

BAB V

SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang didapatkan adalah sebagai berikut:

1. Hasil analisis deskriptif responden berdasarkan temuan di lapangan menunjukkan hasil sebagai berikut.
 - a. Variabel sikap berada pada kategori tinggi, artinya hampir dari sebagian besar responden memikirkan terkait risiko yang akan datang. Selain itu, responden merasa bahwa keyakinan mereka untuk memiliki asuransi syariah merupakan rencana yang baik untuk dilakukan dan menjadi salah satu hal yang bermanfaat di masa yang akan datang.
 - b. Hasil temuan di lapangan, norma subjektif pada penelitian ini menunjukkan kategori tinggi, artinya hampir dari sebagian besar responden memikirkan pendapat lingkungan sekitar yang merekomendasikan untuk memiliki asuransi syariah.
 - c. Variabel kontrol perilaku berada pada kategori tinggi, yang mana hal ini menunjukkan bahwa hampir dari sebagian besar responden memiliki kontrol perilaku untuk memiliki asuransi syariah di masa yang akan datang dan mereka merasa yakin terhadap asuransi syariah dan memiliki akses, sumber daya, serta kontrol diri untuk memiliki asuransi syariah.
 - d. Pada variabel pendapatan, hasil temuan berada pada kategori tinggi yang artinya beberapa dari responden sudah merasa cukup dengan pendapatan saat ini dan mampu untuk menyisihkan pendapatannya untuk memiliki asuransi syariah.
 - e. Variabel religiositas berada pada kategori tinggi yang menunjukkan bahwa hampir sebagian dari responden yakin dan mengetahui bahwa memilih asuransi syariah karena asuransi syariah merupakan salah satu langkah proteksi diri dan telah sesuai dengan prinsip Islam dalam pelaksanaannya dan telah meingimplementasikan 3 pilar pokok dalam ajaran Islam, yakni akidah, syariah, dan akhlaq,

telah mengimplementasikan akad yang sesuai dengan prinsip Islam, memiliki prinsip tolong menolong yang telah sesuai dengan ajaran agama Islam, dan tidak memiliki unsur maysir (spekulasi), gharar (ketidakjelasan), dan riba (bunga).

- f. Terakhir, niat perilaku pada penelitian ini berada pada kategori tinggi yang menunjukkan bahwa hampir sebagian dari responden mempunyai kecenderungan yang kuat untuk memiliki rencana dan memilih asuransi syariah di masa yang akan datang.
2. Variabel sikap tidak berpengaruh terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Artinya, tinggi rendahnya tingkat sikap tidak memengaruhi niat perilaku generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah. Hal ini dikarenakan sikap dalam TPB ini bukan menjadi penyebab responden memiliki keinginan untuk menggunakan asuransi syariah di masa yang akan datang. Responden merasa bahwa untuk saat ini asuransi syariah bukanlah suatu kebutuhan utama yang harus dipenuhi.
3. Variabel norma subjektif tidak berpengaruh terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Artinya, tinggi rendahnya tingkat norma subjektif tidak memengaruhi niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Hal ini dikarenakan responden merasa bahwa meskipun ada beberapa kalangan yang merekomendasikan asuransi syariah, itu bukanlah suatu kebutuhan utama yang harus dipenuhi untuk saat ini.
4. Variabel kontrol perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Artinya, semakin tinggi tingkat kontrol perilaku maka semakin tinggi pula niat generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah. Hal ini dikarenakan semakin besar sumber daya serta peluang yang dimiliki oleh individu, maka semakin besar pula kontrol perilaku yang dirasakan untuk melakukan perilaku tertentu.
5. Variabel pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah.

Artinya, semakin tinggi tingkat pendapatan, maka semakin tinggi pula niat generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah. Hal ini dikarenakan, pendapatan dapat memengaruhi persepsi risiko. Individu dengan pendapatan yang lebih tinggi merasa lebih aman secara finansial dan lebih bersedia mengambil risiko yang terkait dengan pembelian atau investasi tertentu, yang meningkatkan niat mereka untuk melakukannya.

6. Variabel religiositas sebagai variabel moderator mampu memoderasi pengaruh sikap terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Religiositas memberikan pengaruh yang positif atau memperkuat hubungan antara sikap terhadap niat perilaku. Artinya, individu dengan religiositas tinggi mungkin lebih konsisten antara apa yang mereka yakini (sikap) dan apa yang mereka rencanakan untuk lakukan (niat) karena keyakinan agama yang kuat memberi dorongan tambahan untuk bertindak sesuai dengan sikap mereka, terutama dalam menggunakan asuransi syariah.
7. Variabel religiositas sebagai variabel moderator tidak mampu memoderasi pengaruh norma subjektif terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Artinya, jika nilai-nilai yang ditetapkan oleh kelompok sosial tidak sepenuhnya selaras dengan nilai-nilai religius seseorang, maka religiositas mungkin tidak memoderasi hubungan antara norma subjektif terhadap niat perilaku.
8. Variabel religiositas sebagai variabel moderator tidak mampu memoderasi pengaruh kontrol perilaku terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Artinya, perubahan perilaku yang agamis dirasa sulit oleh sebagian responden.
9. Variabel religiositas sebagai variabel moderator mampu memoderasi pengaruh pendapatan terhadap niat generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Religiositas memberikan pengaruh yang negatif atau memperlemah hubungan antara pendapatan terhadap niat perilaku. Artinya, religiositas sering mendorong individu untuk menggunakan sebagian dari pendapatan mereka untuk amal dan

kegiatan keagamaan. Hal ini dapat mengurangi jumlah pendapatan yang tersedia untuk investasi atau konsumsi pribadi, sehingga memperlemah hubungan antara pendapatan dan niat perilaku.

5.2. Implikasi dan Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian ini diketahui bahwa variabel kontrol perilaku dan pendapatan memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap niat perilaku generasi milenial menggunakan asuransi syariah di Jawa Barat. Sedangkan sikap dan norma subjektif tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat perilaku generasi milenial menggunakan asuransi syariah di Jawa Barat. Kemudian dari hasil penelitian ini diketahui bahwa variabel religiositas mampu memoderasi variabel sikap dan pendapatan terhadap niat perilaku generasi milenial menggunakan asuransi syariah di Jawa Barat. Namun, religiositas tidak dapat memoderasi variabel norma subjektif dan kontrol perilaku terhadap niat perilaku generasi milenial menggunakan asuransi syariah di Jawa Barat. Penelitian yang dilakukan pada asuransi syariah tentunya mempunyai implikasi dalam lingkup industri keuangan syariah. Maka dari itu, implikasi dari hasil penelitian adalah sebagai berikut.

1. Implikasi Teoritis

Implikasi dari hasil penelitian ini jika ditinjau dari segi teoritis bahwasanya berdasarkan teori yang dirumuskan peneliti yakni *Theory of Planned Behaviour* (TPB) dan teori perilaku konsumen diketahui bahwa variabel sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan pendapatan dapat memengaruhi niat perilaku generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah. Namun, dalam penelitian ini variabel sikap dan norma subjektif terbukti sebaliknya dan hanya variabel sikap dan pendapatan yang berhasil dimoderasi oleh variabel religiositas. Hasil penelitian ini menunjukkan kompleksitas dalam niat perilaku generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah, di mana kontrol perilaku memiliki dampak yang lebih besar dibandingkan dengan sikap dan norma subjektif. Hal tersebut menunjukkan bahwa niat perilaku adalah proses multifaktor dan dapat dipengaruhi oleh berbagai variabel yang saling terkait. Selain itu, hasil penelitian ini juga menunjukkan pentingnya menguji teori secara empiris dan mengakui bahwa realitas pasar dan

pandangan individu mungkin lebih kompleks daripada yang dijelaskan dalam teori semata.

2. Implikasi Praktis

- a. Secara praktis penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya. Selain itu, penelitian ini dapat memberikan gambaran terkait pengaruh sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, pendapatan, religiositas, dan niat perilaku generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah.
- b. Berdasarkan pada hasil penelitian di atas bahwa faktor dari niat perilaku yaitu sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, pendapatan, dan religiositas berperan penting dalam penentuan niat perilaku generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah di Jawa Barat. Oleh karena itu, perusahaan asuransi syariah perlu melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan niat perilaku generasi milenial untuk menggunakan asuransi syariah. Upaya yang dapat dilakukan adalah:
 1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata jenis kelamin laki-laki memiliki niat yang lebih tinggi untuk menggunakan asuransi syariah. Hal ini mendorong perusahaan asuransi syariah untuk mempertahankan laki-laki dan berupaya meningkatkan niat untuk menggunakan asuransi syariah kepada perempuan. Hal tersebut dilakukan dengan cara meningkatkan literasi, edukasi, dan sosialisasi mengenai asuransi syariah secara menyeluruh.
 2. Untuk meningkatkan sikap generasi milenial terhadap penggunaan asuransi syariah, perusahaan asuransi syariah perlu menerapkan beberapa strategi yang relevan dan efektif, contohnya adalah peningkatan literasi keuangan. Banyak milenial mungkin belum sepenuhnya memahami konsep asuransi syariah dan bagaimana ia berbeda dari asuransi konvensional. Perusahaan asuransi syariah dapat menyelenggarakan seminar, webinar, dan kampanye online untuk meningkatkan literasi keuangan syariah, khususnya yang menargetkan milenial. Sebagaimana dalam penelitian ini sikap tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku. Oleh karena itu, sikap

generasi milenial terhadap niat perilaku menggunakan asuransi syariah perlu ditingkatkan.

3. Memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, YouTube, dan TikTok untuk menyebarkan konten edukatif yang menarik dan mudah dipahami mengenai manfaat dan prinsip asuransi syariah. Selain itu, menggunakan testimoni dari pelanggan milenial atau kerjasama dengan influencer yang memiliki nilai-nilai yang sejalan dengan syariah untuk mempromosikan asuransi syariah. Sebagaimana dalam penelitian ini norma subjektif tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku. Oleh karena itu, lingkungan sekitar ataupun media sosial perlu ditingkatkan dalam niat perilaku menggunakan asuransi syariah.
4. Untuk meningkatkan kontrol perilaku generasi milenial terhadap penggunaan asuransi syariah, perusahaan asuransi syariah dapat melakukan beberapa upaya strategis yang bertujuan untuk mengurangi hambatan dan meningkatkan keyakinan mereka dalam mengambil keputusan terkait produk asuransi syariah, salah satunya adalah memberikan informasi yang komprehensif dan mudah dipahami mengenai produk asuransi syariah, termasuk manfaat, risiko, prosedur klaim, dan cara pembayaran. Ini dapat membantu generasi milenial merasa lebih yakin dan memiliki kontrol yang lebih besar dalam pengambilan keputusan. Sebagaimana penelitian ini menunjukkan kontrol perilaku memiliki pengaruh yang paling besar dan signifikan terhadap niat perilaku menggunakan asuransi syariah. Adapun indikator terkuat yakni *power of control factor* dimana generasi milenial memegang kendali dalam hal sumber daya yang cukup dan mengontrol secara penuh untuk memiliki asuransi syariah.
5. Mengembangkan produk asuransi syariah dengan premi yang lebih rendah atau opsi pembayaran yang fleksibel, sehingga lebih mudah diakses oleh milenial dengan pendapatan yang bervariasi. Menawarkan produk asuransi yang juga berfungsi sebagai instrumen

investasi syariah, sehingga milenial tidak hanya mendapatkan perlindungan tetapi juga berpotensi meningkatkan pendapatan melalui investasi yang sesuai dengan prinsip syariah. Sebagaimana penelitian ini menunjukkan pendapatan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat perilaku menggunakan asuransi syariah. Adapun indikator terkuat yakni pengeluaran terhadap investasi yang berarti generasi milenial sudah mampu menyisihkan pengeluarannya untuk memiliki asuransi syariah.

- c. Selain itu, fondasi dari kepatuhan syariah (*shariah compliance*) yakni pemahaman yang artinya edukasi yang benar terkait asuransi syariah. Dalam Islam, akad yang termasuk dalam asuransi syariah adalah akad *tabarru'* yang artinya tolong-menolong, bukan akad *tijarah* yang termasuk dalam akad bisnis. Oleh karena itu, pentingnya untuk melaksanakan akad yang tepat dan tidak terbawa kepada arus asuransi konvensional yang pada dasarnya kapitalisme. Akad yang tepat untuk mendasari asuransi syariah adalah akad *tabarru'* dan hanya satu akad saja yakni akad *dhaman* atau *kafalah* (saling menanggung) diantara peserta, bukan akad antara peserta/nasabah dengan perusahaan asuransi. Sehingga tidak akan terdapat dua akad di dalamnya yakni *dhaman-tabarru'* dan *mudharabah-tijarah*, karena terdapat dalil dalam hadits bahwa “dua akad dalam satu transaksi itu dilarang” (HR. An-Nasai No. 46372, Tirmidzi No.1231 dan Ahmad 2:174). Maka dari itu, ketika ada peserta asuransi syariah yang ingin bergabung hanya dengan akad *tabarru'* saja seharusnya diperbolehkan oleh lembaga asuransi syariah. Namun, jika lembaga asuransi syariah mensyaratkan jika ingin ikut akad *tabarru'* harus juga berakad *tijarah (mudharabah)* maka hal tersebut termasuk *ta'alluq* yakni dua akad yang saling terkait dan dilarang dalam syariah.

Adapun rekomendasi yang dapat disampaikan penulis berdasarkan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Dalam konteks para praktisi dan perusahaan asuransi syariah:

- a. Pertama, menyediakan produk mikroasuransi syariah yang terjangkau bagi segmen masyarakat berpenghasilan rendah yang belum terjangkau oleh produk asuransi konvensional. Mikroasuransi ini dapat memberikan perlindungan dasar dengan biaya yang lebih rendah.
 - b. Kedua, pengembangan produk asuransi syariah yang lebih fleksibel dan terjangkau, khususnya yang dapat diakses oleh generasi milenial. Produk ini harus disesuaikan dengan kebutuhan spesifik milenial, seperti perlindungan kesehatan dan investasi.
 - c. Ketiga, meningkatkan layanan digital, seperti aplikasi mobile yang memungkinkan akses mudah ke informasi, pembelian, dan pengelolaan polis asuransi syariah. Digitalisasi ini juga penting untuk meningkatkan kenyamanan dan pengalaman pengguna.
 - d. Keempat, meningkatkan kepercayaan masyarakat dengan menjamin transparansi penuh dalam semua aspek produk asuransi syariah, termasuk biaya, manfaat, dan proses klaim. Sertifikasi dari Dewan Pengawas Syariah yang kredibel juga sangat penting untuk memastikan produk sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
 - e. Kelima, memperkuat kemitraan dengan bank syariah untuk menawarkan produk asuransi melalui saluran perbankan, yang dikenal sebagai bancassurance. Ini dapat meningkatkan aksesibilitas produk asuransi syariah dan memanfaatkan jaringan luas bank syariah.
 - f. Keenam, mengembangkan paket produk yang menggabungkan asuransi syariah dengan produk tabungan atau investasi syariah, sehingga menawarkan solusi keuangan yang komprehensif bagi konsumen.
2. Dalam konteks pemerintah dan pemangku kepentingan, seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), perlu mengadakan kampanye nasional yang bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan syariah. Ini termasuk pendidikan

mengenai manfaat dan perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional. Pemerintah dan otoritas terkait harus terus memperkuat regulasi yang mendukung perkembangan industri asuransi syariah. Ini termasuk insentif fiskal dan pajak yang dapat mendorong perusahaan untuk beralih ke produk syariah. Pemerintah juga perlu mendukung infrastruktur yang memungkinkan penyebaran informasi dan pendidikan tentang asuransi syariah di seluruh Indonesia, termasuk di daerah-daerah terpencil.

3. Bagi lembaga dan organisasi yang mendorong perkembangan ekonomi syariah, seperti KNEKS, MES, dan lainnya terus mengajak masyarakat agar menggunakan produk dan layanan berbasis syariah terutama asuransi syariah. Selain itu, diperlukan partisipasi aktif dari masyarakat untuk memaksimalkan potensi pengembangan ekonomi syariah di Indonesia yang mana penduduknya mayoritas beragama Islam.
4. Dalam konteks generasi milenial baik muslim maupun non muslim, dapat melakukan:
 - a. Memahami bagaimana produk asuransi syariah beroperasi dan perbedaannya dengan asuransi konvensional akan membantu milenial membuat keputusan yang lebih bijak.
 - b. Mempertimbangkan manfaat asuransi syariah yang mana asuransi syariah tidak hanya memberikan perlindungan finansial tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai agama Islam, yang mungkin lebih selaras dengan keyakinan dan gaya hidup milenial Muslim.
 - c. Sebelum membeli asuransi, penting bagi milenial untuk mengevaluasi kebutuhan mereka, seperti perlindungan kesehatan, jiwa, atau kendaraan, dan memilih produk yang paling sesuai.
 - d. Milenial perlu memastikan bahwa premi asuransi yang dipilih sesuai dengan anggaran mereka. Ini akan membantu menghindari beban keuangan di masa depan.
 - e. Banyak perusahaan asuransi syariah kini menawarkan layanan digital yang memudahkan milenial untuk membeli, mengelola, dan

mengklaim asuransi. Memanfaatkan teknologi ini dapat membuat proses lebih cepat dan efisien.

- f. Sebelum memilih produk asuransi syariah, penting untuk membaca ulasan dan testimoni dari pengguna lain untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang pengalaman mereka.

Adapun beberapa kelemahan dan keterbatasan yang dihadapi oleh penulis, di antaranya adalah sebagai berikut.

1. Variabel pada penelitian ini masih terbatas, yaitu tiga variabel yang digunakan dari *theory of planned behaviour* ditambah variabel pendapatan dan variabel moderator religiositas belum sepenuhnya menjadi variabel yang berpengaruh terhadap niat perilaku generasi milenial di Jawa Barat untuk menggunakan asuransi syariah. Maka, untuk peneliti selanjutnya dapat menggunakan tambahan variabel lain selain dari variabel yang ada dalam *theory of planned behaviour* atau menjadikan niat perilaku sebagai variabel mediasi dengan perilaku sebagai variabel dependen agar menghasilkan model penelitian yang lebih baik serta memberikan wawasan baru.
2. Lingkup wilayah penelitian masih terbatas, yakni hanya di Jawa Barat. Maka untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji wilayah lainnya, atau secara lebih luas yaitu Indonesia.
3. Asuransi syariah tidak hanya dibutuhkan oleh generasi milenial saja, tetapi juga generasi baby boomer, X, dan generasi Z. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya dapat memperluas subjek penelitian dalam meneliti niat generasi milenial menggunakan asuransi syariah agar tidak terbatas pada generasi milenial saja.