

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Ada beberapa kejadian serta kemungkinan yang tidak bisa diprediksi oleh setiap individu dalam kehidupannya. Salah satunya adalah risiko, risiko sendiri merujuk pada kemungkinan bahwa suatu kejadian yang tidak menguntungkan akan terjadi yang mana hal ini tentunya menyebabkan kerugian. Pada dasarnya tiap-tiap individu pasti ingin terhindar dari yang namanya risiko. Pepatah yang mengatakan sedia payung sebelum hujan merepresentasikan bahwa setiap individu hendaknya harus mempersiapkan upaya untuk menghindari risiko. Salah satu upaya tersebut yakni dengan memiliki produk asuransi syariah.

Takaful, juga dikenal sebagai asuransi syariah adalah upaya untuk membantu dan melindungi peserta asuransi dengan mengumpulkan dan mengelola dana tabarru, yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi berbagai risiko melalui perjanjian yang didasarkan pada prinsip syariah (OJK, 2023d). Prinsip dari asuransi syariah yakni berbagi risiko dimana risiko satu orang akan ditanggung oleh semua atau pihak pemegang polis (Poan et al., 2022).

Sistem keuangan konvensional dan sistem keuangan syariah menjadi sistem yang digunakan oleh Indonesia dan menjadikannya sebagai salah satu negara yang menerapkan *dual financial system*. Di Indonesia, industri keuangan konvensional telah hadir jauh lebih awal daripada industri keuangan syariah dan kedua sistem tersebut muncul karena kebutuhan masyarakat terhadap produk dan jasa yang ditawarkan oleh masing-masing sistem. Pada tahun 1990-an, industri keuangan syariah baru muncul di Indonesia sebagai akibat dari peningkatan kesadaran dan permintaan masyarakat untuk produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah (OJK, 2023a).

Dibandingkan dengan asuransi konvensional, asuransi syariah baru muncul dalam industri perasuransian di Indonesia pada tahun 1994. Meskipun begitu, asuransi syariah ini mendapatkan respon yang cukup baik dari masyarakat yang bisa dilihat dari pertumbuhannya antara lain, peningkatan

jumlah pelaku industri, peserta, premi, dan aset. Namun, industri asuransi syariah masih memiliki beberapa keterbatasan, seperti ketidakmampuan untuk mengelola atau menanggung risiko, instrumen investasi yang terbatas, variasi produk yang terbatas, dan tingkat literasi yang rendah. Hal tersebut mengakibatkan kebutuhan masyarakat terhadap asuransi konvensional tetaplah masih ada (OJK, 2023a).

Tabel 1. 1 Perkembangan Aset Keuangan Syariah Global

	Perbankan Syariah	Sukuk	LKS Lainnya	Dana Syariah	Takaful
Total Aset (Miliar USD)	2.675	713	169	238	73
Porsi (%)	70%	18%	4%	6%	2%
Jumlah Institusi/Instrumen	566	4.426	778	1.903	335

Sumber: (OJK, 2023b)

Berdasarkan Tabel 1.1 mengenai perkembangan aset keuangan syariah dalam ranah global, industri asuransi syariah masih berada di urutan paling bawah dengan porsi hanya 2% jika dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Hal ini menjadi salah satu sorotan terkait pentingnya meningkatkan pembelian dari produk asuransi syariah itu sendiri.

Menurut laporan *The Muslim 500: The World's 500 Most Influential Muslims 2024* oleh Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC) Indonesia menjadi salah satu negara yang memiliki populasi muslim terbesar di dunia yang jumlahnya mencapai 240,62 juta pada tahun 2023, atau 86,7% dari 277,53 juta penduduk nasional (Annur, 2023). Hal tersebut tentunya bisa menjadi potensi yang lebih dalam pengembangan lembaga keuangan syariah, yang mana salah satunya yakni asuransi syariah.

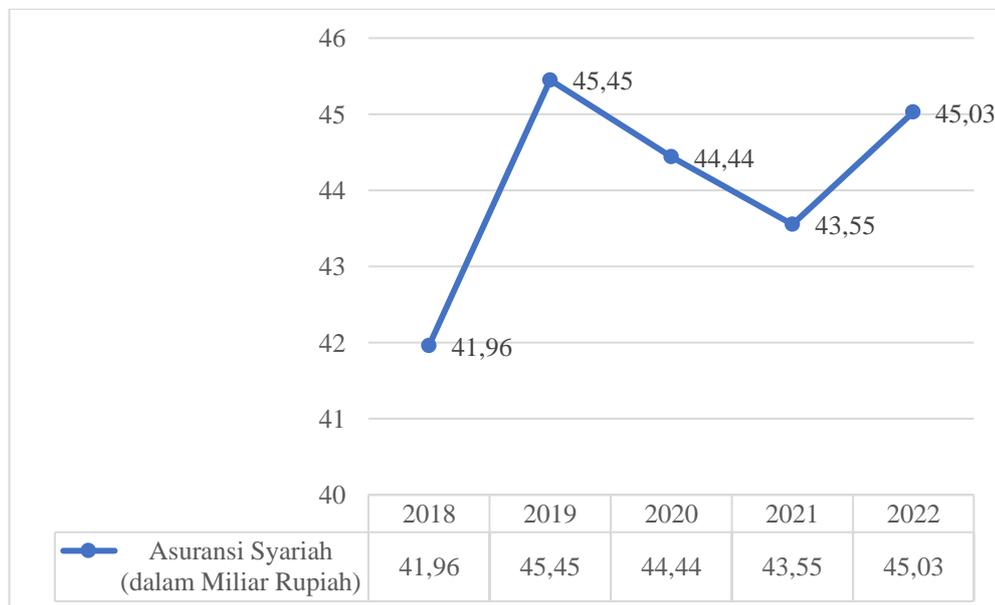
Banyaknya populasi muslim di Indonesia ini belum sebanding dengan *market share* asuransi syariah yang masih sangat jauh dibawah asuransi konvensional. OJK mengungkapkan bahwa *market share* asuransi syariah pada tahun 2022 hanya sebesar 2,52% sedangkan asuransi konvensional sebesar 97,48% (OJK, 2023b) yang bisa dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. 2 Perkembangan *market share* asuransi

Jenis Industri	Market Share Syariah	Market Share Konvensional
Asuransi Jiwa	5,62%	94,38%
Asuransi Umum	3,78%	96,22%
Reasuransi	6,64%	93,36%
Asuransi ASN, TNI/POLRI, Kecelakaan Penumpang Umum dan Lalu Lintas Jalan	0,00%	100,00%
Asuransi Sosial (BPJS)	0,00%	100,00%
Perasuransian	2,52%	97,48%

Sumber: (OJK, 2023b)

Selain *market share* yang masih rendah, perkembangan aset asuransi syariah di Indonesia dalam lima tahun ke belakang masih fluktuatif. Meskipun begitu, pada tahun 2022 aset asuransi syariah di Indonesia meningkat sebesar 1,48% jika dibandingkan dengan tahun 2021 (OJK, 2023b). Perkembangan tersebut bisa dilihat pada gambar dibawah ini.

**Gambar 1. 1 Perkembangan Aset Asuransi Syariah di Indonesia**

Sumber: (OJK, 2023b)

Peningkatan aset asuransi syariah pada tahun 2022 ini didukung oleh jumlah lembaga asuransi syariah di Indonesia per April tahun 2023 sebanyak 15 industri syariah yang terdiri dari 8 asuransi jiwa syariah, 6 asuransi umum syariah, dan 1 reasuransi syariah. Serta 43 unit usaha syariah yang terdiri dari

21 asuransi jiwa syariah, 19 asuransi umum syariah, dan 3 reasuransi syariah. Jika dibandingkan dengan lembaga syariah lain, tentunya asuransi syariah ini perlu ditingkatkan lagi (OJK, 2023c).

Kusnandar (2023) mengungkapkan bahwa usia produktif yakni usia 15-64 tahun di Indonesia mencapai angka 69,25% atau 190,98 juta jiwa dari total penduduk Indonesia di tahun 2022 sebanyak 275,77 juta jiwa. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2020) Jawa Barat memiliki total penduduk sebanyak 48,27 juta jiwa yang salah satunya didominasi oleh generasi milenial dengan jumlah 12,65 juta jiwa. Karena generasi ini rata-rata sudah dewasa dan memiliki pendapatan, mereka layak memiliki asuransi untuk melindungi diri dan mengurangi risiko (Pratiwi & Rahman, 2023).

Adanya potensi tersebut, justru tidak sebanding dengan minat masyarakat terhadap asuransi syariah itu sendiri yang mana masih tergolong rendah. Menurut data yang dilampirkan OJK hanya 6,93% masyarakat yang memahami asuransi syariah, dari jumlah tersebut 22% sudah memiliki produk asuransi, 17,7% menyatakan berminat, dan sisanya sebanyak 62,3% tidak memiliki atau belum berminat (KNEKS, 2020). Niat perilaku timbul setelah adanya minat. Minat sering dianggap sebagai pendahulu dari niat. Ketika seseorang tertarik pada sesuatu (misalnya, produk asuransi syariah), minat tersebut dapat berkembang menjadi niat untuk membeli atau menggunakan produk tersebut. Dalam teori perilaku, minat adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi niat.

Dalam statistik perasuransian di Indonesia tahun 2020-2022, OJK tidak mengeluarkan data pengguna polis asuransi syariah secara keseluruhan, tetapi hanya mengeluarkan data pengguna polis asuransi jiwa syariah saja. Pada tahun 2020 data pengguna polis asuransi jiwa syariah sebanyak 53.968.890 peserta. Lalu pada tahun 2021 sempat mengalami peningkatan menjadi 55.025.476 peserta. Namun, pada tahun 2022 pengguna polis asuransi jiwa syariah cukup menurun menjadi 44.132.032 peserta (OJK, 2021, 2022).

Seperti dilansir dari Prudential Syariah (2023) terdapat beberapa alasan masyarakat belum memilih asuransi syariah, yang pertama adalah masyarakat masih menganggap bahwa asuransi ini bukanlah suatu kebutuhan penting yang

harus diutamakan. Rendahnya kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan asuransi syariah pun masih tergolong rendah. Lalu yang terakhir adalah masyarakat masih menganggap bahwa asuransi syariah tidak jauh berbeda dengan asuransi konvensional pada umumnya, padahal produk dari asuransi syariah sudah disesuaikan dengan ketentuan syariah yang berlaku.

Dalam hal ini, asuransi syariah berhubungan dengan niat masyarakat untuk bertindak baik secara sadar atau tidak sadar. Niat ini merupakan jembatan awal seseorang untuk menimbulkan suatu perilaku. *Theory of Planned Behavior* (TPB) banyak digunakan dalam penelitian tentang niat untuk membeli suatu produk atau jasa keuangan dalam upaya memahami faktor-faktor yang memengaruhi niat dan perilaku konsumen (Md Husin & Ab Rahman, 2016).

Ajzen (1991) mengungkapkan bahwa niat untuk melakukan perilaku ini bisa dilihat dari salah satunya adalah sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku. Sikap disini menunjukkan sejauh mana individu memiliki keyakinan serta penilaian positif atau negatif terhadap perilaku tertentu yang dipertimbangkan. Norma subjektif yang mengacu pada kondisi individu yang merasakan pengaruh sosial untuk mendorong atau mencegah perilaku tertentu, seperti tekanan sosial dan lain-lain. Serta yang terakhir ada kontrol perilaku yang menentukan seseorang bisa melakukan perilaku tersebut atau tidak.

Beberapa penelitian mengenai asuransi syariah ini sudah pernah dilakukan, salah satunya oleh Rapi dan Kassim (2023) yang meneliti persepsi dan intensi untuk berpartisipasi dalam mikrotakaful di kalangan konsumen Indonesia bagian tengah dan bawah piramida (MOP dan BOP). Selain itu, Afina et al (2019) melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan untuk memiliki asuransi syariah pada nasabah Prudential Syariah KC Buah Batu. Hamdan (2018) melakukan penelitian mengenai niat perilaku untuk menggunakan asuransi syariah pada nasabah BMT Bogor. Penelitian mengenai asuransi syariah juga dilakukan oleh Maduku dan Mbeya (2023) di daerah Afrika Selatan.

Menurut Md Husin dan Ab Rahman (2016) variabel sikap memengaruhi niat pembelian terhadap partisipasi takaful. Sikap memiliki

pengaruh signifikan terhadap niat pembelian asuransi syariah juga dikemukakan oleh (Raza et al., 2020). Namun, dalam penelitian yang dilakukan oleh Rapi dan Kassim (2023) sikap berpengaruh negatif terhadap niat berpartisipasi dalam produk mikrotakaful.

Selain sikap, Farhat et al (2019) menemukan bahwa norma subjektif juga ditemukan secara positif memengaruhi niat generasi M untuk memiliki asuransi keluarga syariah. Lalu Bhatti dan Md Husin (2020) juga menemukan bahwa sikap berkontribusi dalam skema takaful keluarga (FTS) di UEA. Farhat et al., (2019); Khairi et al., (2020) mengatakan bahwa norma subjektif merupakan salah satu faktor kuat yang memengaruhi niat konsumen untuk berpartisipasi dalam takaful.

Penelitian yang dilakukan oleh Husin dan Rahman (2016) mengemukakan bahwa kontrol perilaku berpengaruh positif signifikan terhadap niat pembelian asuransi keluarga syariah. Kazaure (2019) menemukan bahwa kontrol perilaku memiliki pengaruh langsung yang signifikan terhadap niat penerimaan takaful pada pelaku usaha mikro di barat laut Nigeria. Kontrol perilaku juga berpengaruh positif signifikan terhadap niat untuk memiliki asuransi syariah di AXA Mandiri Bank Syariah (Najmudin & Syihabudin, 2022).

Pendapatan adalah faktor lain yang memengaruhi niat untuk membeli asuransi syariah. Salah satu komponen penting yang membantu untuk memenuhi kegiatan sehari-hari merupakan pendapatan. (Bhatti & Md Husin, 2020). Masyarakat yang mungkin memiliki keterbatasan dalam pendapatan mungkin kesulitan untuk membayar premi asuransi syariah, yang mana hal ini menyebabkan kesenjangan dalam niat untuk memiliki asuransi syariah. Oleh karena itu, pendapatan yang cukup akan memengaruhi masyarakat dalam kepemilikan asuransi syariah ini (Maduku & Mbeya, 2023). Pada penelitian Rifas et al (2023b) ditemukan bahwa pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap niat perilaku partisipasi UMKM dalam skema takaful.

Religiositas adalah salah satu faktor yang menentukan seseorang dalam pembelian asuransi syariah. Religiositas merupakan kepercayaan seseorang kepada Tuhannya. Religiositas ini bisa ditandai dengan kesolehan serta

semangatnya dalam beribadah. Semakin kuat keyakinan kepada Tuhan, maka semakin tinggi pula religiositasnya (Zakaria et al., 2016). Menurut Hassan dan Abbas (2020) religiositas memiliki dampak signifikan terhadap niat perilaku adopsi takaful di Pakistan. Religiositas juga ditemukan Poan et al (2022) berpengaruh terhadap niat pembelian asuransi syariah di Indonesia.

Religiositas banyak digunakan sebagai variabel independen dibandingkan dengan variabel moderator pada penelitian sebelumnya. Variabel moderator adalah variabel yang memengaruhi arah dan/atau kekuatan hubungan antara variabel independen dan dependen (Kusnendi & Ciptagustia, 2023). Penelitian Alzadjal et al (2022) menemukan bahwa religiositas sebagai variabel moderator menjadi moderator yang buruk dari hubungan antara sikap dan niat, serta antara kontrol perilaku dan niat. Namun, religiositas ditemukan menjadi moderator parsial dari hubungan antara norma subjektif dan niat.

Pada penelitian sebelumnya, kebanyakan hanya meneliti satu atau beberapa variabel dalam teori TPB ini. Penggunaan variabel independen pendapatan serta variabel moderator religiositas terhadap variabel dependen niat yang masih jarang dilakukan oleh peneliti sebelumnya menjadikan hal tersebut sebagai salah satu kebaruan dalam penelitian ini. Penelitian ini menggunakan variabel sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan pendapatan sebagai variabel independen, religiositas sebagai variabel moderator sementara niat sebagai variabel dependen.

Seiring berkembangnya waktu, penelitian mengenai asuransi syariah ini sudah mulai bermunculan meski tidak terlalu banyak. Namun, yang menjadi tambahan kebaruan dalam penelitian ini adalah fokusnya terhadap generasi milenial di Jawa Barat yang menjadi sorotan untuk pangsa pasar asuransi syariah.

Secara akademik, penelitian ini berkontribusi pada literatur yang ada mengenai faktor-faktor yang memengaruhi niat perilaku, khususnya dalam konteks asuransi syariah. Secara praktis, hasilnya dapat memberikan panduan strategis bagi perusahaan asuransi syariah dalam merancang produk dan layanan yang lebih disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi pasar milenial maupun generasi lainnya.

Berangkat dari hal tersebut, penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian yang berjudul “**Niat Generasi Milenial Menggunakan Asuransi Syariah dengan Religiositas sebagai Variabel Moderator**”.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dapat diketahui identifikasi masalah sebagai berikut.

1. Perkembangan aset asuransi syariah secara global memiliki porsi yang masih rendah dibandingkan dengan aset lembaga syariah lainnya (OJK, 2023b).
2. Potensi Indonesia sebagai salah satu negara dengan mayoritas populasi muslim tidak sebanding dengan *Market share* asuransi syariah yang masih sangat jauh dibawah asuransi konvensional (OJK, 2023b).
3. Perkembangan aset asuransi syariah di Indonesia dalam lima tahun ke belakang masih fluktuatif (OJK, 2022).
4. OJK tidak mengeluarkan data pengguna polis asuransi syariah secara keseluruhan, tetapi hanya mengeluarkan data pengguna polis asuransi jiwa syariah saja yang mana data pengguna polis asuransi jiwa syariah mengalami penurunan di tahun 2022 dibandingkan tahun 2021 (OJK, 2021, 2022).
5. Minat masyarakat terhadap asuransi syariah masih tergolong rendah dikarenakan masyarakat masih menganggap bahwa asuransi bukanlah suatu kebutuhan yang utama, asuransi syariah masih sama saja dengan asuransi konvensional, dan literasi terkait asuransi masih kurang (KNEKS, 2020); (Prudential Syariah, 2023).
6. Dari beberapa penelitian terdahulu, ditemukan kesenjangan antara variabel sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku seseorang dengan niat perilaku untuk menggunakan asuransi syariah (Aziz & Husin, 2023); (Dewi et al., 2022); (Rapi & Kassim, 2023)

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, maka pertanyaan penelitian dalam penelitian ini yakni sebagai berikut.

1. Bagaimana kondisi dari tingkat sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, pendapatan, religiositas dan niat perilaku pada generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
2. Bagaimana pengaruh sikap terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
3. Bagaimana pengaruh norma subjektif terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
4. Bagaimana pengaruh kontrol perilaku terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
5. Bagaimana pengaruh pendapatan terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
6. Bagaimana religiositas memoderasi sikap terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
7. Bagaimana religiositas memoderasi norma subjektif terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
8. Bagaimana religiositas memoderasi kontrol perilaku terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?
9. Bagaimana religiositas memoderasi pendapatan terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian yang telah dipaparkan di atas, penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan membuktikan secara empiris bagaimana pengaruh sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, pendapatan serta religiositas terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah.

1.5 Manfaat Penelitian

Setelah mengetahui tujuan penelitian, penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi atau masukan pada sumber pengetahuan serta pengembangan ilmu dalam bidang ekonomi, maupun ekonomi syariah khususnya faktor-faktor yang

memengaruhi niat generasi milenial di Jawa Barat menggunakan asuransi syariah, seperti faktor sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, pendapatan, serta religiositas.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebuah rujukan bagi para pemangku kepentingan perusahaan asuransi syariah serta memberikan informasi terkait upaya peningkatan niat masyarakat dalam menggunakan asuransi syariah.