (Sumarwan, 2011:147). Ada tiga bidang umum pengetahuan umum konsumen, yaitu pengetahuan produk, pengetahuan pembelian, dan pemakaian.

Minat adalah suatu rasa dan suatu ketertarikan pada sesuatu hal/aktivitas, tanpa ada yang menyuruh dan timbul tidak secara tiba-tiba atau spontan, melainkan timbul akibat partisipasi, pengetahuan dan kebiasaan (Slamet, 2010:57). Menurut Hurlock minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Hurlock (2010:114-117) menyebutkan bahwa semua minat mempunyai tiga aspek yaitu aspek kognitif, afektif dan psikomotor. Menurut Crow dan Crow dalam



(Shaleh 2004:265) ada tiga faktor yang menjadi munculnya minat, yaitu (1) dorongan dari dalam diri individu, contoh dorongan untuk makan, dorongan untuk makan akan membangkitkan minat bekerja atau mencari pendapatan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. (2) motif sosial menjadikan faktor yang meningkatkan minat guna melakukan aktivitas tertentu. (3) faktor emosional merupakan minat yang mempunyai ikatan erat dengan emosional. Contohnya individu memperoleh kesuksesan pada kegiatan hal tersebut membuat perasaan senang sehingga memperkuat minat dalam melakukan hal tersebut.

Asuransi syariah atau biasa disebut dengan *takaful*. Takaful dalam fiqh muamalah adalah saling membantu risiko yang terjadi diantara sesama orang sehingga antara satu sama lain menjadi penanggung atas risiko yang terjadi. Saling membantu risiko dilakukan atas dasar saling tolong-menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'*, dana hibah, sumbangan, derma yang ditujukan untuk menanggung risiko. Menurut Sula (2004:33) asuransi jiwa adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih yaitu pihak penanggung dan tertanggung saling mengikat diri dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan suatu pembayaran yang berdasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung. Dalam asuransi syariah terdapat asuransi keluarga yang memiliki produk asuransi jiwa syariah. Pada jenis pertanggung ini perusahaan asuransi syariah memberikan suatu perlindungan terhadap risiko yang akan terjadi yaitu kematian dengan memberikan santunan terhadap ahli waris yang ditinggalkan selama dalam masa perjanjian (Sula, 2005:636). Dalam asuransi syariah terdapat asuransi keluarga yang memiliki produk asuransi jiwa syariah. Pada jenis pertanggung ini perusahaan asuransi syariah memberikan suatu perlindungan terhadap risiko yang akan terjadi yaitu kematian dengan memberikan santunan terhadap ahli waris yang ditinggalkan selama dalam masa perjanjian (Janwari, 2005:64).

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan metode kuantitatif deskriptif. Peneliti memilih metode penelitian kuantitatif deskriptif dikarenakan peneliti ingin mendeskripsikan dan menjelaskan pengetahuan minat masyarakat Desa Semaki Kecamatan Umbulharjo, Kota Yogyakarta terhadap asuransi syariah. Menurut Sugiono (2013:14) penelitian dengan metode kuantitatif deskriptif merupakan penelitian yang digunakan untuk menganalisis sesuai dengan metode statistik yang kemudian diinterpretasikan dari data yang diperoleh melalui sampel atau populasi.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dijadikan kesimpulan (Sugiono, 2013:117). Adapun populasi dari penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki pekerjaan atau usaha di desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta yaitu 4.986 orang dari berbagai macam pekerjaan. Dalam menyimpulkan dari sebuah populasi biasanya diambil sampel. Sampel berarti sebagian atau contoh yang mempresentasikan populasi. Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel di penelitian ini menggunakan *simple random sampling*. *Simple random sampling* yaitu dengan teknik pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata dalam populasi tersebut. Mengingat besarnya jumlah populasi maka penelitian ini akan menggunakan sampel yang digunakan untuk penelitian dengan menggunakan rumus Slovin, dengan nilai presisi (ditentukan sebesar 90% atau  $\alpha=0,1$ ). Penyebaran kuesioner yang dilakukan sebanyak 115 kuesioner dengan 100 responden dapat diterima dan 15 tidak layak karena ada beberapa pernyataan yang tidak terjawab.

Berdasarkan jenis data yang digunakan yaitu data primer (penelitian ini menggunakan data primer dengan cara menyebar koesioner atau angket) dan data sekunder (data tambahan yang diperoleh dari web, internet, majalah, dan sebagiannya). Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner dan wawancara yang dilakukan secara informal, wawancara dalam penelitian ini digunakan karena peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih

mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi.

Instrumen penelitian adalah alat yang akan digunakan untuk pengumpulan data dan digunakan untuk mengukur ada tidak adanya perbedaan minat konsumen dalam membeli produk (Cholid, 2010:87). Berbentuk skala likert, untuk melihat seberapa besar skala dengan pengukuran yang akan didapat jawaban tegas yaitu sangat tidak setuju, tidak setuju, setuju, dan sangat setuju dengan bobot penilaian 1 sampai 4. Adapun uji instrumen dalam penelitian ini terdiri dari dari dari da jenis pengujian yaitu : (1) uji vaaliditas, dimana instrumen penelitian dianggap valid apabila benar-benar mampu mengukur variabelnya. (2) uji realibilitas, dimana instrumen penelitian dikataakn reliabel atau handal apabila jawaban seseorang terhadap kuesioner.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik TCR untuk menganalisis data yang sudah terkumpul. Tingkat Capaian Responden (TCR) suatu metode penilaian dengan cara menyusun orang yang dinilai berdasarkan peringkatnya pada berbagai sifat yang dinilai. Dalam metode penelitian menunjukkan sebuah penilaian skala “*Master Scale*” yaitu suatu skala pengukuran yang pada umumnya menunjukkan lima tingkatan suatu sifat tertentu. Untuk penggambaran suatu *master scale* dari berbagai sifat tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 1 Tingkat Capaian Responden**

No	Kriteria	TCR
1	Sangat Baik	90-100
2	Baik	80-89
3	Cukup Baik	70-79
4	Kurang Baik	55-69
5	Tidak Baik	1-54

Sumber: Sugiyono (2010:78)

Sedangkan untuk menghitung tingkat capaian responden dan kriteria hubungan, digunakan formulasi rumus yang dikembangkan oleh Sugiyono sebagai berikut:

$$TCR = \frac{Skor\ Rata - rata}{Skor\ Maksimum} \times 100\%$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang terfokus pada masyarakat Desa Semaki, Umbulharjo, Kota Yogyakarta dengan sampel berjumlah 100 responden masyarakat yang dibagikan secara acak atau random dengan karakteristik responden menurut jenis kelamin (perempuan dan laki-laki), umur (kurang dari 17 tahun, 17-23 tahun, 24-35 tahun, dan lebih dari 35 tahun), lama memiliki usaha atau bekerja dalam kurun waktu (kurang dar 1 tahun, 1-3 tahun, dan lebih dari 3 tahun), pendapatan/bulan (kurang dari Rp.1.000.000, Rp.1.000.000 – Rp.3.000.000, Rp.3.000.000 – Rp.5.000.000, lebih dari Rp.5.000.000), jenis pekerjaan meliputi (wirausaha, swasta, PNS/POLRI/TNI, dan Buruh) dan tingkat pendidikan meliputi (SD, SMP, SMA, S1, S2).

Adapun mengenai hasil pengujian instrumen yang digunakan dalam kuesioner sebagai berikut: (1) hasil pengujian validitas tersebut, dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan pengetahuan dan 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 dikatakan signifikan (2) hasil pengujian reliabilitas tersebut, dapat diketahui pernyataan pengetahuan dan minat memiliki nilai *Cronbach's Alpha* diatas 0,70 dengan nilai masing-masing pengetahuan 0,846 dan minat 0,881. 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.

### Hasil Tingkat Capaian Responden

**Tabel 2 Pernyataan Pengetahuan Masyarakat**

No	Pernyataan	Skala			Kategori
		Mean	TCR (%)	N	
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 memiliki fitur yang lebih baik dari produk asuransi yang lain (uang pertanggungan lebih besar, premi lebih murah, mengcover lebih banyak risiko)	3,25	81,25	100	Baik
6	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. 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 *“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 (2016:774) 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.

**Tabel 3 Pernyataan Minat Masyarakat**

No	Pernyataan Minat	Skala			Kategori
		Mean	TCR (%)	N	
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. 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 perkataan 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.

Untuk mengetahui faktor dominan yang mendorong minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah yaitu di tinjau dari hasil penelitian 5 indikator pernyataan minat 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 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 (Abrurrahmah, 1993:112).

Menurut Djaali 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 (Djaali, 2009:99). 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 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. Menurut Ivancevich (2003:261) 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) dalam buku psikologi perkembangan minat juga dapat muncul melalui berbagai macam cara dan berkembang dari lingkungan, teman sebaya, status dalam kelompok sosial, minat keluarga dan lain sebagainya.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terkait analisis pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah pada studi kasus Desa Semaki, Umbulharjo, maka didapatkan kesimpulan berdasarkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah sudah baik dilihat dari hasil rata-rata TCR 81,08 persen. Pengetahuan masyarakat di peroleh melalui media elektronik seperti iklan, sosial media dan juga media cetak. Mayoritas masyarakat sudah paham akan pengetahuan dalam asuransi jiwa syariah akan tetapi masih ada beberapa masalah yang dihadapi seperti ekonomi yang belum memadai. Karena pengetahuan merupakan salah satu cara atau sikap seseorang menjadi konsumen untuk melakukan pembelian atau tidak dalam suatu produk barang maupun jasa.
2. Minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah cukup baik dilihat dari hasil rata-rata TCR 78,21 persen. Minat masyarakat cukup baik yang dipengaruhi oleh faktor emosional, akan tetapi 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. Adanya faktor dominan yang mendorong minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah adalah faktor emosional merupakan faktor yang memicu timbulnya minat akibat dorongan dari orang terdekat atau orang yang dipercaya seperti orang tua, guru, orang terdekat, saudara atau teman sebaya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terkait analisis pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah pada studi kasus Desa Semaki, Umbulharjo, maka terdapat saran sebagai berikut:

1. Perlu adanya tidakan edukasi yang lebih kepada masyarakat kelas menengah ke bawah. Agar asuransi jiwa syariah dapat dijangkau oleh semua kalangan. Mengedukasi dengan cara mendatangi majelis-majelis pengajian pada tiap RT ataupun RW, sehingga tidak hanya fokus terhadap acara lembaga atau kantor yang resmi.
2. Dapat mengembangkan kebijakan-kebijakan yang inovasi dan inovatif dalam mempromosikan produk-produk yang ada pada asuransi jiwa syariah. Selain itu juga, agar dapat diterima oleh semua kalangan non muslim atau muslim, baik masyarakat yang berpenghasilan tinggi maupun masyarakat yang berpenghasilan rendah. Serta lebih memperhatikan produk-produk di promosikan harus sesuai berdasarkan dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat atau nasabah
3. Untuk para petugas dari pihak asuransi (agen asuransi) harus membangun asas kepercayaan kepada nasabah asuransi agar yang sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dapat seterusnya percaya dan bisa menyebarkan kepercayaan kepada mereka yang belum menjadi nasabah dari proses *worth of mouth*. Sehingga dapat membentuk rasa kepercayaan kepada agen asuransi dan juga kepada pihak asuransi jiwa syariah.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Baron, Robert A., Donn Byrne. (2003). *Psikologi Sosial Edisi Kesepuluh Jilid I*. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.

- Djaali. 2009. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Dzajuli, H., & Yadi, Y. (2002). *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Elizabeth B. Hurlock. (2000). *Perkembangan Anak*, diterjemahkan oleh Med Meita Sari
- Engel, J. B., Roger D, & Miniard, P. (1990). *Perilaku Konsumen Terjemahan F.X Budyanto*. Tangerang: Bnarupa Aksara Publisher.
- Hartono, S. R. (2008). *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Janwari, Y. (2005). *Asuransi Syariah*. Bandung: Pustaka Quraisy.
- John M. Ivancevich, Robert Konopaske, Michael T. Matteson, Terjemahan, Gina Gania (2006). *Perilaku dan Manajemen Organisasi*. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. (2011). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Kania, N., Fauziyah, N., & Suwarsi, S. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Pengetahuan Konsumen terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Produk Asuransi Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Bandung. *Prosiding Keuangan dan Perbankan Syariah*, 769-776.
- Leliya, & Kurniasari, M. (2016). Minat Masyarakat Berasuransi Syariah di Asuransi Prudential. *Orasi: Jurnal Dakwah dan Komunikasi* 7.2, 1-14.
- Maskanah, S. (2017). Implementasi Produk Asuransi Jiwa Syariah Terhadap Kestabilan Ekonomi Keluarga. *Tsarwah Volume 1 No 2*, 111-128.
- Muslehuddin, M. (1999). *Menggugat Asuransi Modern*. Jakarta: Lentera.
- Narbuko Cholid. (2010). *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Bumi Aksara
- Noor, J. (2011). *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana.
- Priyatno, D. (2009). *SPSS untuk Analisis Kolerasi, Regresi dan Multivariate*. Yogyakarta: Gava Media.
- Priyatno, D. (2013). *Analisis Kolerasi, Regresi, dan Multivariate dengan SPSS*. Yogyakarta: Gava Media.
- Sangadji, E. M., & Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen, Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: CV ANDI.
- Setiadi, N. (2003). *Perilaku Konsumen: Prospektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen, Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana Prenada Meda Group.

- Shaleh, A. R., & Wahab, M. A. (2004). *Psikologi suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana.
- Slamet. (2010). *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Sugiono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- Sumarwan, U. (2011). *Perilaku Konsumen, Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran, Edisi Kedua*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Suryani, & Hendrayadi. (2015). *Metode Riset Kuantitatif Teor dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana.
- Suryani, T. (2008). *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Toha, M. (2003). *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Jakarta: Grafindo Persada.
- zainuddin, A. (2008). *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.