

**TINGKAT PEMAHAMAN ASURANSI SYARIAH PADA AGEN
ASURANSI SYARIAH DI PT PRUDENTIAL LIFE
ASSURANCE CABANG PONOROGO**

S K R I P S I



Oleh :

LULUK INDAH PRATIWI

NIM 210214087

Pembimbing :

Dr. MOH. MUKHLAS, M.Pd.

NIP. 196701152005011003

**JURUSAN MUAMALAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Luluk Indah Pratiwi
NIM : 210214087
Prodi : Muamalah
Judul : Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Pada Agen Asuransi
Syariah Di PT Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 10 April 2018

Mengetahui,
Ketua Jurusan Muamalah


Atik Abidah
Atik Abidah, M.Si.
NIP. 192605082000032001

Menyetujui,
Pembimbing


Dr. Moh. Mukhlas, M.Pd.
NIP. 196701152005011003



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : LULUK INDAH PRATIWI

NIM : 210214087

Prodi : Muamalah

Judul : **Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Pada Agen Asuransi Syariah Di PT Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.**

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 25 April 2018

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 2 Mei 2018

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Atik Abidah, M.S.I.
2. Penguji : Dr. Hj. Ely Masykuroh, M.S.I.
3. Sekretaris : Dr. H. Agus Purnomo, M.Ag.

()
()
()

Ponorogo, 2 Mei 2018

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syariah,



Dr. H. Moh. Munir, L.c., M.Ag.

NIP. 196807051999031001

ABSTRAK

Luluk Indah Pratiwi, 2018. *Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Pada Agen Asuransi Syariah Di PT Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo*. Skripsi. Jurusan Muamalah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Dr. Moh. Mukhlas, M.Pd.

Kata Kunci: Aspek Kognitif, Aspek Afektif, Aspek Psikomotorik

Posisi seorang agen asuransi bagi sebuah perusahaan asuransi sangat strategis, karena lewat agen inilah perusahaan dapat memasarkan atau menjual produknya kepada calon nasabah. Mengingat pentingnya keberadaan suatu agen bagi perusahaan asuransi, seorang agen dituntut untuk memiliki pengetahuan di bidang asuransi, produk-produk asuransi, dan cara memasarkan suatu produk asuransi. Apalagi untuk agen asuransi syariah, selain menguasai asuransi umum, dia juga harus menguasai asuransi syariah serta perbedaannya dengan asuransi konvensional. Namun, meskipun seorang agen memiliki lisensi asuransi syariah, belum tentu ia benar-benar memahami asuransi syariah itu sendiri.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan: Bagaimana tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo terkait asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif, Bagaimana tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo terkait asuransi syariah berdasarkan aspek afektif, Bagaimana tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo terkait asuransi syariah berdasarkan aspek psikomotorik?

Dalam penelitian ini, jenis penelitian adalah kuantitatif. Adapun metode pengumpulan datanya dengan mengedarkan kuesioner dan wawancara terstruktur untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden. Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif di mana proses pencarian jawaban atas pertanyaan penelitian dilakukan dengan menggunakan persentase atas jawaban-jawaban responden, kemudian adanya analisis sederhana untuk statistik deskriptif berupa pencarian nilai frekuensi.

Dari analisis data diperoleh kesimpulan bahwa *pertama*, tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif adalah cukup atau sedang, dengan persentase sebesar 63,3%; *kedua*, tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah berdasarkan aspek afektif adalah cukup atau sedang, dengan persentase sebesar 60%; *ketiga*, tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif adalah cukup atau sedang, dengan persentase sebesar 63,3%; dan *keempat*, secara umum tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah adalah sedang atau cukup paham dengan persentase sebesar 62,2%.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk sosial, yang mana kesehariannya selalu melakukan interaksi atau hubungan dengan masyarakat sekitar. Naluri manusia yang saling membutuhkan satu sama tidak dapat dihindari. Untuk itu, Allah mengatur hubungan antara manusia satu dengan yang lain sedemikian rupa agar tercipta keadilan diantara manusia. Setiap perbuatan manusia dalam urusan apapun itu tidak lepas dari pertanggungjawaban kepada Allah SWT, yang nantinya kebaikan yang dilakukan manusia akan ditunjukkan kebaikannya. Begitupun sebaliknya, keburukan yang dilakukan manusia akan ditunjukkan keburukannya.¹

Dalam melakukan interaksi, seseorang tidak dapat terlepas dari adanya risiko yang akan dihadapi. Semakin banyak seseorang melakukan suatu kegiatan, maka semakin besar pula risiko yang akan dihadapi. Risiko dapat ditemui kapanpun dan dimanapun tanpa kita ketahui. Risiko yang menimpa seseorang pasti akan menimbulkan kerugian, baik kerugian secara materi maupun nonmateri, yang tentunya jika ditanggung oleh kita sendiri, akan menimbulkan penderitaan dan kesulitan yang cukup berat.

Di dalam Islam, terdapat suatu ajaran saling tolong-menolong atau *ta'āwun* kepada sesama manusia. Jika ada orang lain yang mengalami

¹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, Bisnis Dan Sosial* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 5.

kesulitan, maka harus dibantu sesuai dengan kemampuannya. Saat ini, telah berkembang berbagai macam lembaga pertanggungungan atau yang biasa disebut asuransi. Asuransi syariah disebut pula *takāful*, *ta'min*, *taḍamun* yaitu suatu usaha saling melindungi dan saling tolong-menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* melalui akad sesuai dengan syariah.²

Perkembangan lembaga asuransi syariah di Indonesia sangat pesat. Namun, perkembangan lembaga asuransi syariah itu tidak diikuti dengan perkembangan literasi asuransi syariah. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1

Indeks Literasi-Inklusi Keuangan Sektoral Syariah

Bidang	Literasi Keuangan	Inklusi Keuangan
Dana Pensiun	0.00%	0.00%
Pasar Modal	0.02%	0.01%
Lembaga Pembiayaan	0.19%	0.24%
Pegadaian	1.63%	0.71%
Perasuransian	2.51%	1.92%
Perbankan	6.63%	9.61%

Sumber : Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan, 2016, 17.

Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan bahwa tingkat literasi asuransi syariah

² *Ibid.*, 301.

sebesar 2,51 persen. Itu artinya tingkat pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah hanya 2,51 persen. Jika dibandingkan, indeks tersebut masih jauh dari perbankan syariah yang literasinya sebesar 6,63 persen.³

Salah satu lembaga asuransi yang menawarkan produk asuransi syariah adalah Prudential Life Assurance yang bergerak di bidang asuransi jiwa. Di Indonesia Prudential masuk pada tahun 1995, dengan berdirinya *PT Prudential Banch Bali Life Assurance (PBBL)* pada tanggal 2 November 1995, yang merupakan hasil *merger* antara Prudential dan Bank Bali Indonesia. Kantor pemasaran pertamanya berdiri pada Oktober 1996 di Gedung Artha Graha Building. Sejak peluncuran produk asuransi terkait investasi (*unit link*) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk kategori produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis Syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya.⁴

Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa yang besar, tentunya diikuti pula dengan jumlah tenaga pemasar atau agen yang besar. Agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan

³ Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan 2016 OJK.

⁴ https://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/ourlogo/index.html, di akses pada tanggal 8 Januari 2018 Pukul 10.24 WIB.

Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.⁵ Seluruh agen asuransi Prudential Ponorogo atau yang biasa disebut PruFuture Team berjumlah sekitar 500 agen. Adapun agen asuransi syariah berjumlah sekitar 100 agen.

Dalam hal ini, posisi seorang agen asuransi bagi sebuah perusahaan asuransi sangat strategis, karena lewat agen inilah perusahaan dapat memasarkan atau menjual produknya kepada calon nasabah. Agen juga merupakan aset yang sangat berharga bagi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus memberikan pendidikan dan pelatihan terlebih dahulu kepada agen-agennya sebelum terjun memasarkan produk asuransi.

Mengingat pentingnya keberadaan suatu agen bagi perusahaan asuransi, seorang agen dituntut untuk memiliki pengetahuan di bidang asuransi, produk-produk asuransi, dan cara memasarkan suatu produk asuransi. Apalagi untuk agen asuransi syariah, selain menguasai asuransi umum, dia juga harus menguasai asuransi syariah serta perbedaannya dengan asuransi konvensional. Maka dari itu, sebelum seorang agen mendapatkan izin untuk memasarkan produk asuransi, ia harus melewati serangkaian proses, mulai dari proses pendaftaran sebagai agen suatu perusahaan asuransi sampai mengikuti ujian baik itu ujian dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) maupun ujian dari Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).

Ujian yang diselenggarakan oleh Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) merupakan ujian mandiri yang dapat dilakukan secara *offline*. Jika

⁵ Pasal 1 ayat 28 Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

agen dinyatakan lulus ujian, maka ia akan menerima kartu lisensi agen asuransi syariah. Kartu lisensi tersebut, memberikan wewenang kepada agen untuk memasarkan produk asuransi syariah. Tetapi sebaliknya, jika agen tidak lulus ujian dan tidak memiliki kartu lisensi agen asuransi syariah, maka ia tidak boleh memasarkan produk asuransi syariah.⁶ Agen yang memiliki kartu lisensi, berarti ia dianggap memiliki wawasan, pengetahuan dan pemahaman terhadap seluk-beluk dari asuransi syariah, mulai dari akad asuransi syariah, prinsip-prinsip asuransi syariah, dan sejenisnya.

Di dalam praktiknya, sebagian besar agen asuransi yang memiliki lisensi syariah, ternyata tidak benar-benar memahami asuransi syariah dengan baik. Bahkan sangat jarang ditemukan nasabah yang memilih produk asuransi syariah.⁷ Rendahnya nasabah asuransi syariah dibandingkan dengan nasabah asuransi konvensional bisa disebabkan oleh tingkat pemahaman agen asuransi syariah. Agen yang memiliki tingkat pemahaman yang tinggi atau baik tentunya akan dengan mudah menjelaskan dan memasarkan produk asuransi syariah. Sebaliknya, agen dengan tingkat pemahaman yang rendah akan kesulitan untuk menjelaskan dan memasarkan produk asuransi syariah kepada nasabah.

Seharusnya, seorang agen yang memiliki peran strategis dalam perusahaan asuransi, merupakan seseorang yang memahami betul terkait segala produk yang ia jual pada nasabah sebagai bentuk tanggung jawabnya kepada nasabah untuk memperoleh informasi yang jelas dan benar atas

⁶ Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, 11 September 2017.

⁷ Lihat Transkrip Dokumentasi dalam lampiran nomor 12 hasil penelitian ini.

produk tersebut. Dengan demikian ia pun dapat memberikan pemahaman yang benar kepada masyarakat terkait asuransi syariah serta mampu meningkatkan pengembangan penjualan produk asuransi syariah di kalangan masyarakat yang mayoritas Muslim.

Pemahaman menurut Benjamin Bloom masuk ke dalam aspek kognitif, di mana dalam dunia pendidikan tujuan pembelajaran secara keseluruhan dinilai berdasarkan tiga aspek yaitu aspek kognitif, afektif dan psikomotorik.⁸ Ketiga aspek tersebut saling berkaitan karena aspek-aspek tersebut dapat menunjukkan perubahan kualitas kemampuan seseorang.⁹ Untuk itu, seorang agen asuransi syariah dikatakan memiliki kualitas kemampuan yang baik atau tingkat pemahaman yang baik jika kualitas dari ketiga aspek tersebut juga baik.

Berangkat dari uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan analisis terhadap tingkat pemahaman agen asuransi syariah untuk mengetahui seberapa besar tingkat pemahaman agen asuransi syariah tentang asuransi syariah, khususnya agen asuransi syariah Prudential Life Assurance Ponorogo. Maka, penulis mengambil penelitian berjudul **“Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Pada Agen Asuransi Syariah Di PT Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.”**

⁸ Cucu Suhana, *Konsep Strategi Pembelajaran* (Bandung: Refika Aditama, 2014), 19.

⁹ Syaiful Sagala, *Konsep Dan Makna Pembelajaran* (Bandung: Alfabeta, 2014), 34.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo terkait asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif?
2. Bagaimana tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo terkait asuransi syariah berdasarkan aspek afektif?
3. Bagaimana tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo terkait asuransi syariah berdasarkan aspek psikomotorik?

C. Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan tingkat pemahaman asuransi syariah agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo berdasarkan aspek kognitif.
2. Mendeskripsikan tingkat pemahaman asuransi syariah agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo berdasarkan aspek afektif.
3. Mendeskripsikan tingkat pemahaman asuransi syariah agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo berdasarkan aspek psikomotorik.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan di bidang ekonomi syariah terkait kualifikasi yang harus dimiliki seorang agen asuransi syariah khususnya dari segi pemahaman asuransi syariah.
- b. Dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi kalangan akademisi maupun praktisi.
- c. Menyadarkan masyarakat muslim untuk turut menggunakan jasa asuransi syariah demi perkembangan ekonomi Islam.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Masyarakat/Nasabah
Mengetahui seberapa tinggi tingkat pemahaman agen asuransi syariah Prudential terhadap asuransi syariah, sehingga dapat lebih bijak ketika berhadapan dengan para agen asuransi syariah.
- b. Bagi Agen Asuransi Syariah
Dapat dijadikan sebagai bahan koreksi diri, agar selalu meningkatkan kemampuan dan pengetahuan terkait asuransi syariah, sehingga pelayanan prima bagi nasabah dapat terwujud.
- c. Bagi Perusahaan Asuransi
Dapat digunakan oleh perusahaan asuransi untuk meningkatkan dan memperbaiki kualitas dari para agen-agenya demi meningkatkan pemasaran asuransi syariah di kalangan masyarakat Indonesia.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penyusunan skripsi ini, pembahasan dalam laporan penelitian ini, penulis kelompokkan dalam lima bab, yang masing-masing bab terdiri dari sub-sub bab yang saling berkaitan satu sama lain. Sistematika dan Pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, mencakup latar belakang masalah untuk memaparkan permasalahan akademik yang dibahas, kemudian dirumuskan dalam bentuk rumusan masalah, penjelasan mengenai tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Kajian Teori, mencakup penjelasan mengenai landasan teori mencakup pemahaman, asuransi syariah, dan keagenan. Kemudian memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan pemahaman asuransi syariah agen asuransi syariah. Mengemukakan kerangka pemikiran dari peneliti untuk memetakan penelitian, serta menjelaskan hipotesis penelitian.

Bab III Metode Penelitian, meliputi rancangan penelitian yang menjelaskan secara umum metode penelitian yang digunakan; menjelaskan variabel penelitian dan definisi operasional dari setiap variabel; populasi, sampel, dan teknik sampling yang digunakan; menyebutkan jenis dan sumber data; metode pengumpulan data berupa instrumen-instrumen yang digunakan; serta metode pengolahan dan analisis data yang digunakan untuk menganalisis dan membaca hasil pengolahan data.

Bab IV adalah Hasil Dan Pembahasan, mencakup pemaparan data-data yang diperoleh dari lapangan berupa gambaran umum lokasi penelitian, gambaran umum responden, dan hasil penelitian variabel. Selanjutnya hasil pengujian instrumen (melakukan uji validitas dan reliabilitas), hasil pengujian deskripsi, serta hasil pengujian hipotesis. Kemudian dilakukan pembahasan terkait hasil pengujian yang telah dilakukan dengan mendeskripsikan data yang ada.

Bab V adalah Penutup, yang terdiri dari penarikan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan serta saran-saran.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pemahaman

a. Pengertian Pemahaman

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pemahaman berasal dari kata paham yang mempunyai arti pengertian, pendapat, pikiran, aliran, haluan, pandangan dan mengerti benar. Adapun pemahaman menurut KBBI merupakan proses, cara, perbuatan memahami dan memahamkan.¹⁰

Secara terminologi, pemahaman dapat dijelaskan menurut Sadiman, ia mengungkapkan bahwa pemahaman adalah suatu kemampuan seseorang dalam mengartikan, menafsirkan dan menerjemahkan atau menyatakan sesuatu dengan caranya sendiri tentang pengetahuan yang diterimanya.¹¹

b. Aspek-Aspek Pemahaman Konsep

Bloom membagi ranah kognitif dalam enam taksonomi dan meletakkan pemahaman lebih tinggi dari pengetahuan (ingatan). Salah satu ciri-ciri paling mudah diamati dari aspek pemahaman adalah kemampuan untuk menyampaikan sesuatu dengan menggunakan

¹⁰ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 811.

¹¹ Ikromullah Ramadhan, "Pemahaman Masyarakat Pedesaan Terhadap Asuransi Syariah (Studi dan Analisis Pada Desa Dukupuntang Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon)," *Skripsi* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015), 17.

kalimat sendiri tentang sesuatu. Lebih jauh mengenai aspek-aspek dari pemahaman Bloom yaitu:

- 1) Translasi, yakni kemampuan untuk menerjemahkan suatu konsep ke dalam bahasa yang dipahami sendiri kemudian ditunjukkan dengan menyampaikan dalam bentuk lain baik berupa model atau simbol yang digunakan.
- 2) Interpretasi, kemampuan untuk mengembangkan dan mendapatkan informasi yang tidak tercantum secara eksplisit dari sumber yang dirujuk..
- 3) Ekstrapolasi, yakni kemampuan untuk meramalkan atau memberikan gambaran akan sesuatu hal berdasarkan trend yang muncul pada data.¹²

c. Ciri-Ciri Seseorang yang Memahami Sesuatu

Ciri-ciri orang yang paham adalah mampu membedakan, mengubah, mempersiapkan, mengukur, menginterpretasikan, menjelaskan, mendemonstrasikan, memberi contoh, menentukan, dan mengambil kesimpulan terhadap sesuatu yang dipelajari.¹³

¹² Ahmad Dahlan, "Definisi Dan Aspek-Aspek Pemahaman Konsep Berdasarkan Taksonomi Bloom," dalam www.ahmaddahlan.net , (diakses pada tanggal 7 Desember 2017, jam 09.07).

¹³ Ario Wariesta, "Pemahaman Pengusaha Kecil Terhadap Asuransi Syariah (Studi Pada Para Pengusaha Kecil Di Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan)," *Skripsi* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2017), 15.

d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman

- 1) Faktor intern, yaitu intelegensi, orang berfikir menggunakan intelegensinya, cepat tidaknya dan terpecahnya atau tidaknya suatu masalah tergantung pada kemampuan intelegensinya.
- 2) Faktor ekstern, yaitu berupa faktor dari orang yang menyampaikan akan berpengaruh terhadap pemahaman. Jika bagus cara penyampaian, maka orang akan lebih mudah memahami apa yang disampaikan begitu juga sebaliknya.¹⁴

e. Taksonomi Bloom (Ranah Kognitif, Afektif, dan Psikomotor)

Taksonomi Bloom memusatkan perhatian terhadap pengetahuan, sikap, dan keterampilan.

1) Ranah Kognitif

Kognitif atau kapabilitas intelektual semakna dengan pengetahuan, mengetahui, berpikir, dan intelek¹⁵, yang meliputi:

- a) Pengetahuan (*Knowledge*). Ingatan atau pengetahuan adalah kemampuan mengingat bahan yang telah dipelajari.¹⁶ Pengetahuan adalah aspek yang paling dasar dalam taksonomi Bloom, seringkali disebut juga aspek ingatan (*recall*). Pada jenjang ini, seseorang dituntut untuk dapat mengenali atau mengetahui adanya konsep, fakta atau istilah-istilah, dan lain

¹⁴ *Ibid.*, 16.

¹⁵ Suyono dan Hariyanto, *Belajar Dan Pembelajaran: Teori Dan Konsep Dasar* (Bandung; PT Remaja Rosdakarya, 2014), 167.

¹⁶ Suhana, *Konsep Strategi*, 19.

sebagainya tanpa harus mengerti atau dapat menggunakannya.¹⁷

- b) Pemahaman (*Comprehension*). Pemahaman adalah kemampuan menangkap pengertian, menerjemahkan dan menafsirkan.¹⁸ Di jenjang ini, siswa dituntut untuk memahami atau mengerti apa yang diajarkan, mengetahui apa yang sedang dikomunikasikan dan dapat memanfaatkan isinya tanpa keharusan menghubungkannya dengan hal-hal lain.¹⁹
- c) Penerapan (*Application*). Penerapan adalah kemampuan menggunakan bahan yang telah dipelajari dalam situasi baru dan nyata.²⁰
- d) Analisis (*Analysis*). Analisis merupakan kemampuan menguraikan, mengidentifikasi, dan mempersatukan bagian yang terpisah, menghubungkan antar bagian guna membangun suatu keseluruhan.²¹
- e) Sintesis (*Synthesis*). Sintesis adalah kemampuan menyimpulkan, mempersatukan bagian yang terpisah guna membangun suatu keseluruhan dan sebagainya.²² Pada jenjang ini, seseorang dituntut untuk dapat menghasilkan

¹⁷ Daryanto, *Evaluasi Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), 103.

¹⁸ Suhana, *Konsep Strategi*, 19.

¹⁹ Daryanto, *Evaluasi Pendidikan*, 106.

²⁰ Suhana, *Konsep Strategi*, 19.

²¹ *Ibid.*,

²² *Ibid.*,

sesuatu yang baru dengan jalan menggabungkan berbagai faktor yang ada.²³

- f) Evaluasi (*Evaluation*). Evaluasi atau penilaian adalah memberikan penilaian tentang ide atau informasi baru. Kemampuan evaluasi adalah kemampuan mengambil keputusan atau memberikan pendapat berdasarkan penilaian menggunakan kriteria-kriteria tertentu terhadap suatu situasi, pernyataan, nilai-nilai, ide atau informasi.²⁴

Jadi dapat disimpulkan, bahwa ranah kognitif adalah ranah yang secara umum berkaitan dengan kemampuan intelektual atau kemampuan otak, meliputi pengetahuan, pemahaman, penerapan, analisis, sintesis, dan evaluasi.

2) Ranah Afektif

Afektif semakna dengan perasaan, emosi, dan perilaku terkait perilaku menyikapi, bersikap, merasa atau merasakan.²⁵ Ranah afektif adalah ranah yang berhubungan dengan kemampuan-kemampuan emosional dalam mengalami dan menghayati sesuatu hal,²⁶ yang meliputi:

²³ Daryanto, *Evaluasi Pendidikan*, 112.

²⁴ Ridwan Abdullah Sani, *Penilaian Autentik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), 103.

²⁵ Hariyanto, *Belajar Dan Pembelajaran*, 167.

²⁶ Sagala, *Konsep Dan Makna*, 34.

- a) *Receiving/Attending/Penerimaan*. Kriteria minimal untuk kategori ini adalah kemauan peserta didik untuk mendengar informasi.²⁷
- b) *Responding/Menanggapi*. Kategori ini terkait dengan kemauan peserta didik memberikan respon tentang materi yang dipelajari.²⁸
- c) *Valuing/Penilaian*. Kategori ini berkenaan dengan kepekatanggapan terhadap nilai atas suatu rangsangan, tanggung jawab, konsisten, dan komitmen.²⁹
- d) *Organization/Organisasi/Mengelola*. Kategori ini berhubungan dengan menyatukan nilai-nilai yang berbeda, menyelesaikan atau memecahkan konflik di antara nilai-nilai itu dan mulai membentuk suatu sistem nilai yang konsisten secara internal. Jadi, memberikan penekanan pada membandingkan, menghubungkan, dan mensintesis nilai-nilai.³⁰
- e) *Characterization/Karakteristik*. Kategori ini berkenaan dengan proses afeksi di mana individu memiliki suatu sistem nilai sendiri yang mengendalikan perilakunya dalam waktu yang membentuk gaya hidupnya, hasil belajar ini berkaitan

²⁷ Sani, *Penilaian Autentik*, 116.

²⁸ *Ibid.*,

²⁹ Suhana, *Konsep Strategi*, 20.

³⁰ Daryanto, *Evaluasi Pendidikan*, 117-118.

dengan pola umum penyesuaian diri secara personal, sosial, dan emosional.³¹

Dari penjelasan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa ranah afektif secara umum berkaitan dengan sikap atau emosi seseorang terhadap suatu hal, yang meliputi penerimaan, menanggapi, penilaian, mengelola, dan karakteristik.

3) Ranah Psikomotorik

Ranah ini semakna dengan aturan dan keterampilan fisik, terampil dan melakukan.³² Ranah ini meliputi:

- a) Meniru. Kategori meniru ini merupakan kemampuan untuk melakukan sesuatu dengan contoh yang diamatinya walaupun belum dimengerti makna ataupun hakikatnya dari keterampilan itu.
- b) Memanipulasi. Kategori ini merupakan kemampuan dalam melakukan suatu tindakan serta memilih apa yang diperlukan dari apa yang diajarkan.
- c) Pengalamiahan. Kategori ini merupakan suatu penampilan tindakan dimana hal yang diajarkan dan dijadikan sebagai contoh telah menjadi suatu kebiasaan dan gerakan-gerakan yang ditampilkan lebih meyakinkan.
- d) Artikulasi. Kategori ini merupakan suatu tahap dimana seseorang dapat melakukan suatu keterampilan yang lebih

³¹ Suhana, *Konsep Strategi*, 20.

³² Hariyanto, *Belajar Dan Pembelajaran*, 167.

kompleks terutama yang berhubungan dengan gerakan interpretatif.³³

Jadi, ranah psikomotorik tersebut merupakan ranah yang secara umum berkaitan dengan tindakan yang didasari oleh suatu keyakinan untuk sampai pada pengambilan keputusan seperti meniru, memanipulasi, pengalamiahan, dan artikulasi.

2. Asuransi Syariah

a. Pengertian Asuransi dan Asuransi Syariah

Dalam bahasa Belanda, kata asuransi disebut *assurantie* yang terdiri dari asal kata “*assaradeur*” yang berarti penanggung dan “*geassureede*” yang berarti bertanggung, kemudian dalam bahasa Perancis disebut “*assurance*” yang berarti menanggung sesuatu yang pasti terjadi. Adapun dalam bahasa Latin disebut “*assecurare*” yang berarti meyakinkan orang. Selanjutnya, dalam bahasa Inggris kata asuransi disebut “*insurance*” yang berarti menanggung sesuatu yang mungkin atau tidak mungkin terjadi dan *assurance* yang berarti menanggung sesuatu yang pasti terjadi.³⁴

Menurut UU No. 2 Tahun 1992 tentang perasuransian: asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan

³³ www.p3ai.polsri.ac.id/admin/assets/file diakses pada tanggal 19 Januari 2018, jam 19.12.

³⁴ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), 151.

penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.³⁵

Secara umum, asuransi Islam sering diistilahkan dengan *takāful* yang berasal dari bahasa Arab *takāfala-yutakāfalu-takāful* yang berarti saling menanggung atau menanggung bersama.³⁶ Berdasarkan Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI), asuransi syariah adalah sebuah lembaga usaha yang saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan/ atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Akad sesuai syariah yang dimaksud di sini adalah segala jenis akad yang tidak mengandung *gharar* (ketidakjelasan), *maysir* (spekulasi), *ribā*, penganiayaan, suap, barang haram, dan perbuatan maksiat.³⁷

b. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Dalam pandangan yang membolehkan asuransi Islam, terdapat beberapa landasan hukum yang penting, di antaranya adalah:

³⁵ *Ibid.*,

³⁶ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Peransuriansian Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media, 2004), 122.

³⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis* (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 215.

1) *Al-Qur'an*

Perintah Allah Mempersiapkan Hari Depan (QS. al-Hasyr: 18)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا
اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*³⁸

- 2) Dalam hukum positif yang menjadi dasar hukum dalam asuransi syariah adalah UU No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian yang masih bersifat global. Adapun dalam menjalankan usahanya secara syariah, perusahaan asuransi dan reasuransi syariah menggunakan pedoman fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah. Karena fatwa DSN tidak memiliki kekuatan hukum, dibentuk peraturan perundangan oleh pemerintah yang berkaitan dengan asuransi syariah.³⁹ Adapun peraturan perundangan yang telah dikeluarkan pemerintah berkaitan dengan asuransi syariah yaitu:

- (a) Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 426/KMK.06/2003 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

³⁸ al-Qur'an, 59: 18.

³⁹ Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, 225.

(b) Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 424/KMK.06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

(c) Keputusan Direkur Jenderal Lembaga Keuangan Nomor Kep. 4499/LK/2000 tentang Jenis, Penilaian dan Pembatasan Investasi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Sistem Syariah.⁴⁰

c. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Prinsip dasar yang ada dalam asuransi syariah tidaklah jauh berbeda dengan prinsip dasar yang berlaku pada konsep ekonomika Islami secara komprehensif dan bersifat *major*. Hal ini disebabkan oleh kajian asuransi syariah yang merupakan turunan (*minor*) dari konsep ekonomika Islami. Biasanya literatur ekonomika Islami selalu melakukan penurunan nilai pada tataran konsep atau institusi yang ada dalam lingkup kajiannya, seperti lembaga perbankan dan asuransi.

Begitu juga dengan asuransi, harus dibangun di atas fondasi dan prinsip dasar yang kuat serta kokoh. Dalam hal ini, prinsip dasar asuransi syariah ada sembilan macam, yaitu:

1) Tauhid (*unity*)

Prinsip tauhid adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariah Islam. Artinya bahwa, dalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan

⁴⁰ Dewi, *Aspek-Aspek Hukum*, 128-129.

nilai-nilai ketuhanan. Tauhid sendiri dapat diartikan sebagai suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Manusia dengan atribut yang melekat pada dirinya adalah fenomena sendiri yang realitanya tidak dapat dipisahkan dari penciptanya.

Dalam berasuransi yang harus diperhatikan adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana dan kondisi bermuamalah yang tertuntun oleh nilai-nilai ketuhanan.⁴¹ Paling tidak, dalam setiap melakukan aktivitas berasuransi ada semacam keyakinan dalam hati bahwa Allah SWT selalu mengawasi seluruh gerak langkah kita dan selalu berada bersama kita. Kalau pemahaman semacam ini terbentuk dalam setiap “pemain” yang terlibat dalam perusahaan asuransi maka pada tahap awal masalah yang sangat urgensi telah terlarut dan dapat melangsungkan perjalanan bermuamalah seterusnya.⁴²

2) Keadilan (*Justice*)

Prinsip kedua dalam berasuransi adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan (*justice*) antara pihak-pihak yang terikat dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah (anggota) dan perusahaan asuransi.

Pertama, nasabah asuransi harus memosisikan pada kondisi yang mewajibkannya untuk selalu membayar iuran uang

⁴¹ Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Prenada Media, 2004), 126.

⁴² *Ibid.*, 126.

santunan (premi) dalam jumlah tertentu kepada perusahaan asuransi dan mempunyai hak untuk mendapatkan sejumlah dana santunan jika terjadi peristiwa kerugian. *Kedua*, perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana mempunyai kewajiban membayar klaim (dana santunan) kepada nasabah.

Di sisi lain, keuntungan (*profit*) yang dihasilkan oleh perusahaan asuransi dari hasil investasi dana nasabah harus dibagi sesuai dengan akad yang disepakati sejak awal. Jika nisbah yang disepakati antara kedua belah pihak 40:60, maka realita pembagian keuntungan juga harus sama.

3) Kerjasama (*Cooperation*)

Kerjasama dalam bisnis asuransi dapat berwujud dalam bentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua belah pihak yang terlibat, yaitu antara anggota (nasabah) dan perusahaan asuransi. Dalam operasionalnya, akad yang dipakai dalam bisnis asuransi dapat memakai konsep *muḍārabah* atau *mushārahah*.⁴³

4) Tolong-menolong (*Ta'āwun*)

Para peserta asuransi syariah diharapkan saling bekerja sama dan saling bantu membantu dalam mengatasi kesulitan yang dialami karena suatu musibah yang dideritanya.⁴⁴

⁴³ *Ibid.*, 128-129.

⁴⁴ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 265.

5) Amanah (*trustworthy*)

Prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggungjawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui *auditor public*.

Prinsip nasabah juga harus berlaku pada diri nasabah asuransi. Seseorang yang menjadi nasabah asuransi berkewajiban menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya.

6) Kerelaan

Dalam bisnis asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota (nasabah) asuransi agar mempunyai motivasi dari awal untuk merelakan sejumlah dana (premi) yang disetorkan ke perusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial (*tabarru'*) memang betul-betul digunakan untuk tujuan membantu anggota (nasabah) asuransi yang lain jika mengalami bencana kerugian.⁴⁵

⁴⁵ Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, 130-131.

7) Larangan Judi (*Maysir*)

Syafi'i Antonio sebagaimana dikutip Ali mengatakan bahwa unsur *maysir* artinya adanya salah satu pihak yang untung namun di lain pihak justru mengalami kerugian. Hal ini tampak jelas apabila pemegang polis dengan sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum masa *reversing period*, biasanya tahun ketiga maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang telah dibayarkan kecuali sebagian kecil saja. Juga adanya unsur keuntungan yang dipengaruhi oleh pengalaman *underwriting*, di mana untung-rugi terjadi sebagai hasil dari ketetapan.⁴⁶

8) Larangan *Gharar* (Ketidakpastian)

Menurut Syafi'i Antonio sebagaimana dikutip Ali, secara syariah dalam akad pertukaran harus jelas berapa yang harus dibayarkan dan berapa yang harus diterima. Keadaan ini akan menjadi rancu (*gharar*) karena kita tahu berapa yang akan diterima (sejumlah uang pertanggungan), tetapi tidak tahu berapa yang akan dibayarkan (jumlah seluruh premi) karena hanya Allah yang tahu kapan seseorang akan meninggal. Di sinilah *gharar* terjadi pada asuransi konvensional.⁴⁷

⁴⁶ *Ibid.*, 134.

⁴⁷ *Ibid.*, 136.

9) Larangan *Ribā*

Ribā terdapat pada bisnis asuransi komersial dalam segala tingkatannya, dari kalkulasi premi hingga pemberian kompensasi kepada penderita yang mengalami musibah. Seluruh dana perusahaan asuransi diinvestasikan pada investasi-investasi dengan pendapatan tetap (bunga) dan semua keuntungan yang dibayarkan kepada peserta asuransi yang mengalami musibah mengandung unsur bunga.⁴⁸

d. Asas-Asas Asuransi Syariah

1) Asas Keimanan

Asas ini terimplementasikan dalam bentuk keimanan kepada Allah serta *qadā* dan *qadar*-Nya. Keimanan membuat seorang mukmin tenang dari ketakutan.

2) Asas Solidaritas Kolektif Sesuai dengan Prinsip *Ukhuwwah*

Asas ini terimplementasikan dalam perilaku Islami seorang muslim dalam bingkai nilai dan etika Islam. Di antaranya adalah sikap saling tolong-menolong, setia kawan, solid, dan berempati dengan orang lain, juga konsistensi menjalani kesabaran. Perilaku ini akan membuat seseorang merasa aman dan tenteram dari ketakutan akan musibah-musibah dunia, sebab ia yakin bahwa saudara-saudaranya seiman pasti akan berempati dengannya dalam meringankan dampak-dampak musibah tersebut.

⁴⁸ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 85.

3) Asas Bakti Sosial Secara Institusional

Asas ini terimplementasikan dalam bentuk pembentukan organisasi amal dan yayasan sosial nonprofit yang menggalang solidaritas sosial dan membantu orang-orang yang sedang ditimpa bencana.

4) Asas Investasi dan Menabung untuk Cadangan Bencana

Asas ini memotivasi seorang muslim untuk berlaku hemat dalam membelanjakan uang serta menabung surplus pendapatan dan menginvestasikannya agar dapat dimanfaatkan sewaktu terjadi musibah dan krisis.⁴⁹

e. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional⁵⁰

Tabel 2.1

Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

No	Keterangan	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1	Konsep	Perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan pergantian kepada tertanggung.	Sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerjasama dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabarru'</i> .
2	Asal Usul	Dari masyarakat Babilonia 4000-3000 SM yang dikenal	Kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang. Kemudian

⁴⁹ Husain Husain Syahatah, *Asuransi Dalam Perspektif Syariah* (Jakarta: Amzah, 2006), 52-58.

⁵⁰ Abdul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah Di Indonesia: Regulasi Dan Operasionalisasinya Di Dalam Kerangka Hukum Positif Di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2007), 17-18.

		dengan perjanjian Hammurabi. Tahun 1668 M di Coffe House London sebagai cikal bakal asuransi konvensional.	disahkan oleh Rasulullah menjadi hukum Islam, bahkan telah tertuang dalam konstitusi pertama di dunia (Konstitusi Madinah) yang dibuat langsung Rasulullah.
3	Sumber Hukum	Bersumber dari pikiran manusia dan kebudayaan. Berdasarkan hukum positif, hukum alami, dan contoh sebelumnya.	Bersumber dari wahyu Ilahi. Sumber hukum dalam syariah Islam adalah al-Quran, Sunnah atau kebiasaan Rasul, Ijma', Fatwa Sahabat, Qiyas, <i>Istihsan</i> , <i>'Urf</i> , dan <i>Maṣalih Mursalah</i> .
4	Maghrib	Tidak selaras dengan syariah Islam karena adanya <i>Maysir</i> , <i>Gharar</i> , dan <i>Ribā</i> ; hal yang diharamkan dalam muamalah.	Bersih dari adanya praktik <i>Maysir</i> , <i>Gharar</i> , dan <i>Ribā</i> .
5	DPS	Tidak ada, sehingga dalam praktiknya bertentangan dengan kaidah-kaidah syariah'.	Ada, yang berfungsi untuk mengawasi pelaksanaan operasional perusahaan agar terbebas dari praktik-praktik muamalah yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.
6	Akad	Akad jual beli	Akad <i>tabarru'</i> dan akad <i>tijārah</i>
7	Jaminan/ <i>Risk</i>	<i>Transfer of risk</i> , dimana terjadi transfer risiko dari tertanggung kepada penanggung.	<i>Sharing of risk</i> , dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (<i>ta'āwun</i>).
8	Pengelolaan dana	Tidak ada pemisahan dana, yang berakibat pada terjadinya dana hangus (untuk produk <i>saving life</i>)	Pada produk-produk <i>saving life</i> terjadi pemisahan dana, yaitu dana <i>tabarru'</i> derma' dan dana peserta, sehingga tidak mengenal istilah dana

			hangus. Sehingga untuk <i>term insurance life</i> dan <i>general insurance</i> semuanya bersifat <i>tabarru'</i> .
9	Investasi	Bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan dan tidak terbatas pada halal dan haramnya objek atau sistem investasi yang digunakan.	Dapat melakukan investasi sesuai ketentuan perundang-undangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, bebas dari riba dan tempat-tempat investasi terlarang.
10	Kepemilikan Dana	Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan dan perusahaan bebas menggunakan serta menginvestasikan ke mana pun.	Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi, merupakan milik peserta (<i>ṣāhibul mā</i>), perusahaan hanya sebagai pemegang amanah (<i>muḍārib</i>) dalam mengelola dana tersebut.
11	Keuntungan	Keuntungan yang diperoleh dari surplus <i>underwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan.	<i>Profit</i> yang diperoleh dari surplus <i>underwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi, bukan seluruhnya menjadi milik perusahaan, tapi dilakukan bagi hasil (<i>muḍārabah</i>) dengan peserta.
12	Misi Dan Visi	Secara garis besar misi utama dari asuransi konvensional adalah misi ekonomi dan misi sosial.	Misi yang diemban dalam asuransi syariah adalah misi akidah, misi ibadah (<i>ta'āwun</i>), misi ekonomi, dan misi pemberdayaan umat (sosial).

3. Agen

a. Pengertian Agen

Dalam Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 28 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian disebutkan bahwasanya agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.⁵¹

b. Tata Pelaksanaan Agen

Dalam memasarkan produk asuransi syariah, seorang agen harus melakukan beberapa tahapan di antaranya sebagai berikut:

- 1) Prospekting, proses pencarian calon peserta atau nasabah secara terus-menerus⁵².
- 2) Pendekatan, merupakan proses yang dilakukan oleh setiap agen untuk lebih dekat terhadap prospek calon nasabah yang di tuju.⁵³
- 3) Pencarian fakta, setelah seorang agen mulai menjalin hubungan dengan calon nasabah yang dituju, maka selanjutnya seorang agen diharuskan untuk lebih tahu secara mendalam terkait realita yang terjadi pada calon nasabah.

⁵¹ Pasal 1 ayat 28 Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

⁵² Abdullah Amrin, *Strategi Menjual Asuransi Syariah* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012), 167.

⁵³ *Ibid.*, 183.

- 4) Presentasi produk, merupakan pemberian penjelasan mengenai produk asuransi yang ditawarkan.
- 5) Penutupan, pada tahap ini nasabah sudah menyatakan untuk membeli produk yang ditawarkan dengan ditandai pengisian formulir surat permintaan. Tahap ini merupakan awal dari pelayanan resmi suatu penjualan kepada pelanggan.
- 6) Layanan purnajual, setelah pengisian surat permintaan maka setiap agen bertugas memberikan layanan purna jual, seorang agen harus mampu secara bijaksana menjadi penasihat dan konsultan keuangan keluarga nasabah.⁵⁴

c. Kode Etik Agen

- 1) Sikap seorang agen
 - a) Bertanggung jawab. Seorang agen syariah bertanggung jawab bukan hanya semata-mata kepada nasabah atau pemegang polis dan juga perusahaan namun lebih bertanggung jawab lagi kepada Allah atas segala transaksi yang dilakukan.
 - b) Mandiri. Sifat tidak menggantungkan kesuksesannya sebagai seorang agen kepada perusahaan atau pun orang lain.
 - c) Kreatif. Seorang agen harus selalu kreatif dan inovatif dalam memasarkan produknya serta melayani nasabah asuransi.
 - d) Selalu optimis dan tidak mudah putus asa. Suatu sikap yang melekat pada jiwa seorang agen, yaitu niat yang kuat disertai

⁵⁴ Amrin, *Strategi Menjual*, 186-189.

dengan keyakinan akan tercapainya suatu tujuan dengan syarat adanya komitmen dan kesungguhan dalam upaya pencapaian tujuan tersebut.

e) Jujur dan dapat dipercaya. Seorang agen asuransi syariah harus menyampaikan, menginformasikan dan mempresentasikan keadaan produk yang ditawarkan dengan sebenar-benarnya dan atau sesuai keadaannya bukan mengada-ada atau membuat opini palsu.

f) Sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan.⁵⁵

2) Menjaga kebersihan qalbu dari empat penyakit hati yaitu berburuk sangka, menggunjing, memata-matai, dan mengadu domba.⁵⁶

B. Penelitian Terdahulu

Kajian mengenai tingkat pemahaman telah banyak dilakukan, khususnya tentang tingkat pemahaman asuransi syariah. Berikut ini penulis sajikan beberapa penelitian terkait tingkat pemahaman asuransi syariah untuk mengetahui letak pembeda antara penelitian yang satu dengan penelitian lainnya.

Pertama, skripsi dari Irma Nur Hastuti Shaalihah pada tahun 2012 yang berjudul “Pemahaman Dan Implementasi Agen Terhadap Etika Bisnis Asuransi Syariah (Studi di Bumiputera 1912 Syari’ah Cabang Yogyakarta)”.

⁵⁵ *Ibid.*, 24-29.

⁵⁶ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General): Konsep Dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), 503.

Hasil penelitian tersebut adalah 80% agen AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Yogyakarta telah memahami etika pemasaran, prinsip-prinsip syariah dan kode etik keagenan secara teori. Namun dalam implementasinya, masih terdapat perilaku dan sikap para agen yang kurang sesuai dengan etika bisnis dan kode etik keagenan di AJB Bumiputera 1912 Syariah.⁵⁷

Kedua, skripsi dari Ikromullah Ramadhan, tahun 2015 yang berjudul “Pemahaman Masyarakat Pedesaan Terhadap Asuransi Syariah (Studi dan Analisis Pada Desa Dukupuntang Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon).” Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa tingkat pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah masih rendah. Serta faktor yang menghambat tingkat pemahaman tersebut adalah faktor sosialisasi yang rendah dan terbatasnya akses informasi mengenai asuransi syariah, sedangkan faktor pendukung pemahaman tersebut adalah faktor pendidikan.⁵⁸

Ketiga, skripsi dari Ario Wariesta, tahun 2017 yang berjudul “Pemahaman Pengusaha Kecil Terhadap Asuransi Syariah (Studi Pada Para pengusaha Kecil Di Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan).” Hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa pemahaman pengusaha kecil terhadap asuransi syariah adalah cukup paham dengan nilai 60,67%. Serta faktor yang mempengaruhi pemahaman adalah faktor sosialisasi dan faktor pendidikan.⁵⁹

⁵⁷ Irma Nur Hastuti Shaalihah, “Pemahaman Dan Implementasi Agen Terhadap Etika Bisnis Asuransi Syariah (Studi Di Bumiputera 1912 Syari’ah Cabang Yogyakarta),” *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Sunan Kalijaga, 2012), 2.

⁵⁸ Ramadhan, “Pemahaman Masyarakat Pedesaan,” 69.

⁵⁹ Wariesta, “Pemahaman Pengusaha Kecil,” 84.

Keempat, skripsi dari Rini Juliatur, tahun 2015 yang berjudul “Analisis Islam Terhadap Keagenan Pada Asuransi Jiwa Di Kantor Pemasaran Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.” Hasil penelitian tersebut adalah akad yang terjadi antara perusahaan asuransi jiwa Prudential dengan peserta adalah *wakalah bil ujah* dan dalam hukum Islam diperbolehkan. Adapun untuk komisi agen dalam akad ialah peserta sebagai pemberi kuasa kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan (*fee*) dari premi yang dibayarkan peserta kepada perusahaan dan hal tersebut dalam hukum Islam juga diperbolehkan.⁶⁰

Untuk skripsi yang pertama, penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui lebih jauh mengenai pemahaman dan implementasi agen terhadap etika bisnis Islami dan kode etik keagenan dalam AJB Bumiputera Syariah. Sementara penelitian ini, menganalisis pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi syariah itu sendiri.

Skripsi yang kedua, pembahasannya difokuskan pada tingkat pemahaman masyarakat pedesaan dan menggunakan teori pemahaman Hiebert dan Carpenter. Sedangkan penelitian ini, fokus pada pemahaman agen asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik taksonomi Bloom.

Untuk skripsi yang ketiga, memang sama-sama membahas pemahaman asuransi syariah, tetapi responden yang dipilih berbeda yaitu dalam penelitian ini mencari tingkat pemahaman agen asuransi syariah.

⁶⁰ Rini Juliatur, “Analisis Islam Terhadap Keagenan Pada Asuransi Jiwa di Kantor Pemasaran Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2015), 1.

Meskipun variabel yang digunakan sama, yaitu aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik, tetapi cakupan dari setiap variabel berbeda, mengingat dalam penelitian ini respondennya adalah agen asuransi, sehingga disesuaikan dengan kualifikasi yang harus dimiliki oleh agen itu sendiri terkait asuransi syariah.

Adapun skripsi yang keempat, memiliki perbedaan yang sangat jelas dengan penelitian ini, terkait metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dan permasalahan yang diteliti terkait akad dan komisi agen asuransi berdasarkan hukum Islam.

Dari beberapa judul di atas, penulis ingin mengkaji secara lebih mendalam terkait tingkat kemampuan dan pengetahuan agen terkait asuransi syariah dengan judul: Analisis Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Pada Agen Asuransi Syariah Di PT Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.

Lebih ringkasnya, penelitian-penelitian di atas dirangkum dalam tabel 2.2 berikut ini:

Tabel 2.2
PONTOROGO

Pemetaan Penelitian Terdahulu

No.	Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1.	Irma Nur Hastuti Shaalihah, “Pemahaman Dan Implementasi Agen Terhadap	a. Berlokasi di perusahaan asuransi syariah b. Subjek penelitian	a. Penelitian kualitatif (deskriptif analitik) b. Untuk mengetahui	a. 80% agen AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Yogyakarta telah

	Etika Bisnis Asuransi Syariah (Studi di Bumiputera 1912 Syari'ah Cabang Yogyakarta)".	agen asuransi syariah	pemahaman dan implementasi agen terhadap etika bisnis Islami dan kode etik keagenan	memahami etika pemasaran, prinsip-prinsip syariah dan kode etik keagenan secara teori. b. Namun dalam implementasinya, masih terdapat perilaku dan sikap para agen yang kurang sesuai dengan etika bisnis dan kode etik keagenan di AJB Bumiputera 1912 Syariah
2.	Ikromullah Ramadhan, "Pemahaman	a. Penelitian kuantitatif (deskriptif	a. Subjek penelitiannya masyarakat	a. Tingkat pemahaman masyarakat

	Masyarakat Pedesaan Terhadap Asuransi Syariah (Studi dan Analisis Pada Desa Dukupuntang Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon)”	analitik) b. Mengukur tingkat pemahaman asuransi syariah c. Variabel yang digunakan sama yaitu asuransi syariah	pedesaan desa Dukupuntang, Cirebon b. Mengukur faktor pendukung dan penghambat pemahaman masyarakat pedesaan c. Menggunakan teori sosial mekanik Emile Durkheim d. Indikator yang digunakan berbeda (persepsi, pengetahuan, kesadaran, ketertarikan, dan keikutsertaan)	terhadap asuransi syariah masih rendah. b. Faktor yang menghambat tingkat pemahaman tersebut adalah faktor sosialisasi yang rendah dan terbatasnya akses informasi mengenai asuransi syariah, sedangkan faktor pendukung pemahaman tersebut adalah faktor pendidikan
3.	Ario Wariesta, “Pemahaman	a. Penelitian kuantitatif	a. Subjek penelitiannya	a. Pemahaman pengusaha kecil

	Pengusaha Kecil Terhadap Asuransi Syariah (Studi Pada Para pengusaha Kecil Di Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan)”	(deskriptif analitik) b. Mengukur tingkat pemahaman asuransi syariah c. Variabel yang digunakan sama yaitu asuransi syariah	pengusaha kecil kecamatan Ciputat, Tangerang Selatan b. Mengukur faktor penghambat pemahaman pengusaha kecil	terhadap asuransi syariah adalah cukup paham dengan nilai 60,67%. b. Faktor yang mempengaruhi pemahaman adalah faktor sosialisasi dan faktor pendidikan.
4.	Rini Juliatur, “Analisis Islam Terhadap Keagenan Pada Asuransi Jiwa Di Kantor Pemasaran Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo”	a. Subjek penelitian sama-sama agen asuransi b. Lokasi penelitian di Prudential Life Assurance cabang Ponorogo	a. Metode penelitian kualitatif b. Menganalisis akad dan komisi agen berdasarkan hukum Islam	a. Akad yang terjadi antara perusahaan asuransi jiwa Prudential dengan peserta adalah <i>wakalah bil ujah</i> dan dalam hukum Islam diperbolehkan b. Adapun untuk

				<p>komisi agen dalam akad ialah peserta sebagai pemberi kuasa kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan (<i>fee</i>) dari premi yang dibayarkan peserta kepada perusahaan dan hal tersebut dalam hukum Islam juga diperbolehkan</p>
--	--	--	--	--

Sumber: Data yang diolah

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang akan peneliti gunakan adalah jenis penelitian survei untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan), dengan mengedarkan kuesioner dan wawancara terstruktur untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden.⁶¹ Penelitian ini merupakan penelitian non eksperimen karena tidak dimaksudkan untuk mengetahui ada tidaknya akibat dari sesuatu yang diteliti.⁶² Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif analitik. Dikatakan kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan dianalisis menggunakan statistik⁶³ serta deskriptif analitik yaitu proses pencarian jawaban atas pertanyaan penelitian dengan menggunakan persentase atas jawaban-jawaban responden, kemudian adanya analisis sederhana untuk statistik deskriptif berupa pencarian nilai frekuensi.⁶⁴

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 6.

⁶² Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 207.

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 7.

⁶⁴ Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), 69.

B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Dalam penelitian ini variabel penelitian yang digunakan hanya satu, yaitu variabel independen (X) atau asuransi syariah yang dilihat dari tiga aspek meliputi aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik sebagai sub variabel.

Berikut adalah penjelasan mengenai definisi konsep-konsep penelitian yang akan dituangkan dalam definisi operasional pada masing-masing sub variabel yang digunakan.

Tabel 3.1

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Sub Variabel	Indikator	Sumber
1.	Pemahaman Asuransi Syariah (X)	Kemampuan seseorang dalam mengartikan, menafsirkan atau menyatakan sesuatu dengan caranya sendiri tentang pengetahuan yang diterimanya	Aspek Kognitif	Pengetahuan Agen: - Pengertian - Hukum - Akad - Asas - Prinsip	Wariesta, "Pemahaman Pengusaha Kecil," 34.

2.			Aspek Afektif	Sikap Agen: - Hukum - Akad - Asas - Prinsip	Wariesta, “Pemahaman Pengusaha Kecil,” 34.
3.			Aspek Psikomotorik	Tindakan Agen: - Keputusan - Menyampaikan kepada orang lain	Wariesta, “Pemahaman Pengusaha Kecil,” 35.

Sumber: Ario Wariesta, “Pemahaman Pegusaha Kecil Terhadap Asuransi Syariah (Studi Pada Para pengusaha Kecil Di Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan)”

C. Populasi Dan Sampel

Populasi adalah sumber data dalam penelitian tertentu yang memiliki jumlah banyak dan luas.⁶⁵ Dalam penelitian ini, populasinya adalah seluruh agen asuransi syariah Prudential cabang Ponorogo yang berjumlah sekitar 100 orang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu *simple random sampling* yang merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan kesempatan yang sama kepada populasi untuk dijadikan sampel.⁶⁶

⁶⁵ *Ibid.*, 137.

⁶⁶ *Ibid.*, 146.

Namun mengingat keterbatasan peneliti, serta kesulitan peneliti untuk menjangkau atau menghubungi seluruh agen asuransi syariah, karena tidak semua agen berada di kota Ponorogo, maka peneliti memutuskan untuk mengambil sampel sebanyak 30% dari populasi yang ada. Artinya, sampel yang digunakan sebanyak 30 orang agen.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh berdasarkan pengukuran secara langsung oleh peneliti dari sumbernya.⁶⁷ Dikatakan data primer karena data yang dibutuhkan dalam penelitian ini berkaitan dengan pemahaman agen syariah Prudential dari segi aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik dengan melakukan penyebaran angket secara langsung kepada para agen.

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data primer yaitu sumber pertama di mana sebuah data dihasilkan.⁶⁸ Dalam penelitian ini sumber datanya berasal dari responden atau agen syariah Prudential serta data yang berasal dari pihak manajemen operasional Prudential cabang ponorogo untuk memberikan gambaran umum terkait responden dan lokasi penelitian.

⁶⁷ Zainal Mustafa EQ, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 92.

⁶⁸ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi: Format-Format Kuantitatif Dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen Dan Pemasaran* (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 129.

E. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, sehingga instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah dengan penyebaran angket/kuesioner terkait dengan pemahaman asuransi syariah yang harus dikuasai oleh agen dan melakukan wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur artinya peneliti telah mengetahui dengan pasti apa informasi yang ingin digali dari responden sehingga peneliti telah membuat daftar pertanyaan yang pasti dan tersusun secara sistematis.⁶⁹ Wawancara dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui informasi lebih detail terkait agen asuransi syariah dan gambaran umum lokasi penelitian.

Kuesioner yang dipilih adalah kuesioner tertutup, di mana dalam kuesioner tersebut tugas responden adalah memilih satu atau lebih kemungkinan-kemungkinan jawaban yang telah disediakan. Jadi, cara menjawab sudah diarahkan dan kemungkinan jawabannya sudah ditetapkan.⁷⁰ Karena penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman asuransi syariah agen asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik, maka pertanyaan-pertanyaan yang diberikan tentunya berkaitan erat dengan indikator-indikator pemahaman asuransi syariah yang harus dikuasai oleh seorang agen asuransi syariah dari segi kognitif, afektif, dan psikomotorik.

⁶⁹ Suryani dan Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2015), 183.

⁷⁰ *Ibid.*, 160.

Jumlah instrumen yang digunakan dalam penelitian tergantung pada jumlah variabel yang diteliti.⁷¹ Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan jumlah variabel yaitu:

1. Instrumen untuk mengukur tingkat pemahaman asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif
2. Instrumen untuk mengukur tingkat pemahaman asuransi syariah berdasarkan aspek afektif
3. Instrumen untuk mengukur tingkat pemahaman asuransi syariah berdasarkan aspek psikomotorik

Ketiga instrumen di atas merupakan penjabaran dari indikator variabel aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik. Skala pengukuran yang digunakan adalah skala Likert di mana jawaban setiap item instrumen mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif dengan pemberian skor⁷², yaitu:

- Sangat Tidak Setuju, diberi skor 1
- Tidak Setuju, diberi skor 2
- Netral/Ragu-ragu, diberi skor 3
- Setuju, diberi skor 4
- Sangat Setuju, diberi skor 5

Instrumen penelitian harus dilakukan uji validitas dan reliabilitas terlebih dahulu untuk mengetahui apakah instrumen yang dipilih tepat untuk mendapatkan data.

⁷¹ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2016), 92.

⁷² *Ibid.*, 93.

1. Uji Validitas

Validitas atau kesahihan suatu instrumen adalah ukuran seberapa tepat instrumen itu mampu menghasilkan data sesuai dengan ukuran yang sesungguhnya yang ingin diukur.⁷³ Uji validitas dari suatu instrumen dilakukan dengan cara menghitung harga koefisien korelasi sederhana (*Pearson Correlation*) antara skor masing-masing butir dengan skor total dari butir-butir tersebut sebagai kriterianya.⁷⁴ Rumus yang digunakan adalah:⁷⁵

$$r_{\text{hitung}} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2][n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}}$$

Jika $r_{\text{hitung}} >$ atau $= r_{\text{tabel}}$ maka butir yang diuji dikatakan valid. Adapun jika $r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$ maka butir yang diuji dikatakan tidak valid.⁷⁶ Pada penelitian ini tabel dengan $N=30$ pada signifikansi 5% ditemukan r_{tabel} sebesar 0,361, jika r_{hitung} dari uji validitas lebih besar dari r_{tabel} tersebut maka butir yang diuji dikatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah ukuran yang menunjukkan seberapa tinggi suatu instrumen dapat dipercaya atau dapat diandalkan, artinya reliabilitas menyangkut ketepatan (dalam pengertian konsisten) alat ukur. Jadi, jika suatu set objek yang sama diukur berkali-kali dengan alat ukur

⁷³ Mustafa, *Mengurai Variabel*, 164.

⁷⁴ *Ibid.*, 168.

⁷⁵ Sofyan Siregar, *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), 75.

⁷⁶ Wariesta, "Pemahaman Pengusaha Kecil", 35.

yang sama, dan hasilnya adalah sama, maka instrumen yang bersangkutan mempunyai derajat reliabilitas yang tinggi.⁷⁷

Suatu kuesioner dikatakan reliabilitas jika *Cronbach's Alpha* > 0,60 dan dikatakan tidak reliabel jika *Cronbach's Alpha* < 0,60. Rumus uji reliabilitas menggunakan rumus *Alpha*⁷⁸ adalah sebagai berikut:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

F. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengukur sejauh mana agen asuransi syariah dapat memahami asuransi syariah, yang tentunya melibatkan agen asuransi syariah Prudential Life Assurance Ponorogo. Data yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner berupa data kuantitatif, yang telah melalui uji validitas dan reliabilitas untuk selanjutnya dilakukan analisis deskriptif.

Analisis deskriptif membahas bagaimana merangkum sekumpulan data dalam bentuk yang mudah dibaca dan cepat memberikan informasi yang disajikan dalam bentuk tabel grafik, nilai pemusatan dan nilai penyebaran, setelah itu, dilakukan uji normalitas yang dilanjutkan dengan analisis pengkategorian tingkat pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi

⁷⁷ Mustafa, *Mengurai Variabel*, 224.

⁷⁸ Siregar, *Statistik Parametrik*, 87.

syariah.⁷⁹ Rumus yang digunakan dalam analisis data statistik deskriptif persentase adalah sebagai berikut:

$$DP = \frac{n}{N} \times 100\%$$

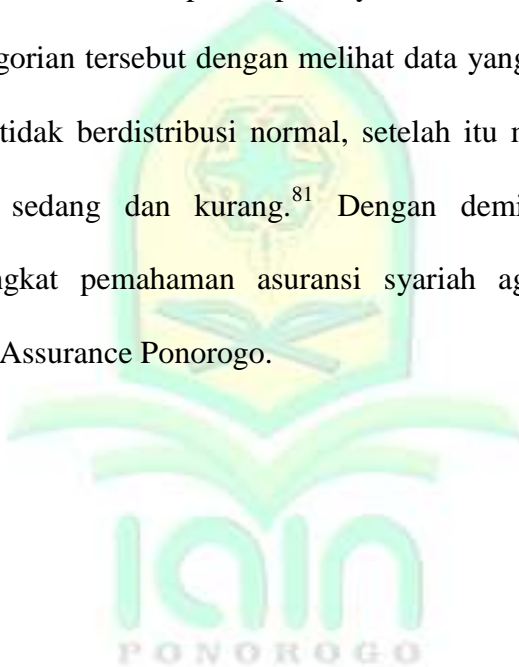
Keterangan:

DP = Deskriptif Persentase (%)

n = Skor empirik (Skor yang diperoleh)

N = Skor ideal untuk setiap item pertanyaan⁸⁰

Pengategorian tersebut dengan melihat data yang berdistribusi normal dan data yang tidak berdistribusi normal, setelah itu mengkategorikan data menjadi baik, sedang dan kurang.⁸¹ Dengan demikian, peneliti dapat mengetahui tingkat pemahaman asuransi syariah agen asuransi syariah Prudential Life Assurance Ponorogo.



⁷⁹ Wariesta, "Pemahaman Pengusaha Kecil," 38.

⁸⁰ Bagus Trianjaya, "Persepsi Siswa Terhadap Pelaksanaan Pembelajaran Teori Di Sekolah Bertaraf Internasional (SBI) SMKN 2 Yogyakarta Dan SMKN 2 Wonosari" *Artikel Ilmiah* (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2012), 8.

⁸¹ Wariesta, "Pemahaman Pengusaha Kecil," 38.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Asuransi Jiwa Prudential

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) didirikan pada tahun 1995 dengan nama *PT Prudential Banch Bali Life Assurance (PBBL)* pada tanggal 2 November 1995, yang merupakan hasil merger antara Prudential dan Bank Bali Indonesia. Kantor pemasaran pertamanya berdiri pada Oktober 1996 di Gedung Artha Graha Building.⁸²

Prudential Indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Indonesia Nomor: 241/KMK.017/1995 tanggal 1 Juni 1995 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor: S.191/MK.6/2001 tanggal 6 Maret 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S.614/MK.6/2001 tanggal 23 Oktober 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S-9077/BL/2008 tanggal 19 Desember 2008. Perusahaan juga memiliki izin usaha Unit Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan Nomor KEP 167/KM.10/2007 yang dikeluarkan pada tanggal 20 Agustus 2007.

Sejak peluncuran produk asuransi terkait investasi (unit link) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin

⁸² <https://www.prudential.co.id>, di akses pada tanggal 8 Januari 2018 Pukul 10.24 WIB.

pasar untuk kategori produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis Syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya.

Sampai dengan 31 Desember 2016, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam, dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih dari 2,4 juta nasabah melalui lebih dari 260.000, tenaga pemasar berlisensi di 393 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali.⁸³

Pada *Insurance Award 2017* Media Asuransi yang diselenggarakan oleh Majalah Media Asuransi. Sebanyak 33 *Best Insurance 2017* diberikan kepada perusahaan-perusahaan asuransi jiwa, asuransi umum, reasuransi, dan asuransi syariah berdasarkan kinerja keuangan per Desember 2016. Penghargaan *Best Life Insurance 2017* Ekuitas Rp 2,5 Triliun ke atas diberikan kepada PT. Prudential Life Assurance. Beberapa pencapaian bisnis kunci sampai 31 Desember 2016:

1. Total pendapatan premi: Rp 26,5 triliun
2. Total kontribusi dana *tabarru'*: Rp 2,2 triliun

⁸³*Ibid.*,

3. Total aset: Rp 64,2 triliun
4. Total dana kelolaan: Rp 54,4 triliun
5. Total klaim dibayarkan: Rp 9,9 triliun
6. *Risk-Based Capital* (RBC): 1.061% (di atas ketentuan Pemerintah sebesar 120%).⁸⁴

PT. Prudential Life Assurance di Ponorogo yang beralamatkan di Jalan Soekarno Hatta No. 216, merupakan kantor keagenan resmi pertama di Ponorogo yang berdiri pada Februari tahun 2014 dengan nama kantor Unit PZI-*Pru Future Team* Ponorogo yang dipimpin oleh Bapak Jajang Fataro Akbar bersama istri yang bernama Bu Marisa, yang juga merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) *Pru Future Team* kantor cabang dari kantor pusat di Yogyakarta. Adapun kantor pusat untuk seluruh Prudential Indonesia berada di Prudential Tower yang beralamatkan di Jalan Jenderal Sudirman Kav. 79 Jakarta. Kantor keagenan PT. *Prudential Life Assurance* di Ponorogo ini terbilang masih baru berdiri, karena sebelumnya belum ada Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) PT. *Prudential Life Assurance* di karesidenan Madiun.

Kantor keagenan PT. *Prudential Life Assurance* di Ponorogo memiliki sekitar 5 pegawai yang bekerja di dalamnya dan melingkupi seluruh agen se-karesidenan Madiun bahkan di luar Madiun juga dilayani. Jam kerja pegawai dibagi menjadi dua, yaitu pada hari Senin-

⁸⁴ *Ibid.*,

Jum'at mulai pukul 08.30 s/d 16.00 WIB. Dan pada hari Sabtu mulai pukul 08.30 s/d 12.00 WIB.⁸⁵

2. Visi, Misi dan Motto Prudential Life Assurance

a. Visi

Menjadi Perusahaan Nomor Satu di Asia dalam hal:

- 1) Melayani nasabah
- 2) Memberikan hasil terbaik bagi pemegang nasabah
- 3) Memperkerjakan orang-orang yang baik

b. Misi

"Menjadi perusahaan Jasa Keuangan Ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan sempurna, produk berkualitas, tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi, serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan."

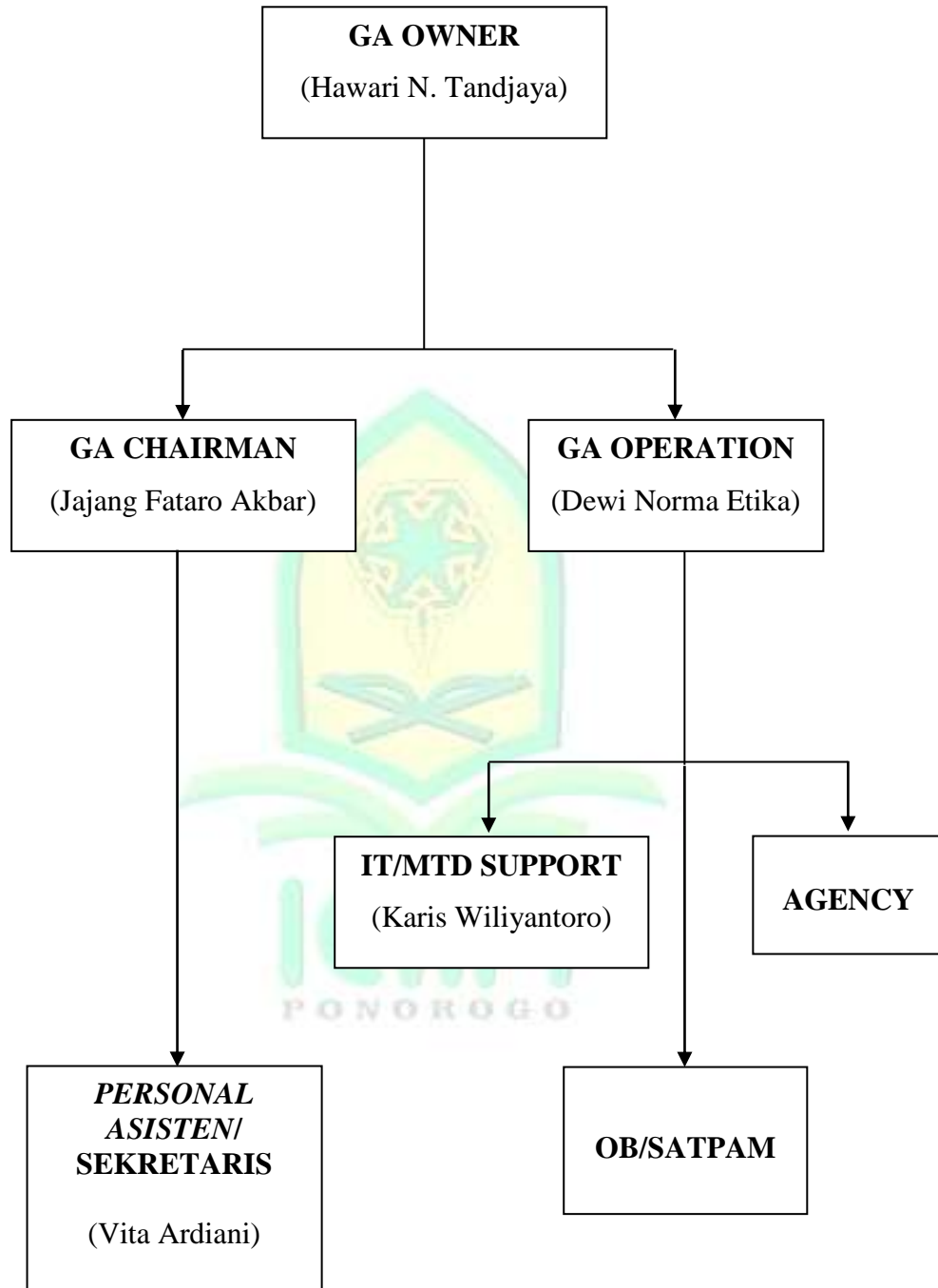
c. Motto

"Hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, dan hanya dengan memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai dengan yang diharapkan."⁸⁶

⁸⁵ Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo, 11 September 2017.

⁸⁶ *Ibid.*,

3. Struktur Organisasi Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo⁸⁷



⁸⁷ Dewi Norma Etika, *Wawancara*, Ponorogo, 11 September 2017.

4. Produk-Produk Asuransi Jiwa Prudential Life Assurance

a. *PRUlink Assurance Account*

PRUlink Assurance Account adalah produk asuransi jiwa terkait investasi dengan pembayaran premi secara berkala yang memberikan fleksibilitas yang memungkinkan nasabah sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, premi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Bahkan, nasabah juga bisa menambahkan produk asuransi tambahan seperti:

- 1) *PRUhospital and surgical cover plus*
- 2) *PRUmed cover*
- 3) *PRUprime healthcare*
- 4) *PRUcrisis cover 34*
- 5) *PRUmultiple crisis cover*
- 6) *PRUcrisis income*
- 7) *PRUjuvenile crisis cover*
- 8) *PRUearly stage crisis cover plus*
- 9) *PRUlink term*
- 10) *PRUpayor 33*, dan lain-lain.

- b. Minimum premi bulanan yang dibayarkan adalah Rp 400.000. untuk usia masuk tertanggung/peserta yaitu 1-70 tahun (ulang tahun berikutnya). Sementara masa perlindungannya sampai dengan jika tertanggung meninggal dunia sebelum berusia 99 tahun atau menderita cacat total dan tetap setelah usia 6 tahun dan sebelum usia

70 tahun.⁸⁸ Hal ini juga berlaku untuk produk *PRUlink Syariah Assurance Account*.

c. *PRUlink Syariah Assurance Account*

PRUlink Syariah Assurance Account adalah produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi yang memberikan perlindungan sekaligus potensi mendapatkan hasil investasi yang sesuai dengan kebutuhan dan pilihan dana investasi nasabah yang juga dirancang untuk memberikan fleksibilitas yang dapat memenuhi kebutuhan dalam setiap tahapan kehidupan nasabah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam *PRUlink Syariah Assurance Account* juga terdapat pilihan manfaat produk asuransi tambahan yaitu:

- 1) *PRUcrisis cover syariah 34*
- 2) *PRUpersonal accident death syariah*
- 3) *PRUmed cover syariah*
- 4) *PRUhospital and surgical cover plus syariah*
- 5) *PRUpayor syariah 33*
- 6) *PRUlink term syariah*
- 7) *PRUcrisis income syariah*
- 8) *PRUjuvenile crisis cover syariah*
- 9) *PRUprime healthcare syariah,*
- 10) *PRUwaiver syariah 33, dan lain-lain.*⁸⁹

⁸⁸ <https://www.prudential.co.id>, di akses pada tanggal 8 Januari 2018 Pukul 10.24 WIB.

⁸⁹ *Ibid.*,

B. Uji Validitas dan Reliabilitas

Keseluruhan item dalam penelitian berjumlah 23 butir pernyataan, yang telah dilakukan uji validitas menggunakan aplikasi SPSS Versi 23 dan diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.1

Hasil Uji Validitas Instrumen

Variabel	Item	r Tabel	r Hitung	Keterangan
Aspek Kognitif (X1)	1	0,361	0,491	Valid
	2	0,361	0,282	Tidak Valid
	3	0,361	0,622	Valid
	4	0,361	0,630	Valid
	5	0,361	0,766	Valid
	6	0,361	0,848	Valid
	7	0,361	0,842	Valid
	8	0,361	0,817	Valid
	9	0,361	0,817	Valid
	10	0,361	0,768	Valid
Aspek Afektif (X2)	11	0,361	0,549	Valid
	12	0,361	0,579	Valid
	13	0,361	0,710	Valid
	14	0,361	0,598	Valid
	15	0,361	0,635	Valid
	16	0,361	0,805	Valid
	17	0,361	0,371	Valid
	18	0,361	0,512	Valid

Aspek Psikomotorik (X3)	19	0,361	0,811	Valid
	20	0,361	0,845	Valid
	21	0,361	0,854	Valid
	22	0,361	0,911	Valid
	23	0,361	0,925	Valid

Sumber: Data primer yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel 4.1 setelah dibandingkan antara r tabel dengan r hitung, dari keseluruhan item terdapat satu item pernyataan yang tidak valid yaitu item nomor 2 karena r hitung $<$ r tabel. Artinya bahwa, item nomor 2 tidak dapat mengukur aspek yang sama dengan pernyataan yang lain atau tidak valid. Untuk itu, harus dilakukan pengujian ulang, dengan menghilangkan item nomor 2 agar diperoleh data yang benar-benar valid.

Setelah dilakukan pengujian ulang, maka diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.2

Hasil Uji Validitas Instrumen

Variabel	Item	r Tabel	r Hitung	Keterangan
Aspek Kognitif (X1)	1	0,361	0,517	Valid
	3	0,361	0,702	Valid
	4	0,361	0,685	Valid
	5	0,361	0,804	Valid
	6	0,361	0,873	Valid
	7	0,361	0,852	Valid
	8	0,361	0,843	Valid

	9	0,361	0,843	Valid
	10	0,361	0,808	Valid
Aspek Afektif (X2)	11	0,361	0,549	Valid
	12	0,361	0,579	Valid
	13	0,361	0,710	Valid
	14	0,361	0,598	Valid
	15	0,361	0,635	Valid
	16	0,361	0,805	Valid
	17	0,361	0,371	Valid
	18	0,361	0,512	Valid
Aspek Psikomotorik (X3)	19	0,361	0,811	Valid
	20	0,361	0,845	Valid
	21	0,361	0,854	Valid
	22	0,361	0,911	Valid
	23	0,361	0,925	Valid

Sumber: Data primer yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, seluruh item pernyataan dinyatakan valid setelah menghilangkan item nomor 2, karena r hitung $>$ r tabel. Artinya bahwa seluruh item di atas, dapat mencerminkan ukuran yang sebenarnya untuk mengukur tingkat pemahaman agen terhadap asuransi syariah.

Selain dilakukan uji validitas instrumen, dalam suatu penelitian juga harus dilakukan uji reliabilitas untuk mengetahui apakah instrumen tersebut konsisten atau tidak yaitu meskipun digunakan berulang-ulang untuk mengukur objek yang sama harus menghasilkan ukuran yang sama.⁹⁰

⁹⁰ Mustafa, *Mengurai Variabel*, 223.

Uji reliabilitas instrumen dilakukan dengan bantuan aplikasi SPSS Versi 23, dengan hasil masing-masing variabel sebagai berikut:

Tabel 4.3

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Nilai Alpha	Keterangan
Aspek Kognitif	0,782	0,60	Reliabel
Aspek Afektif	0,742	0,60	Reliabel
Aspek Psikomotorik	0,820	0,60	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel 4.3, dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan dalam penelitian ini dinyatakan reliabel atau konsisten karena masing-masing variabel memiliki nilai *cronbach alpha* > 0,60.

C. Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah agen asuransi syariah prudential yang berjumlah 30 orang (agen yang terlibat secara aktif dalam kegiatan memasarkan asuransi syariah) yang akan diklasifikasikan berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, tingkatan jabatan agen dan komisi agen.

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.4

Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-Laki	10	33,30%
Perempuan	20	66,70%
Total	30	100%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, secara umum responden penelitian ini didominasi oleh responden perempuan yaitu sebesar 66,7% dan responden laki-laki berjumlah 33,3%.

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.5

Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
21-30 tahun	9	30%
31-40 tahun	13	43,30%
41-50 tahun	5	16,70%
> 50 tahun	3	10%
Total	30	100%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, secara umum responden penelitian ini didominasi oleh responden yang berusia 31-40 tahun dengan kisaran 43,3%, selanjutnya responden yang berusia 21-30 tahun berkisar 30%,

serta responden usia 41-50 tahun berkisar 16,7%, dan sisanya atau yang paling sedikit adalah responden dengan usia di atas 50 tahun berkisar 10%.

3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4.6

Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Persentase
SMA Sederajat	10	33,30%
Diploma I/II/III	5	16,70%
Sarjana (S1)	15	50%
Total	30	100%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan kategori ini, mayoritas responden berpendidikan Sarjana (S1) yaitu sekitar 50%, selanjutnya responden yang berpendidikan SMA Sederajat berkisar 33,3%, dan sisanya responden dengan pendidikan Diploma I/II/III berkisar 16,7%.

4. Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkatan Agen

Tabel 4.7

Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkatan Agen

Tingkatan Agen	Frekuensi	Persentase
<i>Agent</i>	26	86,70%
<i>Associate Agency Director (AAD)</i>	3	10%
<i>Agency Director (AD)</i>	1	3,30%

Total	30	100%
--------------	-----------	-------------

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

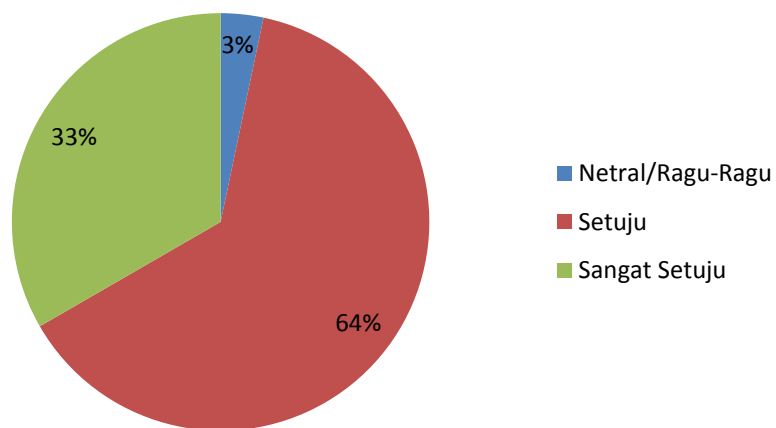
Dari tabel di atas, responden dalam penelitian ini mayoritas berada pada tingkatan *Agent* dengan jumlah 26 orang atau sekitar 86,7%. Sementara untuk responden dengan jabatan *Assosiate Agency Director* (AAD) berjumlah 3 orang atau 10%. Sisanya yaitu 3,3% atau 1 orang responden berada pada tingkatan *Agency Director* (AD).

D. Tingkat Pemahaman Agen Asuransi Syariah terhadap Asuransi Syariah

1. Pemahaman Berdasarkan Aspek Kognitif (Pengetahuan)

Diagram 4.1

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pengertian Asuransi Syariah



Berdasarkan hasil olah data yang disajikan dalam diagram di atas, menunjukkan bahwa sebesar 33% agen sangat setuju bahwa asuransi syariah dapat menanggulangi risiko berdasarkan syariat Islam, dan

sebanyak 64% agen lainnya juga setuju dengan hal tersebut. Adapun sisanya yaitu 3% agen menyatakan netral tentang asuransi syariah dapat menanggulangi risiko berdasarkan syariat Islam.

Melihat persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas agen asuransi syariah atau sebanyak 97% memahami dengan sangat baik bahwa asuransi syariah mampu menanggulangi risiko berdasarkan syariat Islam. Sementara untuk sisanya sebesar 3% agen masih ragu-ragu atau kurang yakin dan kurang memahami apakah asuransi syariah mampu menanggulangi risiko berdasarkan syariat Islam.

Diagram 4.2

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Asuransi Syariah

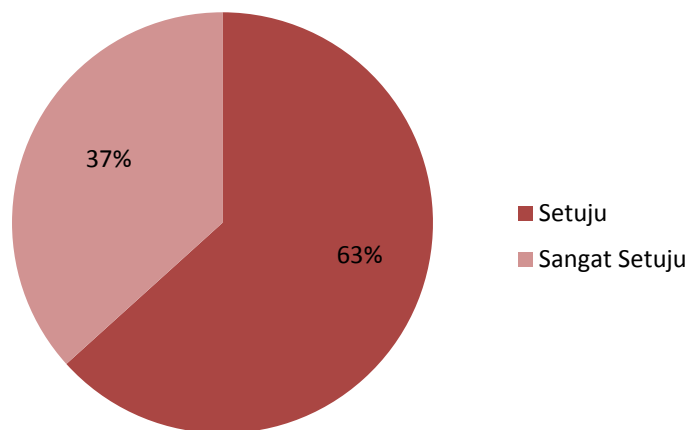


Diagram di atas menyajikan informasi tentang pemahaman agen asuransi syariah terhadap dasar hukum asuransi syariah. sebanyak 37%

agen asuransi menyatakan sangat setuju bahwa asuransi syariah memiliki sumber hukum yang jelas yaitu Al-Quran dan Hadith. Sementara sisanya sebanyak 63% menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut.

Melihat persentase yang disajikan diagram di atas, dapat disimpulkan bahwa seluruh agen asuransi syariah memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum yang dimiliki oleh Asuransi syariah yang bersumber dari Al-Quran dan *Hadith*.

Diagram 4.3

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Operasional Asuransi Syariah

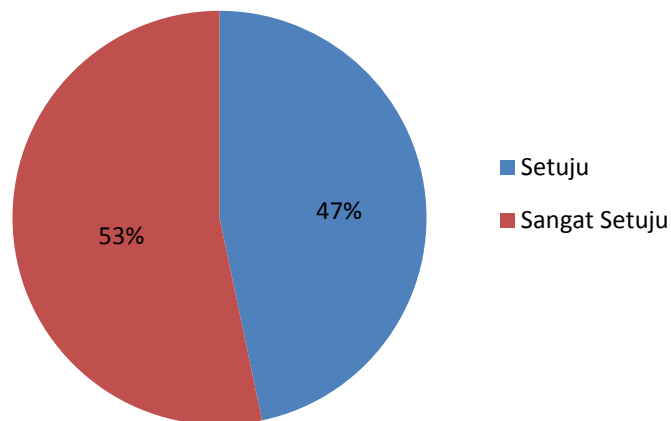


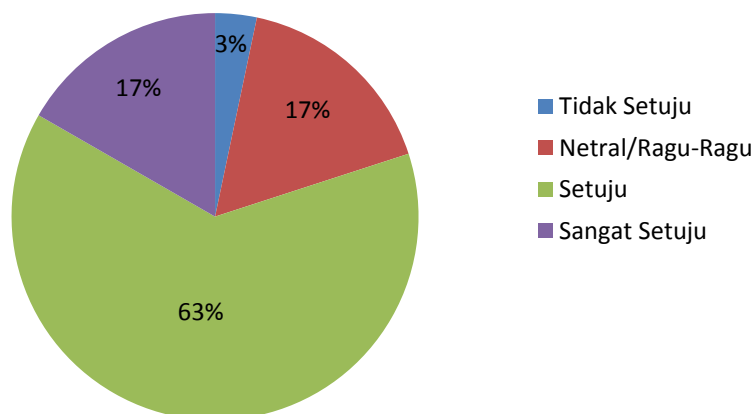
Diagram di atas menyajikan informasi terkait pemahaman responden terhadap dasar hukum operasional asuransi syariah. Ada dua jawaban yang diberikan oleh responden, yaitu sekitar 47% responden menyatakan setuju dan lainnya sebanyak 53% menyatakan sangat setuju

bahwa operasional asuransi syariah menggunakan pedoman fatwa DSN-MUI. Dari persentase tersebut, menunjukkan bahwa agen asuransi syariah mengetahui dengan sangat baik tentang pedoman operasional yang digunakan oleh asuransi syariah.

Diagram 4.4

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

Mushārah dalam Investasi Asuransi Syariah



Pada diagram di atas, mayoritas agen atau 63% menyatakan setuju bahwa investasi asuransi syariah menggunakan akad *mushārah*, 17% menyatakan sangat setuju, 17% lainnya menyatakan netral/ragu-ragu dan sisanya sebanyak 3% menyatakan tidak setuju. Dalam hal ini, jawaban dari agen sangat bervariasi karena memang akad yang digunakan dalam investasi asuransi syariah sangat beragam yang salah satunya adalah *mushārah*.

Dari persentase di atas, menunjukkan bahwa mayoritas agen asuransi syariah atau sekitar 80% memahami dengan baik jika akad yang digunakan dalam asuransi syariah adalah akad *mushārah*. Adapun sisanya sebanyak 20% belum memahami atau bahkan tidak mengetahui jika akad *mushārah* digunakan dalam investasi asuransi syariah.

Diagram 4.5

**Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad
Tabarru' dan *Tijārah* dalam Asuransi Syariah**

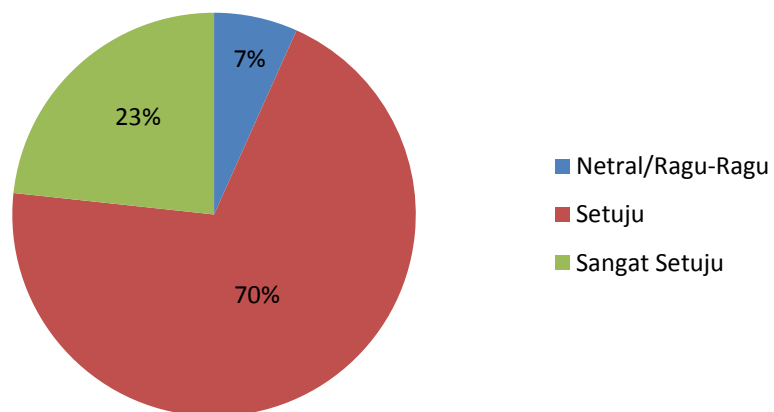


Diagram di atas, menyajikan informasi terkait pemahaman responden/agen terhadap penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah. Mayoritas responden atau sekitar 23% menyatakan sangat setuju, 70% menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 7% menyatakan netral/ragu-ragu jika asuransi syariah menggunakan akad *tabarru'* dan *tijārah*.

Berdasarkan persentase tersebut, menunjukkan bahwa mayoritas agen atau sekitar 93% memahami dengan baik jika asuransi syariah menggunakan akad *tabarru'* dan *tijārah*. Adapun untuk 7% agen lainnya belum memahami atau mengetahui jika asuransi syariah menggunakan akad *tabarru'* dan *tijārah*.

Diagram 4.6

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pertanggung secara Kolektif dalam Asuransi Syariah

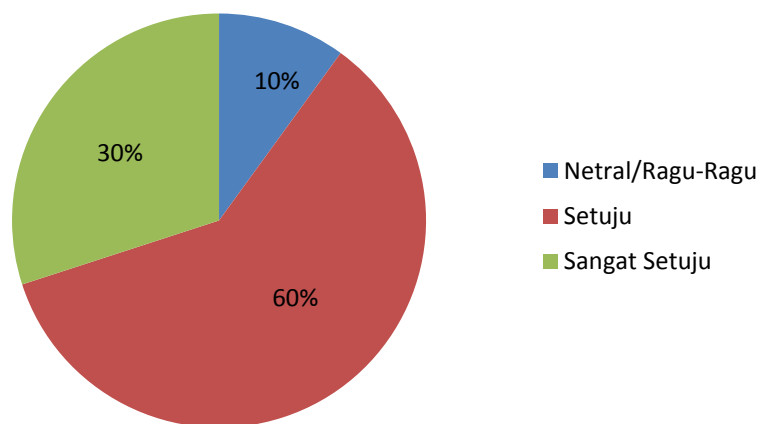


Diagram di atas menyajikan informasi pemahaman responden/agen tentang pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah. Hasil yang didapatkan adalah sebanyak 30% agen menyatakan sangat setuju, 60% agen menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 10% menyatakan netral/ragu-ragu jika dalam asuransi syariah pertanggung risikonya dilakukan secara kolektif.

Berdasarkan persentase tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pemahaman mayoritas atau sekitar 90% agen tentang pertanggung jawaban secara kolektif dalam asuransi syariah cukup baik. Adapun untuk 10% agen lainnya belum memahami atau mengetahui jika dalam asuransi syariah pertanggung jawaban risikonya dilakukan secara kolektif.

Diagram 4.7

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Rasa Solidaritas dan Empati Antarsesama dalam Asuransi Syariah

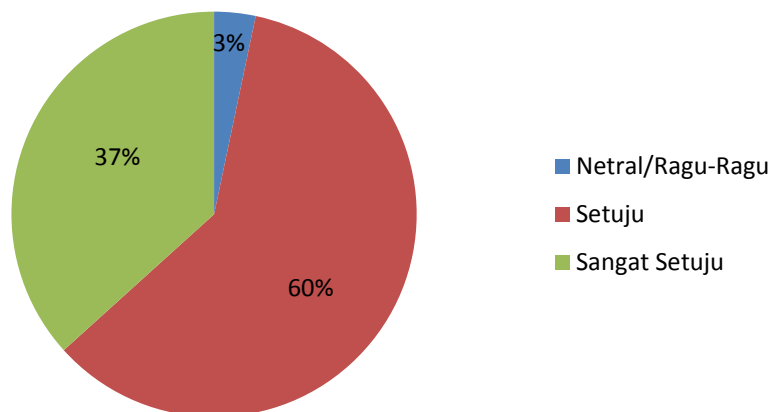


Diagram di atas menyajikan informasi tentang adanya rasa solidaritas dan empati terhadap sesama dalam asuransi syariah. Hasil yang didapatkan adalah sebanyak 37% responden menyatakan sangat setuju, 60% menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden atau sebanyak 97% agen memahami dengan baik

apabila menggunakan asuransi syariah akan menumbuhkan rasa solidaritas dan juga rasa empati terhadap sesama. Adapun untuk 3% agen lainnya belum memahami atau mengetahui jika dengan menggunakan asuransi syariah akan menumbuhkan rasa solidaritas dan empati terhadap sesama.

Diagram 4.8

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Profit Investasi Dana Nasabah Dibagi Sesuai Nisbah yang Disepakati

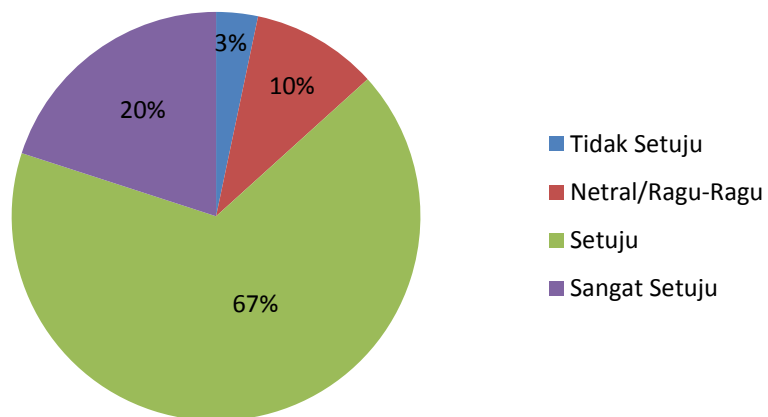


Diagram di atas menunjukkan pemahaman responden tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang disepakati. Hasil yang didapat adalah sebanyak 20% menyatakan sangat setuju, 67% menyatakan setuju, 10% menyatakan netral/ragu-ragu dan sisanya sebanyak 3% menyatakan tidak setuju.

Berdasarkan persentase tersebut, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden atau sekitar 87% agen asuransi syariah memahami

dengan baik terkait pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Adapun untuk sisanya sebanyak 13% agen asuransi syariah belum memahami atau mengetahui jika terdapat pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati.

Diagram 4.9

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Adanya Asas Keadilan dalam Pembagian Keuntungan Investasi Asuransi Syariah

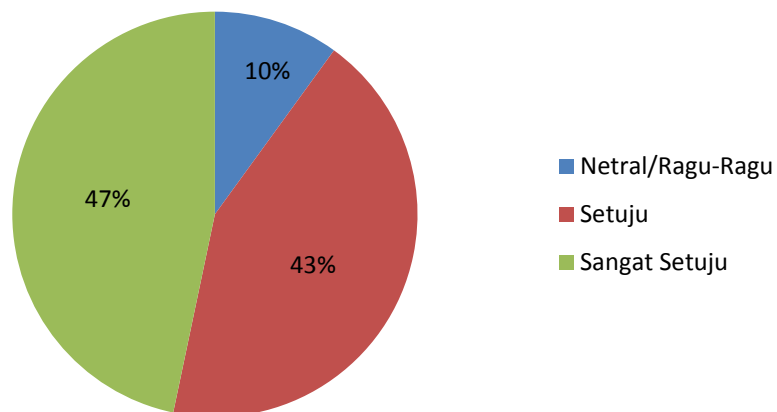


Diagram di atas menyajikan informasi pemahaman agen tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 47% agen menyatakan sangat setuju, 43% menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 10% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase tersebut, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden atau sekitar 90% agen memahami dengan baik

adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. adapun untuk sisanya sekitar 10% agen belum memahami atau mengetahui tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah.

2. Pemahaman Berdasarkan Aspek Afektif (Sikap)

Diagram 4.10

Deskripsi Sikap Responden tentang Kesukaan terhadap Asuransi

Syariah karena Sesuai Syariat Islam

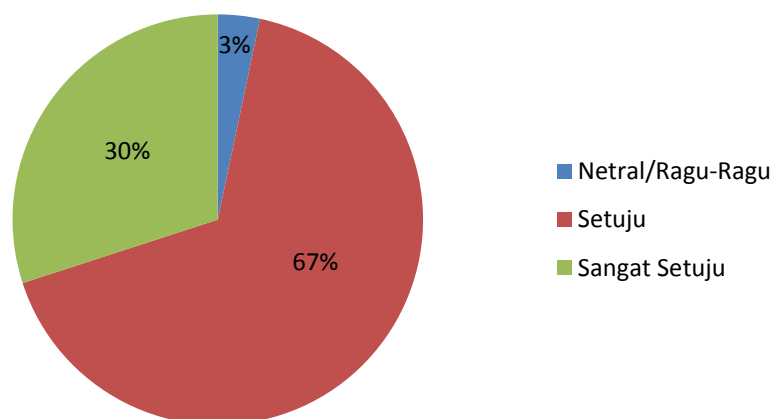


Diagram di atas menyajikan informasi tentang bagaimana kesukaan agen terhadap asuransi syariah karena sesuai dengan syariat Islam. Hasil yang didapatkan adalah sebanyak 30% menyatakan sangat setuju, 67% menyatakan setuju dan sisanya 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas agen asuransi syariah atau sekitar 97% menyukai asuransi syariah karena sesuai dengan syariat Islam, di mana sebagian besar agen

memahami dengan baik bahwa asuransi syariah sesuai dengan syariat Islam. Adapun untuk agen lainnya sebanyak 3% masih ragu-ragu atau tidak yakin jika asuransi syariah memang sesuai dengan syariat Islam.

Diagram 4.11

Deskripsi Sikap Responden tentang Pengawasan OJK terhadap Operasional Asuransi Syariah

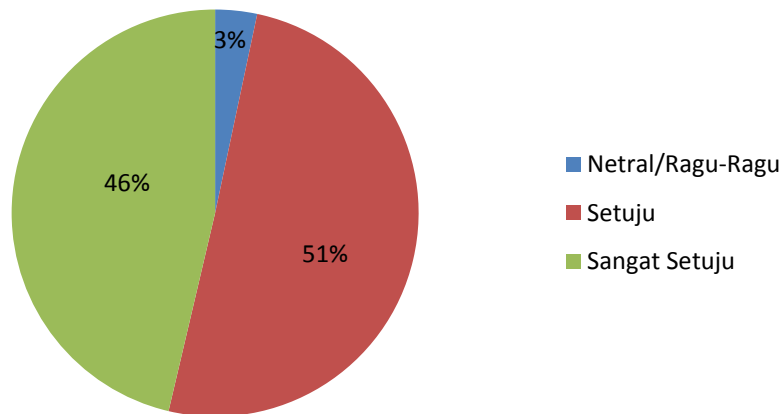


Diagram di atas menyajikan informasi tentang pengawasan OJK terhadap operasional usaha asuransi syariah. Hasil yang didapat adalah 46% responden menyatakan sangat setuju, 51% menyatakan setuju dan sisanya 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Persentase di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden atau sekitar 97% agen memahami, mengerti dan setuju jika pengawasan operasional usaha asuransi syariah diawasi oleh OJK. Sementara untuk 3% agen lainnya belum memahami dan mengetahui jika pengawasan operasional usaha asuransi syariah diawasi oleh OJK.

Diagram 4.12

**Deskripsi Sikap Responden tentang Tidak Adanya Pemisahan Dana
Tabarru' dan Investasi dalam Asuransi Syariah**

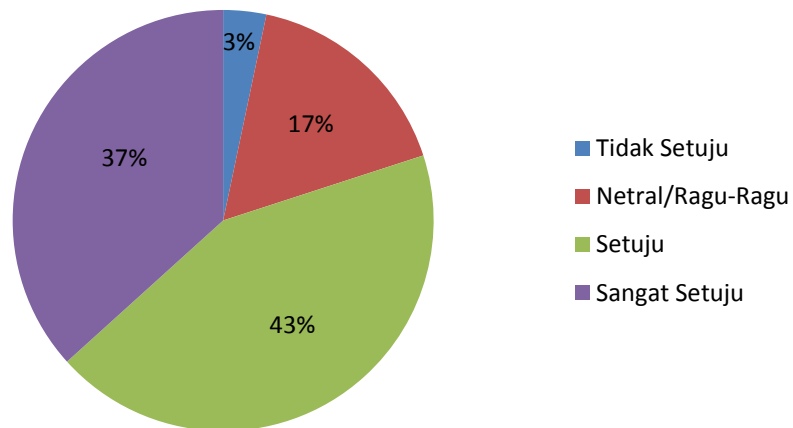


Diagram di atas menunjukkan sikap atau kepercayaan agen tentang tidak adanya pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Hasil yang didapatkan adalah 37% menyatakan sangat setuju, 43% menyatakan setuju, 17% menyatakan netral/ragu-ragu dan sisanya 3% menyatakan tidak setuju.

Berdasarkan persentase di atas, ditunjukkan bahwa mayoritas responden atau sekitar 80% agen tidak memahami adanya pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah, karena mereka justru menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa dalam asuransi syariah tidak ada pemisahan dana *tabarru'* dan investasi. Adapun untuk 17% agen lainnya masih ragu-ragu atau belum mengetahui ada atau tidaknya pemisahan dana dalam asuransi syariah dan hanya sebanyak 3% agen

saja yang memahami dengan baik bahwa dalam asuransi syariah terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi.

Diagram 4.13

Deskripsi Sikap Responden tentang Penanggungan Risiko dalam Asuransi Syariah secara Kolektif Lebih Meringankan Nasabah

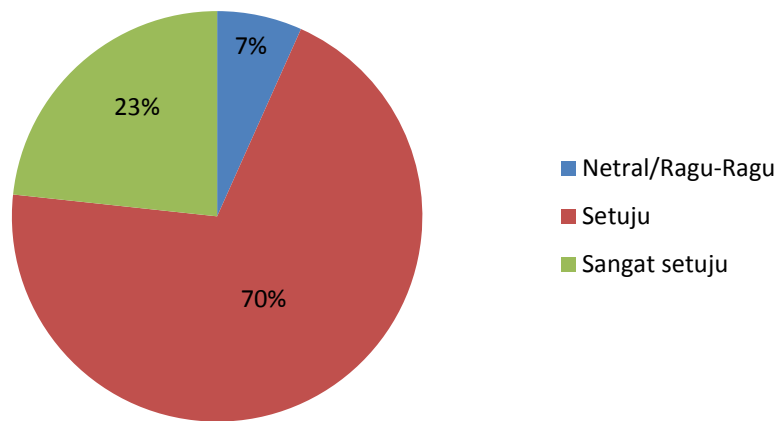


Diagram di atas menyajikan informasi tentang kesadaran responden bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 23% agen menyatakan sangat setuju, 70% menyatakan setuju dan sisanya 7% menyatakan netral/ragu-ragu.

Persentase di atas, menunjukkan bahwa mayoritas responden atau sekitar 93% agen menyadari dengan baik jika dengan pertanggung jawaban risiko secara kolektif akan lebih meringankan nasabah. Adapun untuk sisanya sebanyak 7% tidak yakin jika pertanggung jawaban risiko secara kolektif dalam asuransi syariah dapat lebih meringankan nasabah.

Diagram 4.14

**Deskripsi Sikap Responden tentang Pentingnya Tolong-Menolong
dalam Asuransi Syariah di Masa Depan**

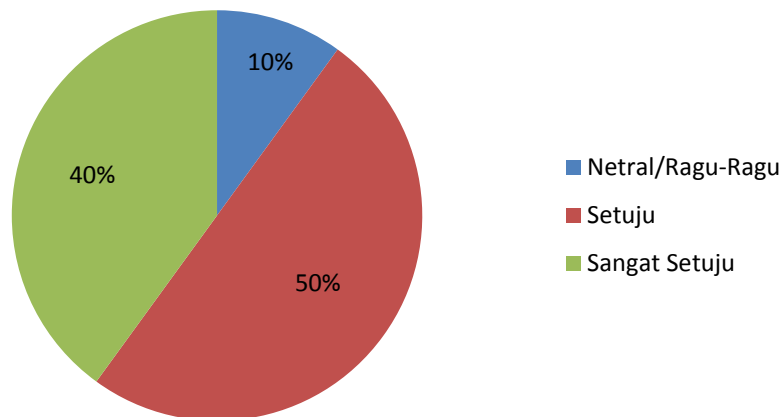


Diagram di atas menyajikan informasi tentang sikap agen terhadap pentingnya tolong-menolong melalui asuransi syariah di masa depan. Hasil yang didapat adalah sebanyak 40% responden menyatakan sangat setuju, sebanyak 50% menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 10% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas atau sekitar 90% agen menyadari akan pentingnya tolong-menolong melalui asuransi syariah di masa depan, karena tolong-menolong merupakan salah satu prinsip dalam asuransi syariah. Adapun untuk sisanya yaitu sebanyak 10% agen belum menyadari pentingnya asuransi syariah di masa depan.

Diagram 4.15

**Deskripsi Sikap Responden tentang Berinvestasi Melalui Asuransi
Syariah Lebih Aman dan Tenang**

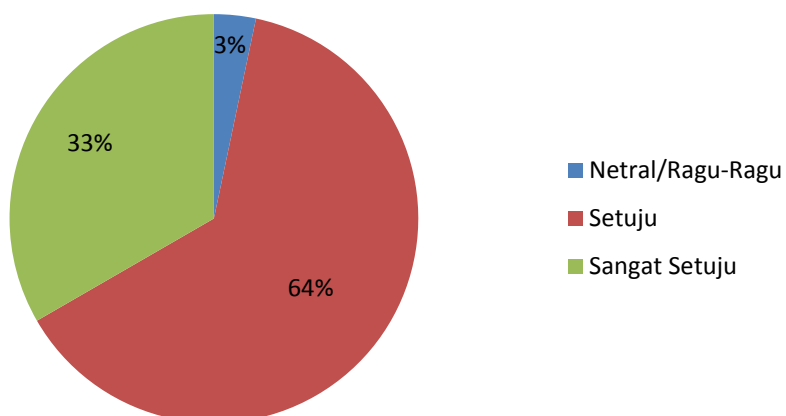


Diagram di atas menyajikan informasi tentang sikap agen terhadap adanya rasa aman dan tenang yang akan diperoleh ketika berinvestasi melalui asuransi syariah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 33% menyatakan sangat setuju, sebanyak 64% menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden atau sekitar 97% agen menyadari adanya rasa aman dan tenang ketika berinvestasi dalam asuransi syariah. adapun untuk sisanya sebanyak 3% belum menyadari atau masih ragu terkait keamanan dan ketenangan dalam berinvestasi melalui asuransi syariah.

Diagram 4.16

**Deskripsi Sikap Responden tentang Asuransi Syariah Terhindar
dari Unsur *Ribā* dan *Gharar***

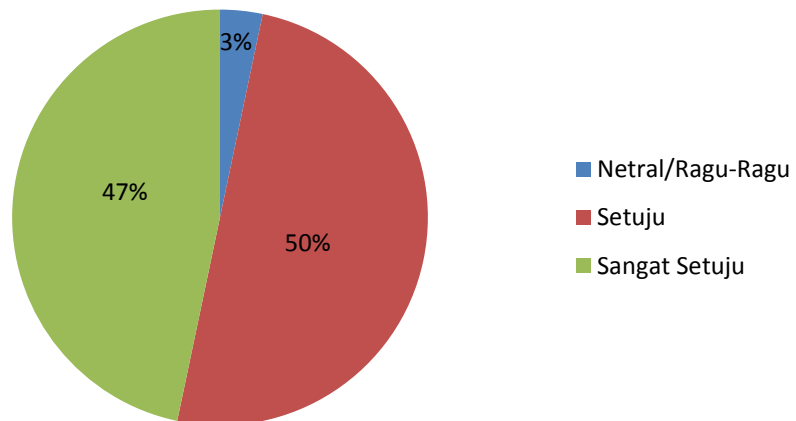


Diagram di atas menyajikan informasi tentang sikap responden bahwa dengan menggunakan asuransi syariah akan terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Hasil yang didapat adalah sebanyak 47% agen menyatakan sangat setuju, sebanyak 50% menyatakan setuju dan sisanya 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Persentase di atas menunjukkan bahwa mayoritas agen atau sebanyak 97% responden menyadari betul jika dengan menggunakan asuransi syariah akan terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Adapun untuk 3% lainnya belum menyadari atau masih ragu jika dengan asuransi syariah dapat terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*.

Diagram 4.17

**Deskripsi Sikap Responden tentang Pihak Asuransi Syariah akan
Mengelola Dana Nasabah dengan Amanah**

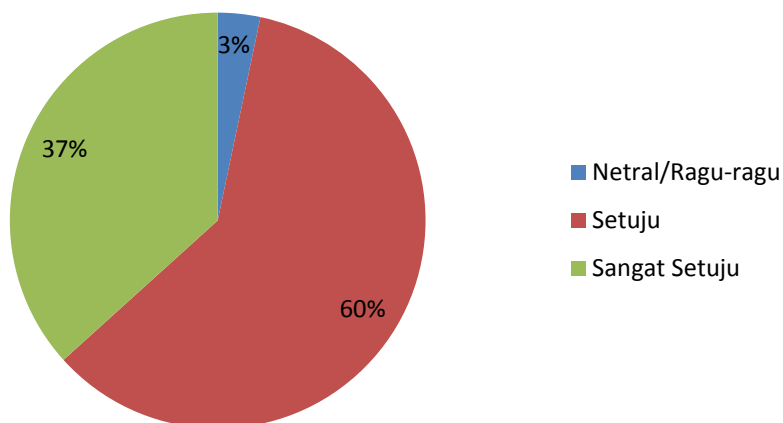


Diagram di atas menyajikan informasi tentang sikap responden atau kepercayaan responden terhadap prinsip amanah yang diterapkan perusahaan asuransi syariah dalam mengelola dana nasabah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 37% responden menyatakan sangat setuju, sebanyak 60% menyatakan setuju dan sisanya 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas atau sebanyak 97% agen memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap perusahaan asuransi syariah dalam menerapkan prinsip amanah untuk mengelola dana nasabah. Adapun untuk sisanya sebanyak 3% masih ragu-ragu terhadap prinsip amanah yang diterapkan oleh perusahaan asuransi dalam mengelola dana nasabah.

3. Pemahaman Berdasarkan Aspek Psikomotorik (Tindakan)

Diagram 4.18

Deskripsi Tindakan Responden untuk Menggunakan Jasa Asuransi Syariah

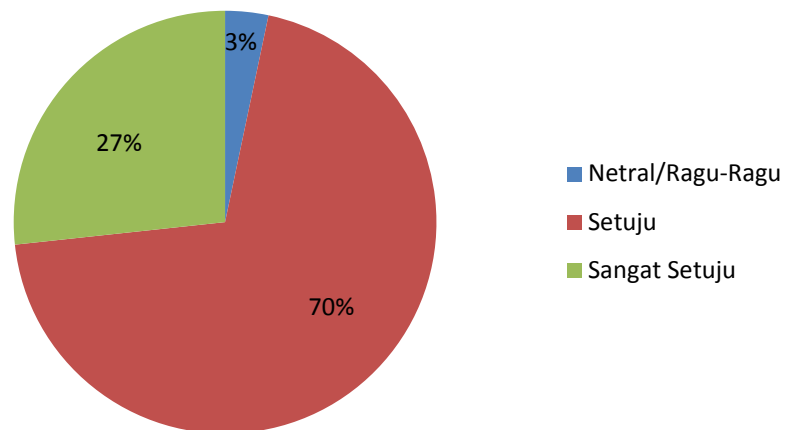


Diagram di atas menyajikan informasi tentang tindakan responden dalam menggunakan jasa asuransi syariah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 27% responden menyatakan sangat setuju, 70% responden menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 3% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan persentase di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden atau sebanyak 97% agen akan menggunakan jasa asuransi syariah sebagai bentuk keyakinannya terhadap asuransi syariah. Adapun untuk sisanya sebanyak 3% masih belum yakin apakah akan menggunakan jasa asuransi syariah atau tidak. Hal ini mencerminkan

belum adanya pemahaman dan keyakinan yang kuat terhadap asuransi syariah.

Diagram 4.19

**Deskripsi Tindakan Responden untuk Memasarkan Produk
Asuransi Syariah kepada Masyarakat**

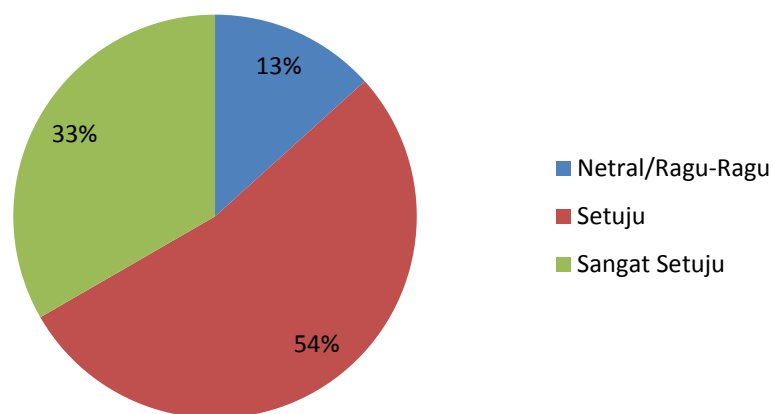


Diagram di atas menyajikan informasi tentang tindakan responden dalam memasarkan asuransi syariah kepada masyarakat. Hasil yang didapat adalah sebanyak 33% responden menyatakan sangat setuju, 54% menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 13% responden menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan data di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas atau sekitar 87% agen bersedia dan setuju untuk memasarkan asuransi syariah kepada masyarakat agar masyarakat lebih mengenal adanya asuransi yang berlandaskan syariah. Adapun untuk 13% agen lainnya masih ragu untuk memasarkan asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.20

**Deskripsi Tindakan Responden untuk Mengikuti Segala Prosedur
Keagenan Asuransi Syariah oleh AASI dan Perusahaan**

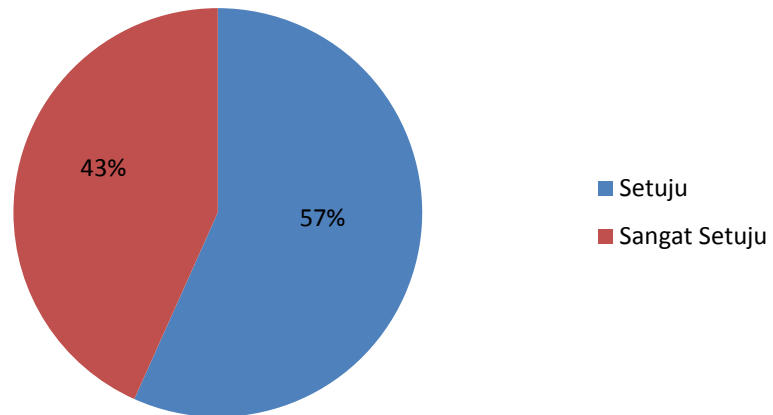


Diagram di atas menyajikan informasi tentang tindakan responden untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 43% agen menyatakan sangat setuju dan sebanyak 57% lainnya menyatakan setuju. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh agen bersedia untuk mengikuti dan mematuhi segala prosedur terkait keagenan asuransi syariah yang dibuat oleh AASI maupun perusahaan asuransi syariah.

Diagram 4.21

**Deskripsi Tindakan Responden untuk Menyosialisasikan
Keunggulan dan Manfaat Asuransi Syariah kepada Masyarakat**

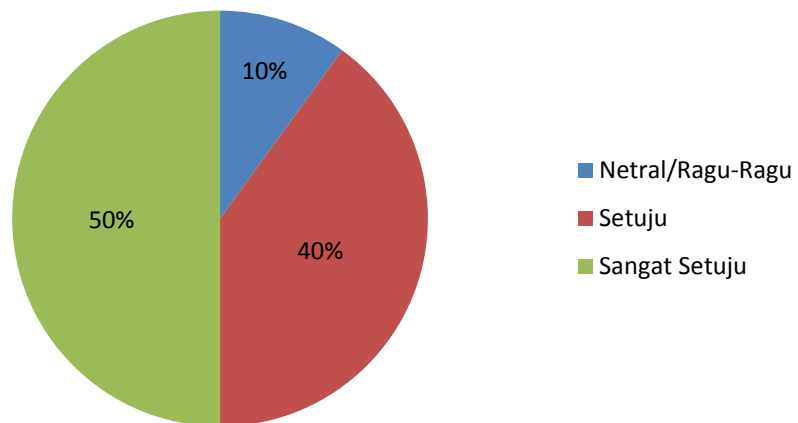


Diagram di atas menyajikan informasi tentang tindakan responden untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Hasil yang didapat adalah sebanyak 50% agen menyatakan sangat setuju, sebanyak 40% agen menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 10% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan data di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas atau sebanyak 90% agen bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk sisanya sebanyak 10% masih ragu atau belum bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.22

Deskripsi Tindakan Responden untuk Meyakinkan Masyarakat agar Menggunakan Asuransi Syariah

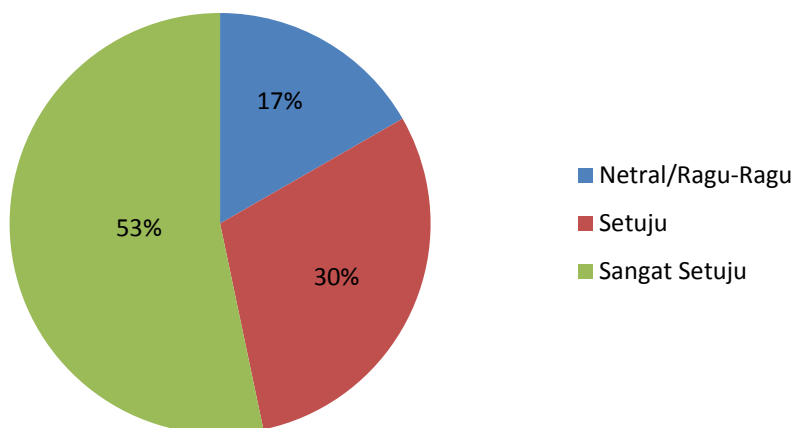


Diagram di atas menyajikan informasi tentang tindakan responden untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Hasil yang didapat adalah sebanyak 53% menyatakan sangat setuju, sebanyak 30 menyatakan setuju dan sisanya sebanyak 17% menyatakan netral/ragu-ragu.

Berdasarkan hasil di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas atau sebanyak 83% agen bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Adapun untuk 17% agen lainnya masih ragu-ragu atau belum bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah.

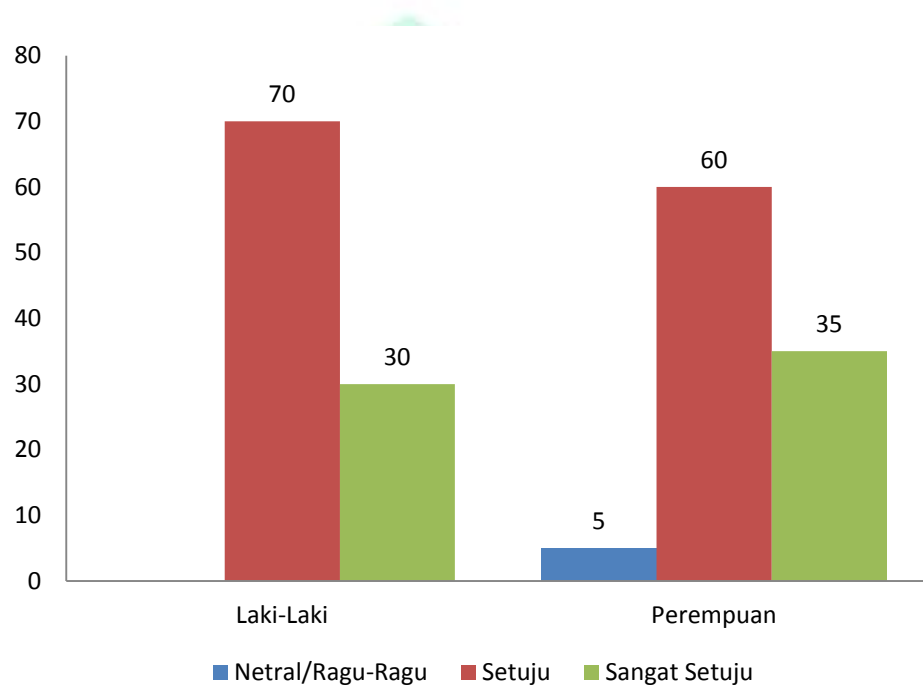
E. Tingkat Pemahaman Agen Asuransi Syariah Terhadap Asuransi Syariah Berdasarkan Profil Responden

1. Pemahaman Berdasarkan Jenis Kelamin

a. Aspek Kognitif

Diagram 4.23

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pengertian Asuransi Syariah

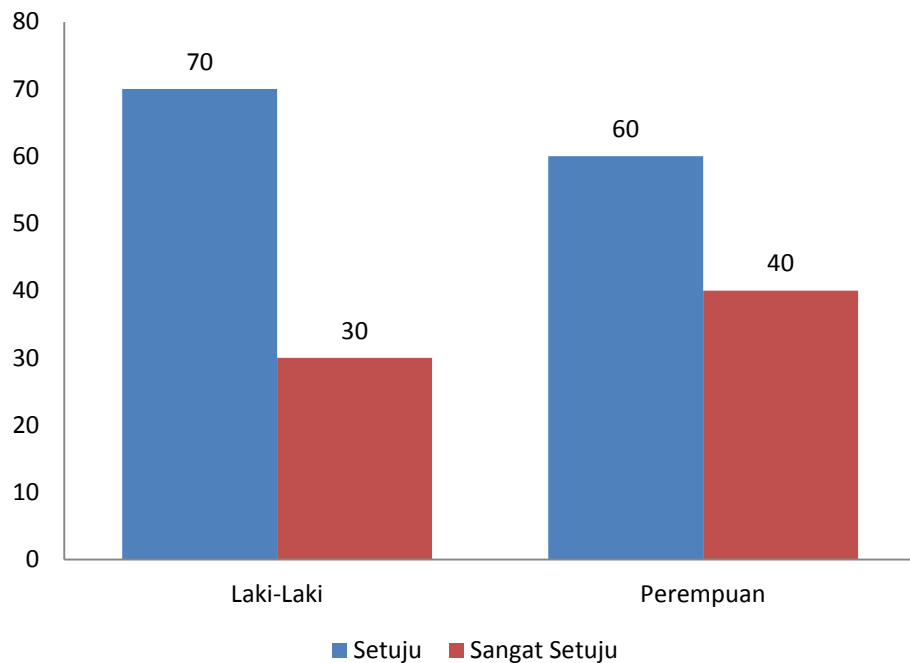


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% responden laki-laki memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah. Adapun untuk responden perempuan yang memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah sebanyak 95%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki pemahaman

yang lebih baik daripada responden perempuan terkait pengertian asuransi syariah.

Diagram 4.24

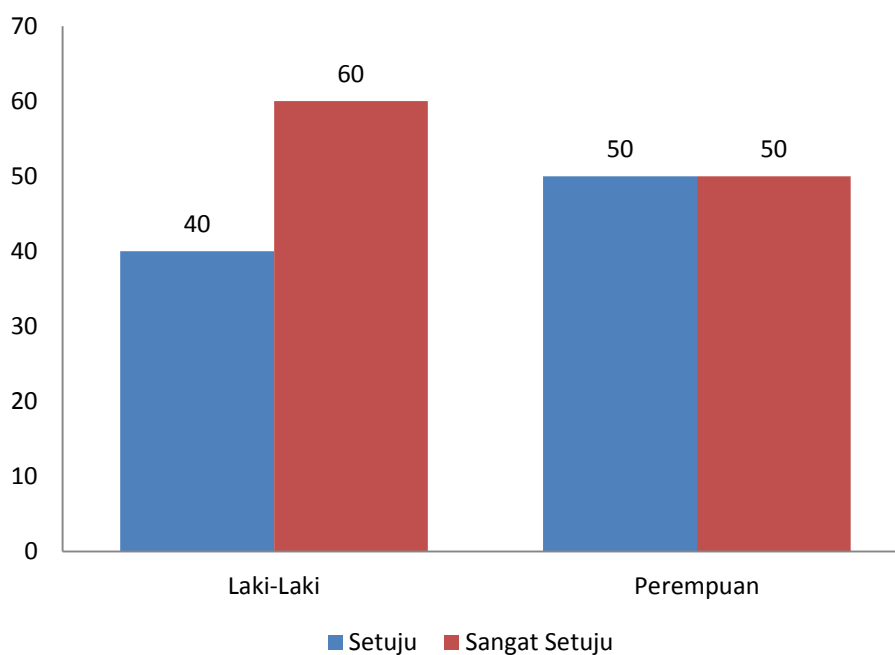
**Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum
Asuransi Syariah**



Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% responden laki-laki dan perempuan memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa antara responden laki-laki dan responden perempuan memiliki pemahaman seimbang terkait dasar hukum asuransi syariah.

Diagram 4.25

**Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum
Operasional Asuransi Syariah**

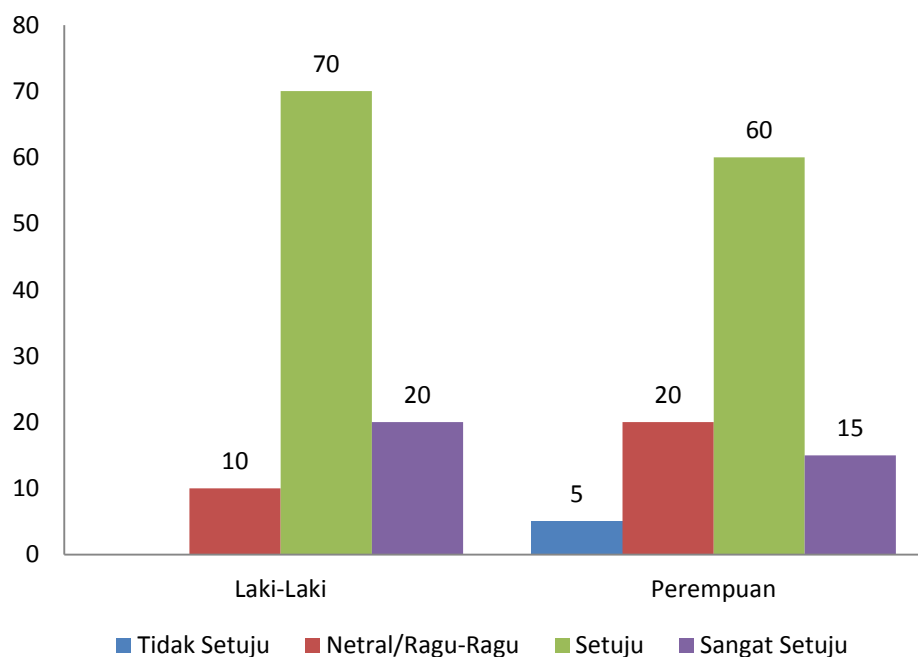


Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% responden laki-laki dan perempuan memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum operasional asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa antara responden laki-laki dan responden perempuan memiliki pemahaman seimbang terkait dasar hukum operasional asuransi syariah yaitu fatwa DSN MUI.

Diagram 4.26

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

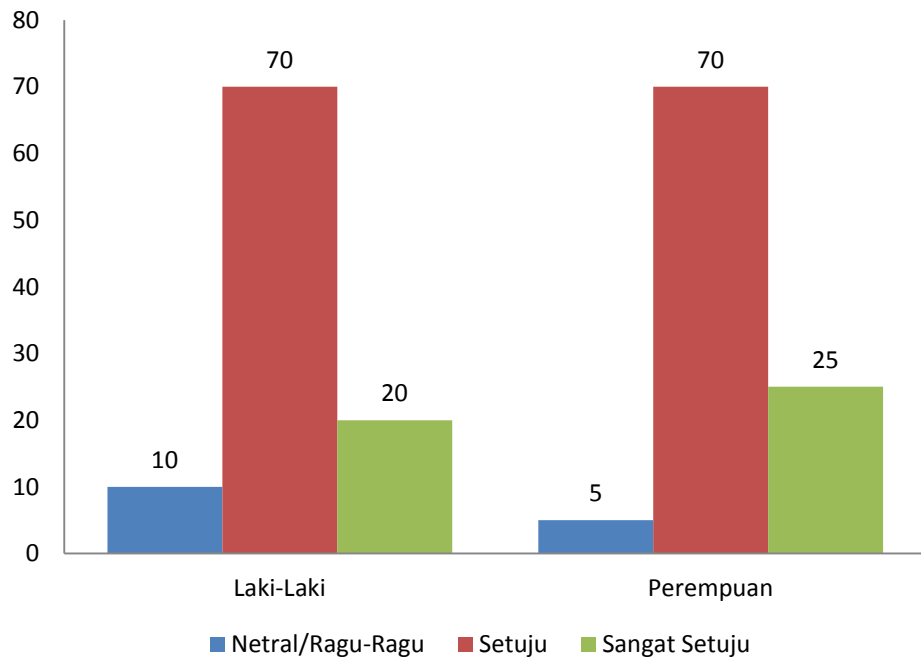
***Mushārah* dalam Investasi Asuransi Syariah**



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memahami dengan baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 75% memahami dengan cukup baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden perempuan terkait penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah.

Diagram 4.27

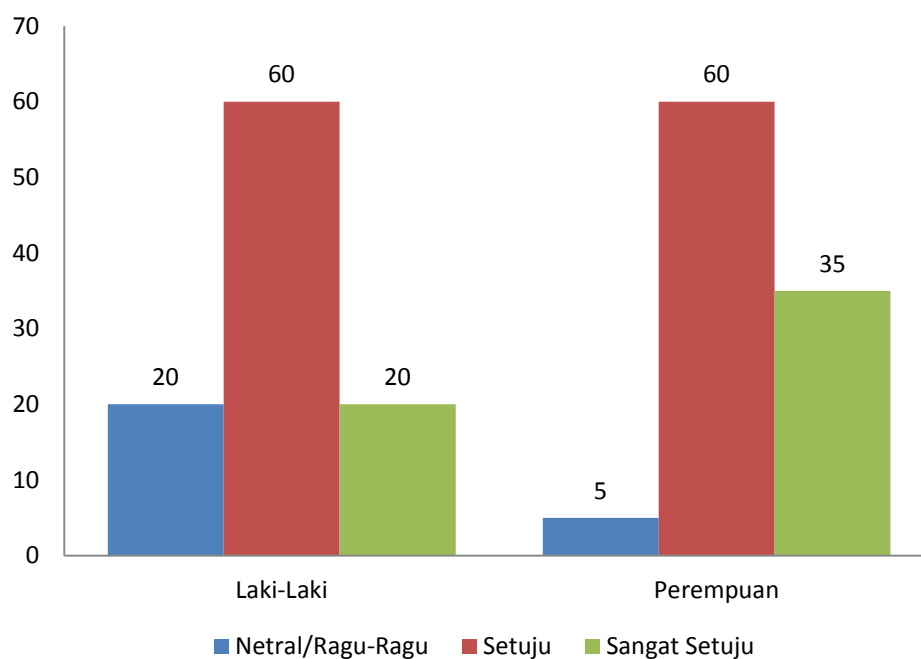
**Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad
Tabarru' dan *Tijarah* dalam Asuransi Syariah**



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memahami dengan baik tentang penggunaan akad penggunaan akad *tabarru'* dan *tijarah* dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memahami dengan baik tentang penggunaan akad penggunaan akad *tabarru'* dan *tijarah* dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden laki-laki terkait penggunaan akad penggunaan akad *tabarru'* dan *tijarah* dalam asuransi syariah.

Diagram 4.28

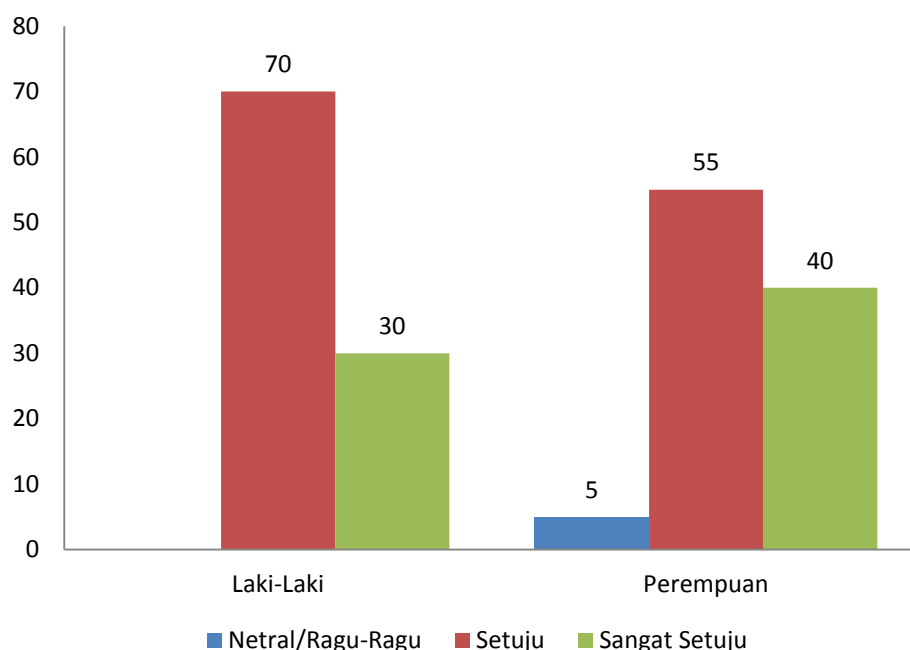
Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pertanggungans secara Kolektif dalam Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 80% responden laki-laki memahami dengan baik tentang pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memahami dengan baik tentang pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden laki-laki terkait adanya pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah.

Diagram 4.29

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Rasa Solidaritas dan Empati Antarsesama dalam Asuransi Syariah

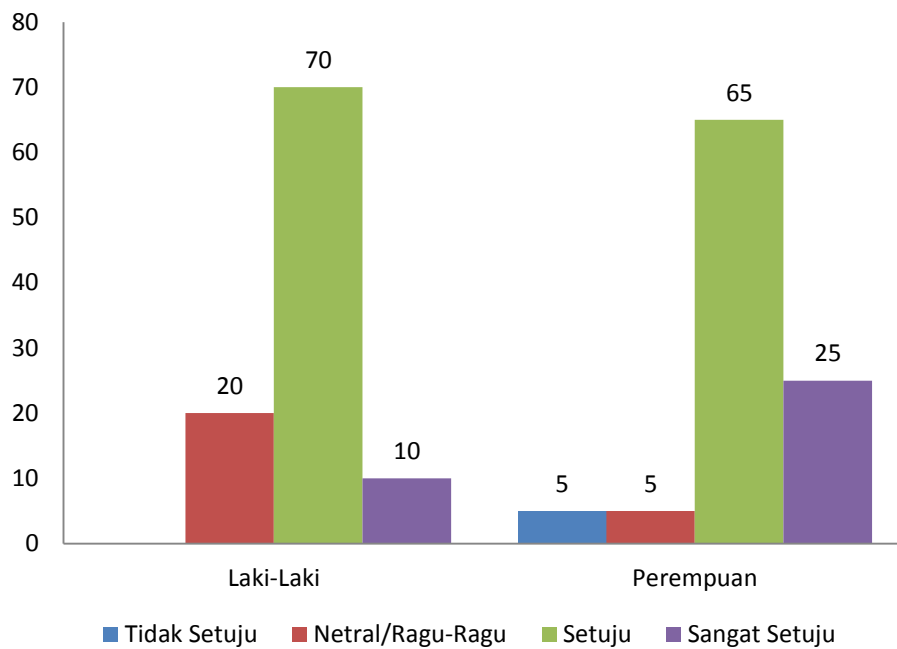


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% responden laki-laki memahami dengan baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memahami dengan baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden perempuan terkait adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah.

Diagram 4.30

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Profit Investasi Dana

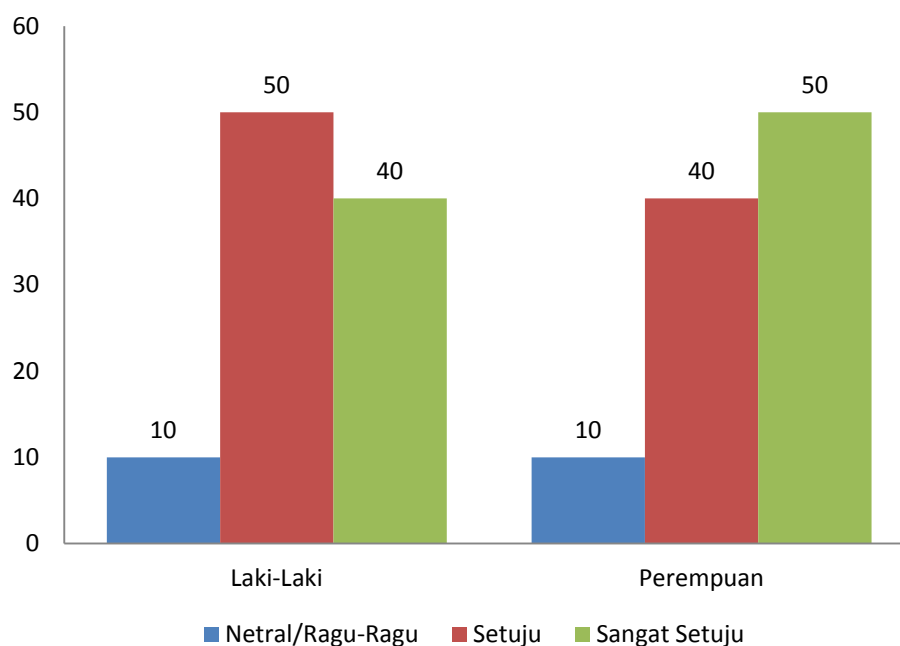
Nasabah Dibagi Sesuai Nisbah yang Disepakati



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 80% responden laki-laki memahami dengan baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 90% memahami dengan baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden laki-laki terkait pembagian profit investasi dana nasabah dilakukan sesuai nisbah yang telah disepakati.

Diagram 4.31

**Deskripsi Pemahaman Responden tentang Adanya Asas Keadilan
dalam Pembagian Keuntungan Investasi Asuransi Syariah**

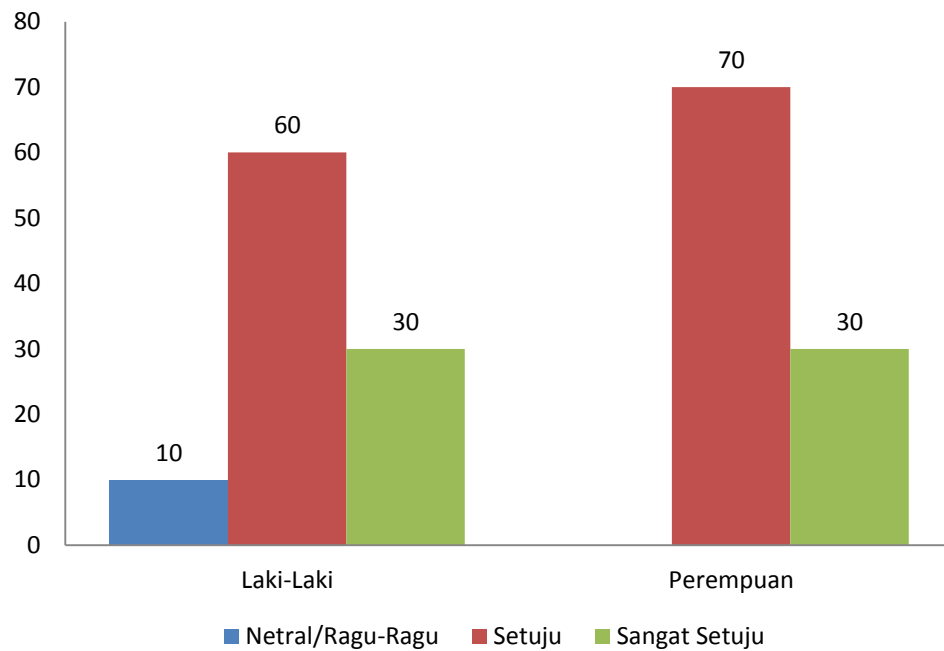


Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 90% responden laki-laki dan perempuan memahami dengan baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki dan responden perempuan memiliki pemahaman yang baik terkait adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah.

b. Aspek Afektif

Diagram 4.32

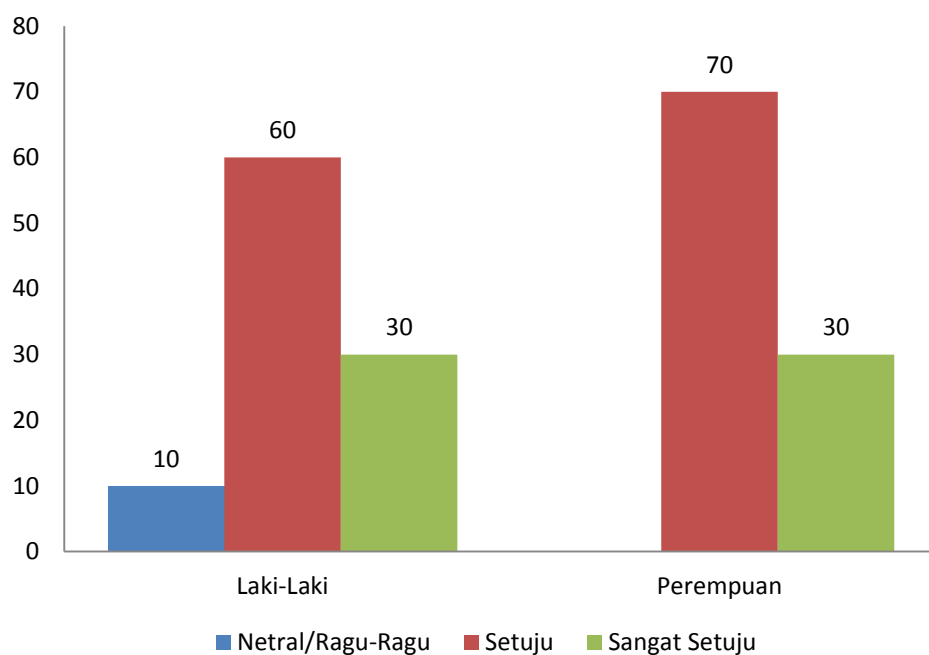
Deskripsi Sikap Responden tentang Kesukaan terhadap Asuransi Syariah karena Sesuai Syariat Islam



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memahami dengan baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Adapun untuk responden perempuan, sebanyak 100% atau seluruh responden perempuan memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki dan responden perempuan memiliki pemahaman yang baik serta meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam.

Diagram 4.33

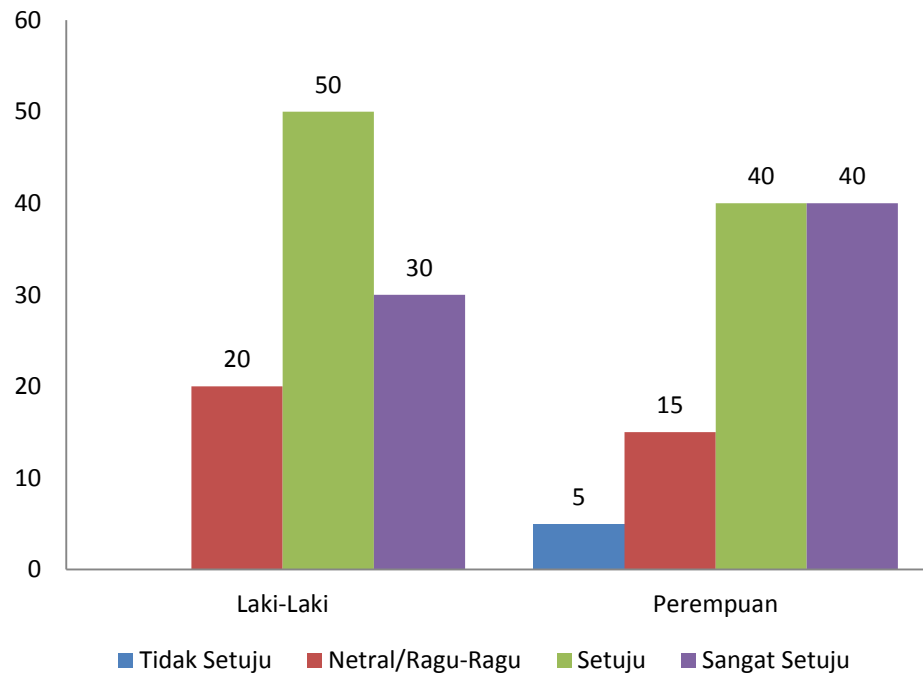
**Deskripsi Sikap Responden tentang Pengawasan OJK terhadap
Operasional Asuransi Syariah**



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memahami dengan baik bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Adapun untuk responden perempuan, sebanyak 100% atau seluruh responden perempuan memahami dengan sangat baik bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden laki-laki bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK.

Diagram 4.34

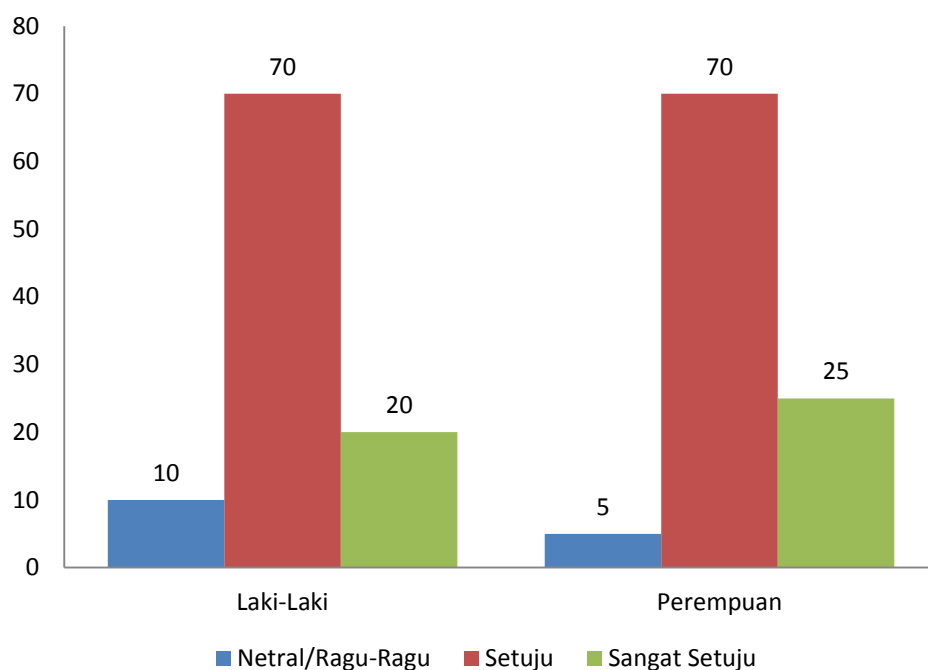
**Deskripsi Sikap Responden tentang Tidak Adanya Pemisahan
Dana *Tabarru'* dan Investasi dalam Asuransi Syariah**



Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 20% responden laki-laki dan perempuan memahami bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki dan perempuan memiliki pemahaman yang sangat rendah terkait adanya pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah

Diagram 4.35

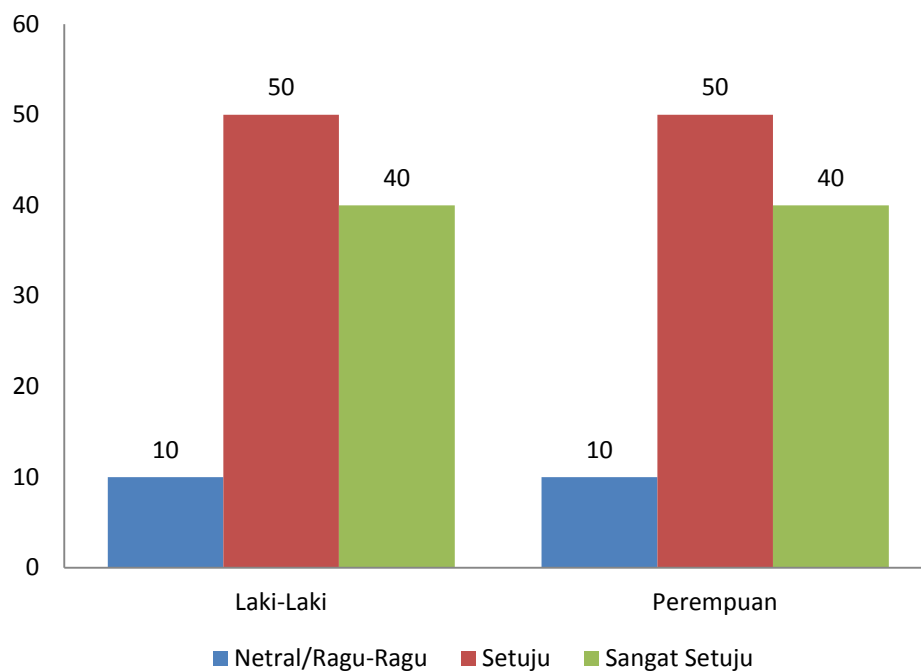
Deskripsi Sikap Responden tentang Penanggungan Risiko dalam Asuransi Syariah secara Kolektif Lebih Meringankan Nasabah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memahami dan meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memahami dan meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki sikap dan pemahaman yang lebih baik daripada responden laki-laki terkait penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah.

Diagram 4.36

**Deskripsi Sikap Responden tentang Pentingnya Tolong-Menolong
dalam Asuransi Syariah di Masa Depan**

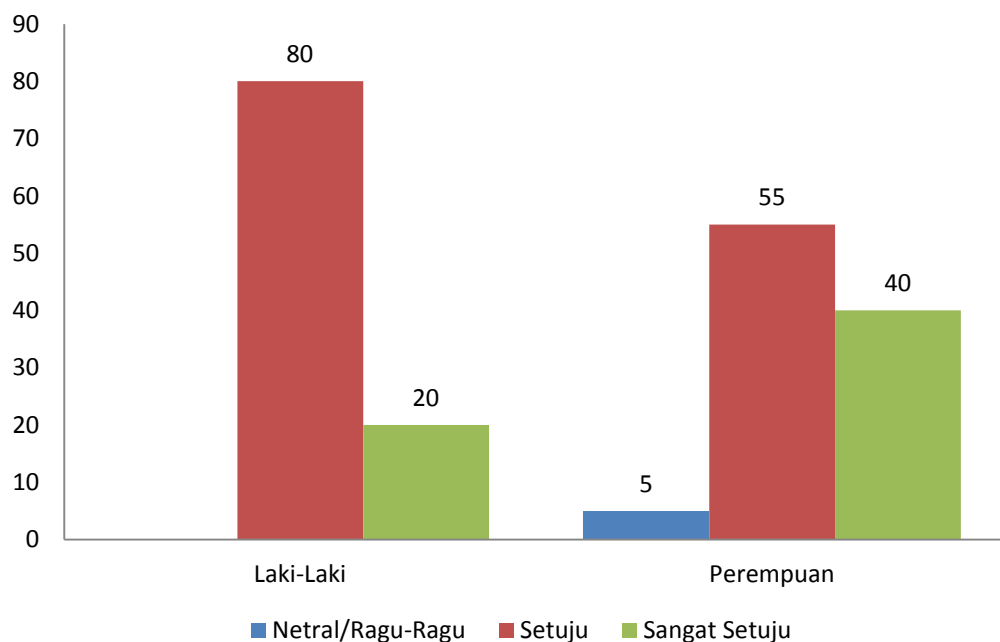


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki dan 90% responden perempuan menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki dan perempuan memiliki sikap dan pemahaman yang lebih baik serta meyakini pentingnya asuransi syariah di masa depan.

Diagram 4.37

Deskripsi Sikap Responden tentang Berinvestasi Melalui Asuransi

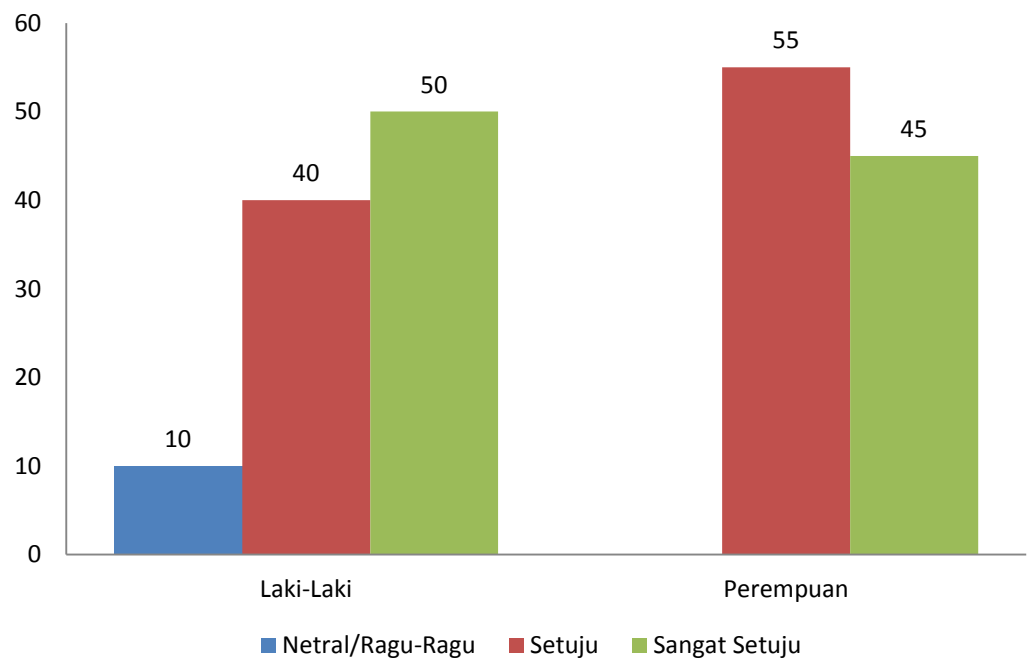
Syariah Lebih Aman dan Tenang



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% responden laki-laki memahami dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memahami dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki memiliki sikap dan pemahaman yang lebih daripada responden perempuan serta keyakinan bahwa dengan berinvestasi melalui asuransi syariah dapat lebih memberikan rasa aman dan tenang.

Diagram 4.38

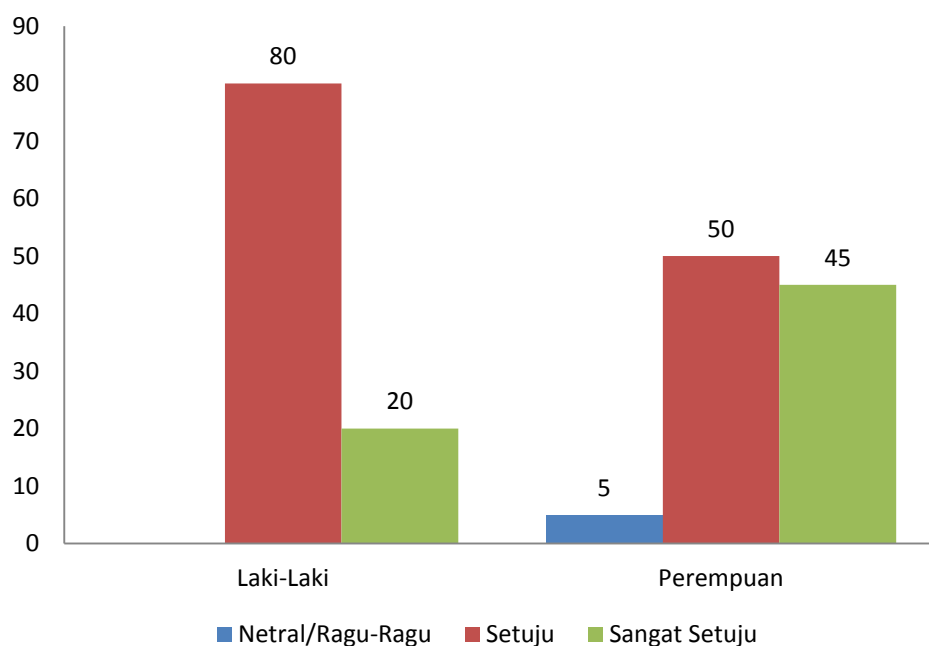
**Deskripsi Sikap Responden tentang Asuransi Syariah Terhindar
dari Unsur *Ribā* dan *Gharar***



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memahami dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 100% memahami dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden laki-laki bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*.

Diagram 4.39

Deskripsi Sikap Responden tentang Pihak Asuransi Syariah akan Mengelola Dana Nasabah dengan Amanah

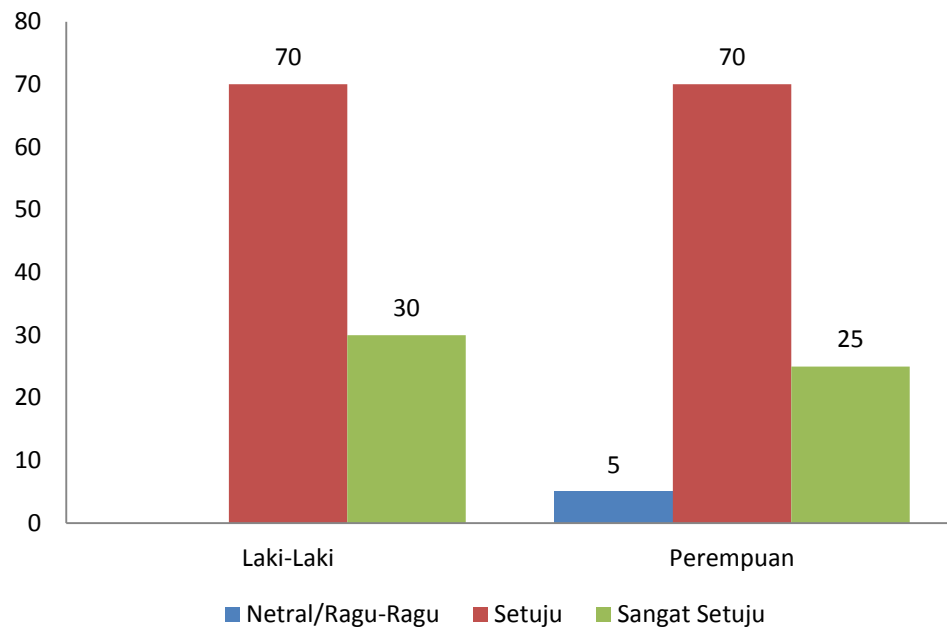


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% responden laki-laki memahami dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memahami dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden perempuan bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah.

c. Aspek Psikomotorik

Diagram 4.40

Deskripsi Tindakan Responden untuk Menggunakan Jasa Asuransi Syariah

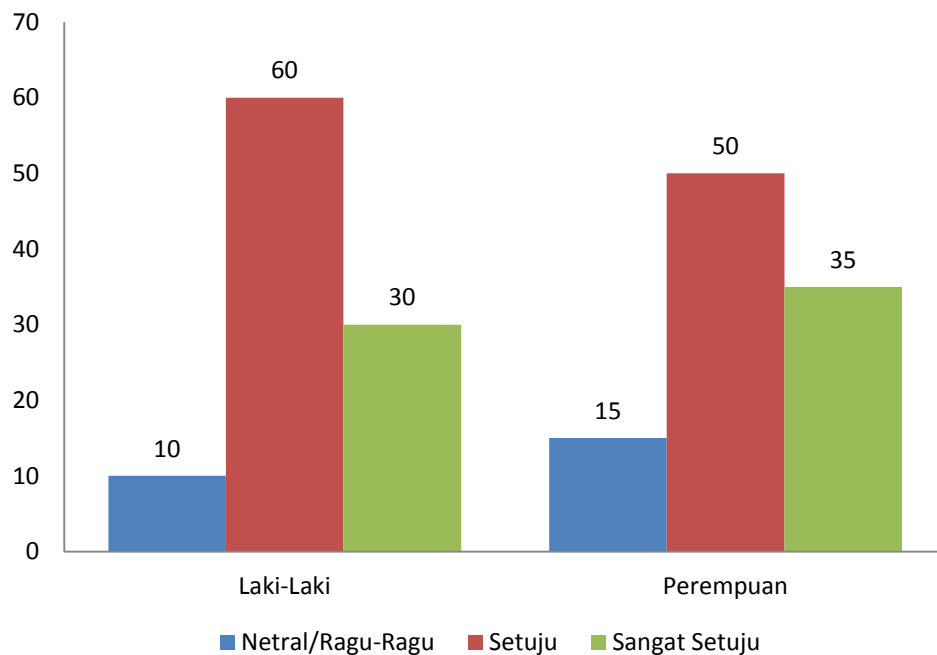


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% responden laki-laki memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 95% memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden perempuan dalam memutuskan untuk menggunakan jasa asuransi syariah.

Diagram 4.41

Deskripsi Tindakan Responden untuk Memasarkan Produk

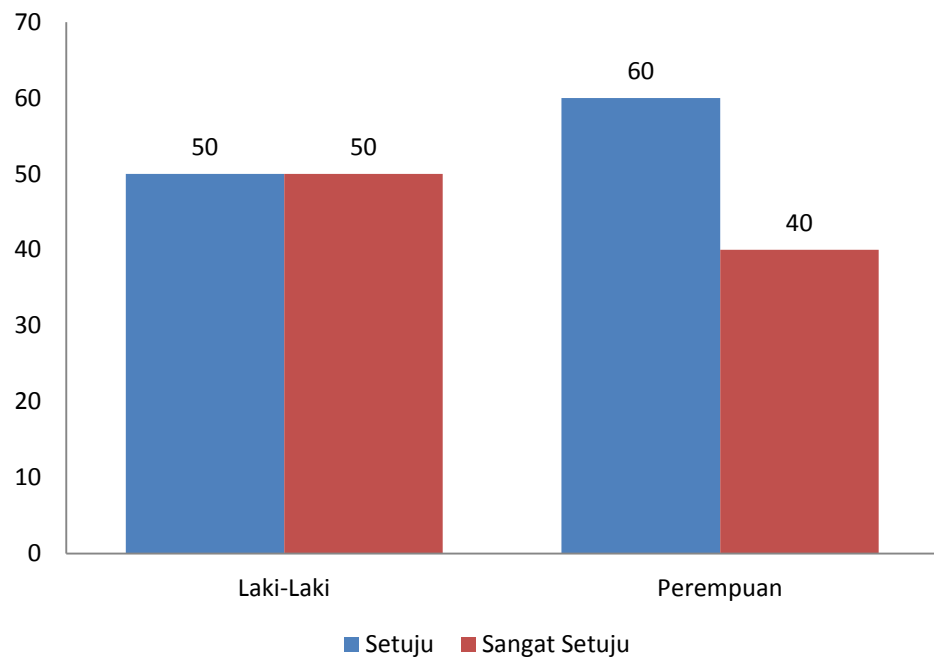
Asuransi Syariah kepada Masyarakat



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden laki-laki memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk responden perempuan sebanyak 85% memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden laki-laki memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden perempuan dalam memutuskan untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.42

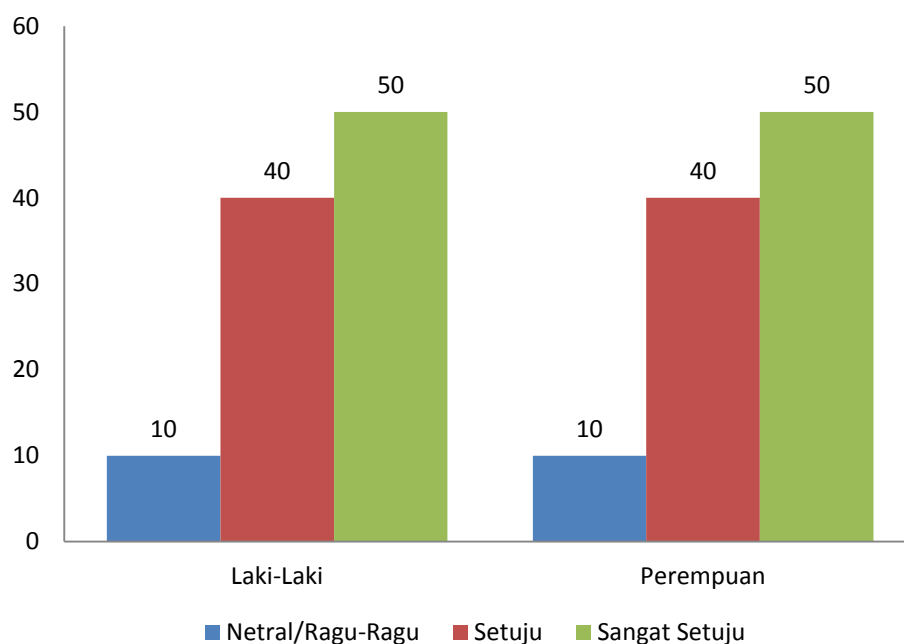
Deskripsi Tindakan Responden untuk Mengikuti Segala Prosedur Keagenan Asuransi Syariah oleh AASI dan Perusahaan



Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% responden laki-laki dan perempuan memutuskan dan bersedia untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa baik responden laki-laki maupun perempuan memiliki sikap dan pemahaman yang sangat baik serta keyakinan yang kuat dalam memutuskan untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah.

Diagram 4.43

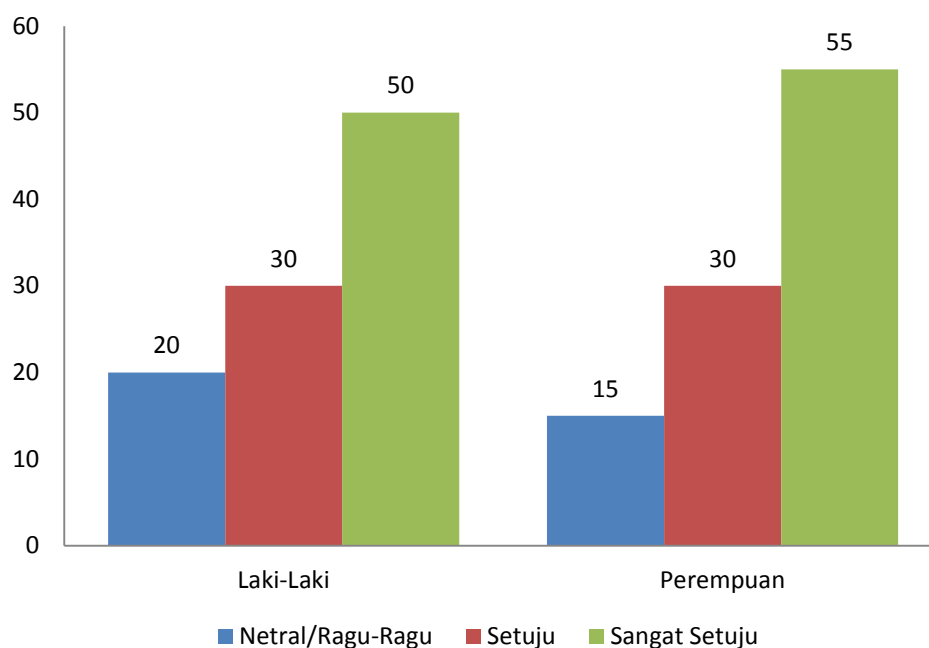
Deskripsi Tindakan Responden untuk Menyosialisasikan Keunggulan dan Manfaat Asuransi Syariah kepada Masyarakat



Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 90% responden laki-laki dan perempuan memutuskan dan bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa baik responden laki-laki maupun perempuan memiliki sikap dan pemahaman yang baik serta keyakinan yang kuat dalam memutuskan untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.44

**Deskripsi Tindakan Responden untuk Meyakinkan Masyarakat
agar Menggunakan Asuransi Syariah**



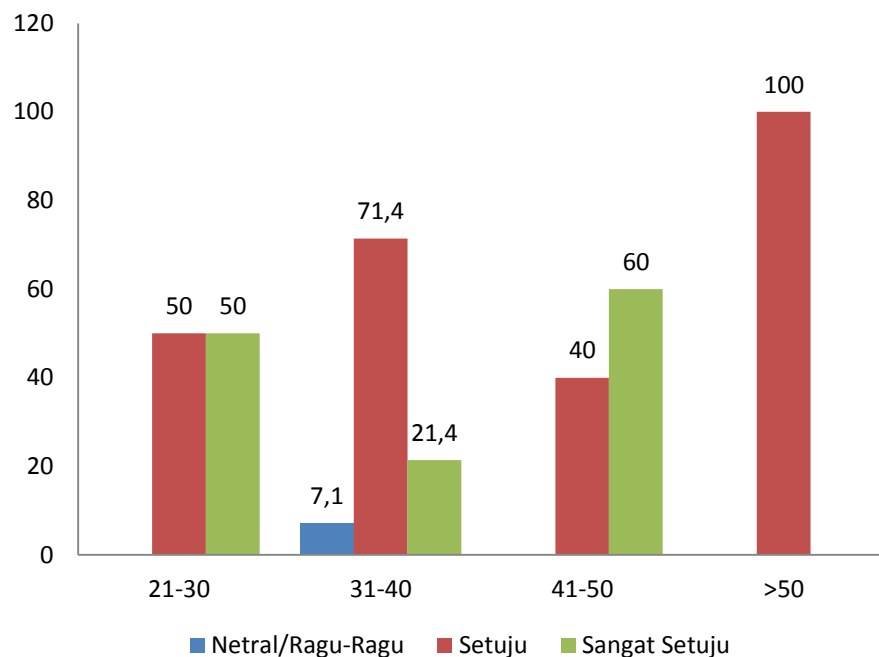
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 80% responden laki-laki memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. adapun untuk responden perempuan, sebanyak 85% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden perempuan memiliki sikap dan pemahaman yang baik serta keyakinan yang kuat daripada laki-laki dalam memutuskan untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah.

2. Pemahaman Berdasarkan Usia

a. Aspek Kognitif

Diagram 4.45

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pengertian Asuransi Syariah

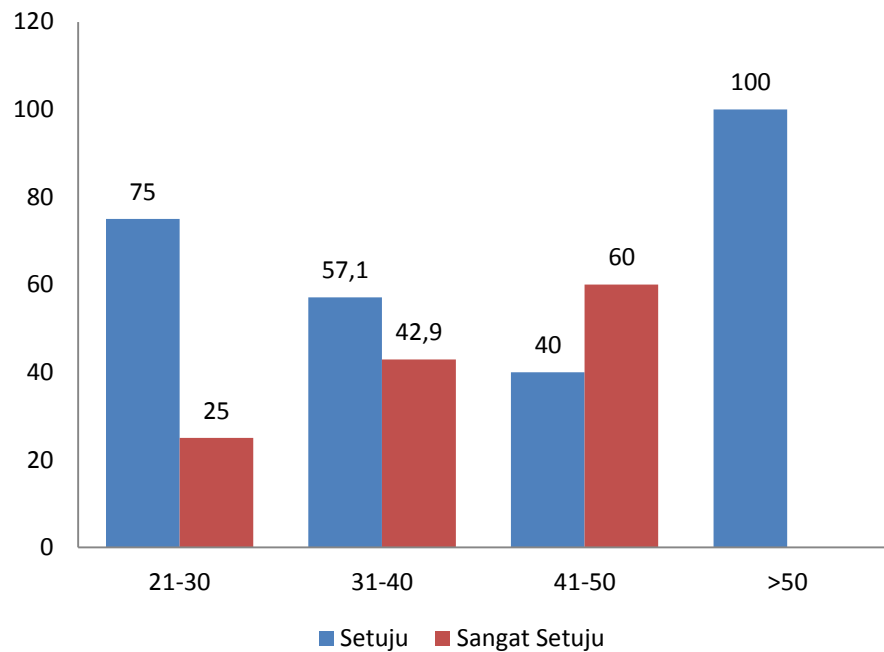


Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% dari responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 31-40 tahun yang memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah sebanyak 92,8%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa dari keempat kategori di atas, responden dengan usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50

tahun memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun terkait pengertian asuransi syariah.

Diagram 4.46

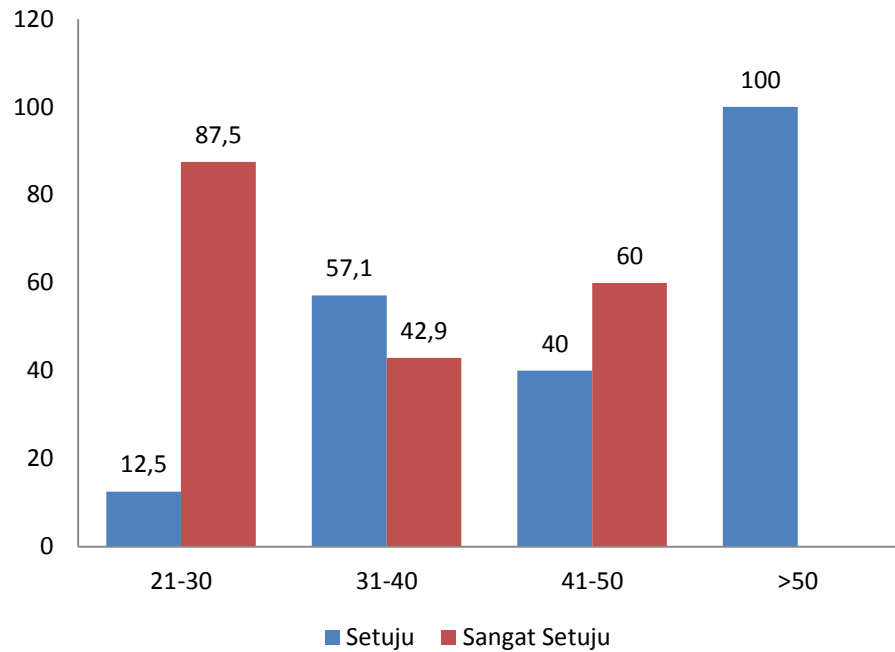
Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% dari responden usia 21-30 tahun, usia 31-40 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun memahami dengan baik tentang dasar hukum asuransi syariah. hal tersebut menunjukkan bahwa untuk seluruh kategori usia responden, memiliki tingkat pemahaman yang sangat baik tentang dasar hukum asuransi syariah yaitu Al-Quran dan *hadith*.

Diagram 4.47

**Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum
Operasional Asuransi Syariah**

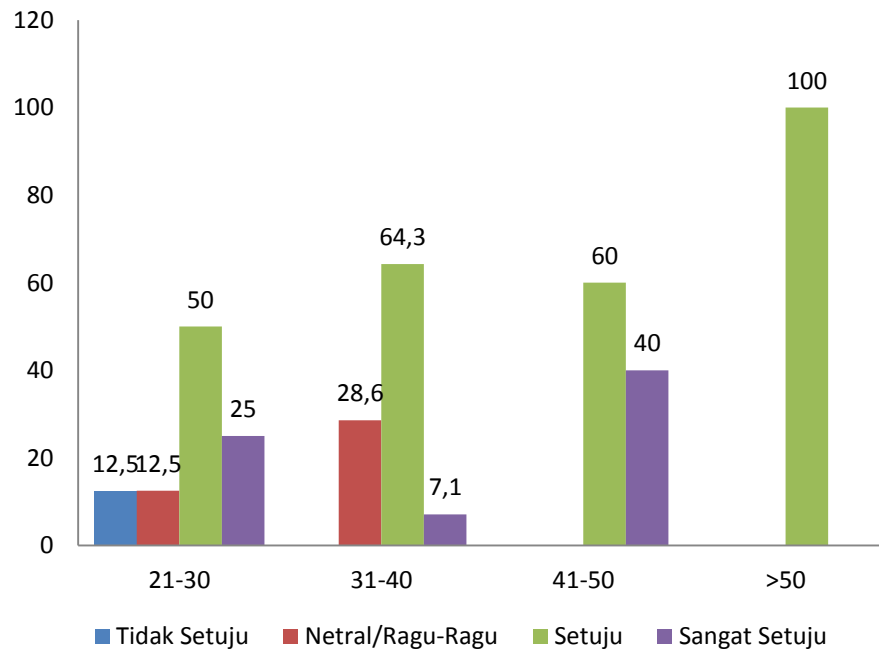


Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% responden laki-laki dan perempuan usia 21-30 tahun, usia 31-40 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum operasional asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa antara responden usia 21-30 tahun, usia 31-40 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun memiliki pemahaman yang seimbang terkait dasar hukum operasional asuransi syariah yaitu fatwa DSN MUI.

Diagram 4.48

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

***Mushārah* dalam Investasi Asuransi Syariah**



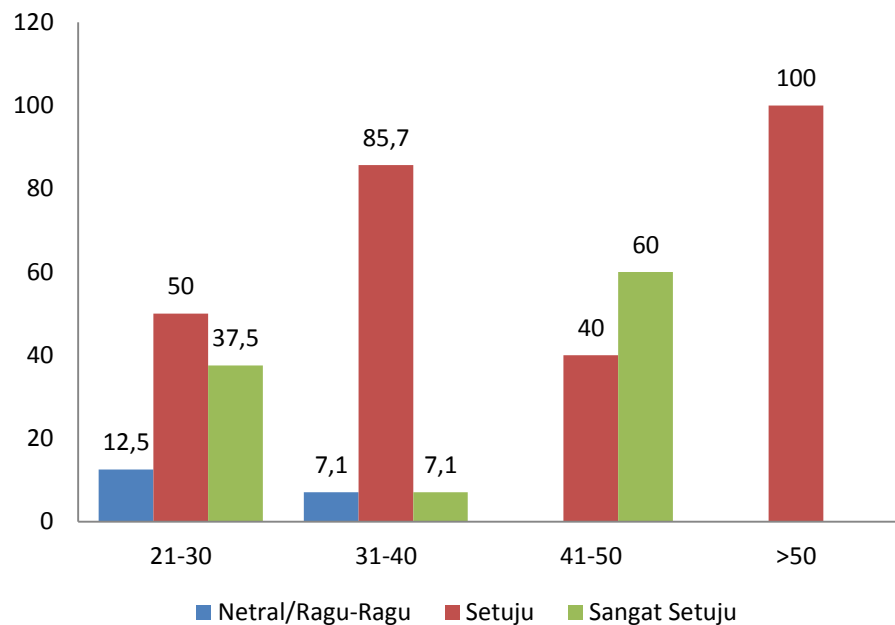
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 75% responden usia 21-30 tahun memahami dengan cukup baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 31-40, sebanyak 71,4% memahami dengan cukup baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun, sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman yang lebih baik

daripada responden usia 21-40 tahun terkait penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah.

Diagram 4.49

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

***Tabarru'* dan *Tijārah* dalam Asuransi Syariah**

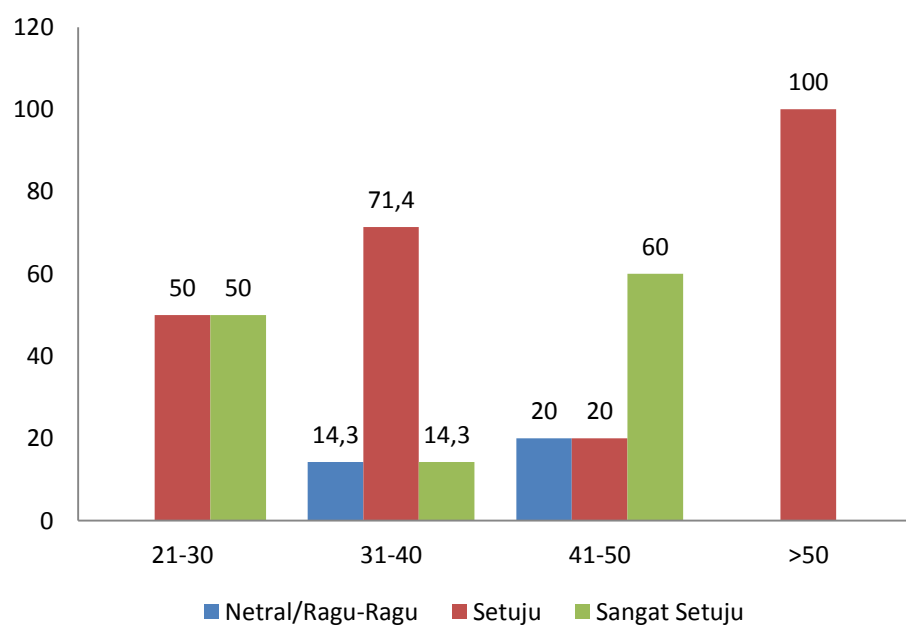


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 87,5% responden usia 21-30 tahun memahami dengan baik tentang penggunaan akad penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 31-40, sebanyak 92,8% memahami dengan baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun, sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden usia 21-40 tahun terkait penggunaan akad penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah.

Diagram 4.50

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pertanggungans secara Kolektif dalam Asuransi Syariah

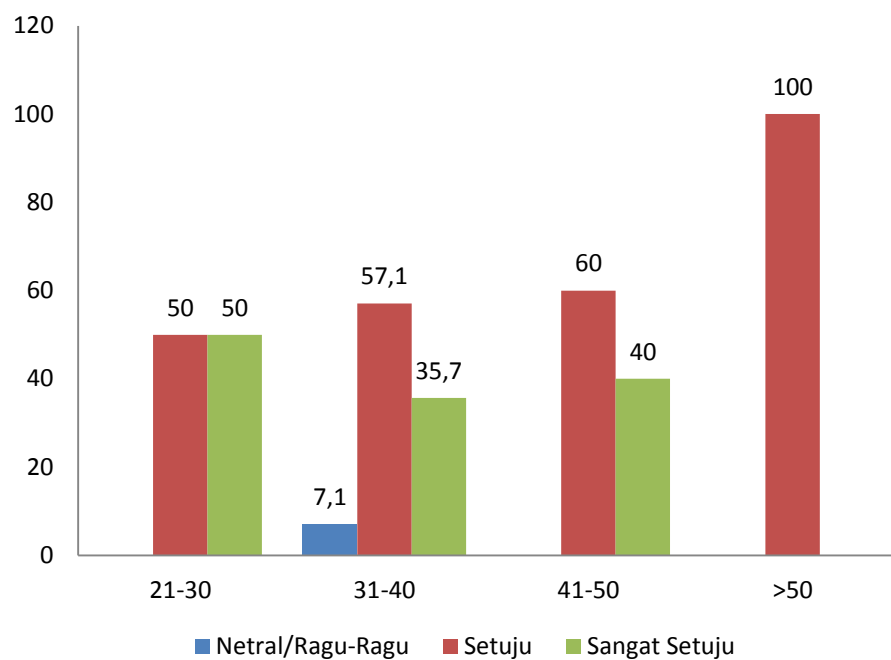


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 85,7% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik tentang pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 41-50 tahun, sebanyak 80% memahami dengan baik tentang pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah. Sementara untuk responden usia 21-30 tahun dan usia >50 tahun, sebanyak 100% atau seluruhnya

memahami dengan sangat baik tentang pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 tahun dan usia >50 tahun memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden usia 31-50 tahun terkait adanya pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah.

Diagram 4.51

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Rasa Solidaritas dan Empati Antarsesama dalam Asuransi Syariah

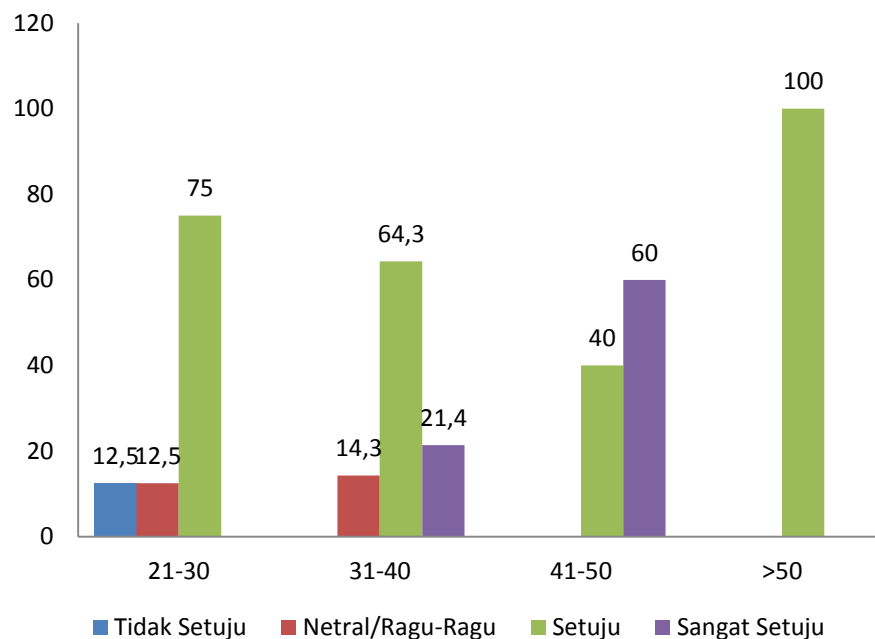


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,8% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun

sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun terkait adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah.

Diagram 4.52

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Profit Investasi Dana Nasabah Dibagi Sesuai Nisbah yang Disepakati

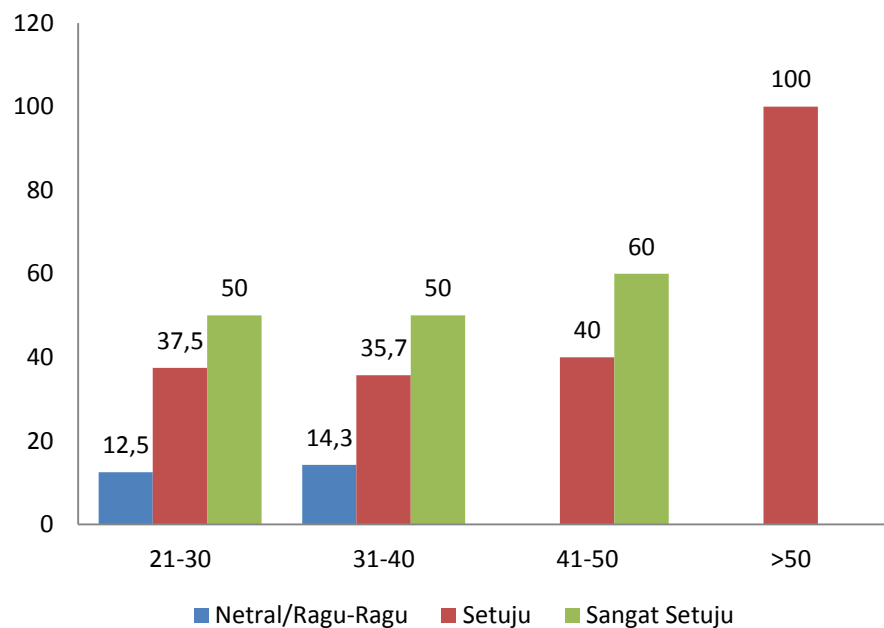


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 75% responden usia 21-30 tahun memahami dengan cukup baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Adapun

untuk responden usia 31-40 tahun, sebanyak 85,7% memahami dengan baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun, sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden usia 21-40 tahun terkait pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati.

Diagram 4.53

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Adanya Asas Keadilan dalam Pembagian Keuntungan Investasi Asuransi Syariah



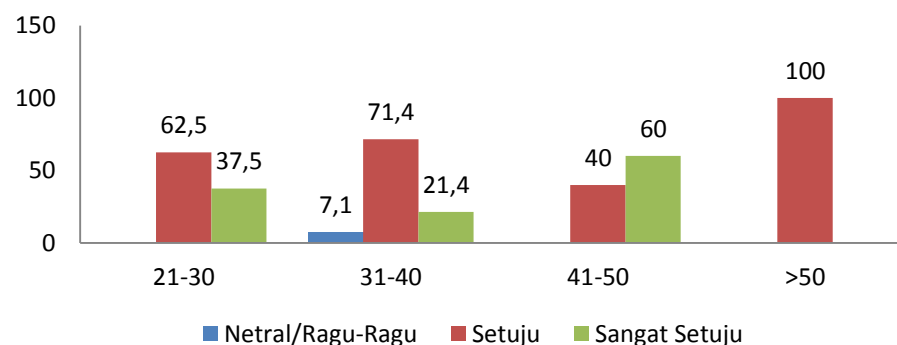
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 87,5% responden usia 21-30 tahun memahami dengan cukup baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 31-40 tahun, sebanyak 85,7% memahami dengan baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun, sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden usia 21-40 tahun terkait adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah.

b. Aspek Afektif

Diagram 4.54

Deskripsi Sikap Responden tentang Kesukaan terhadap Asuransi

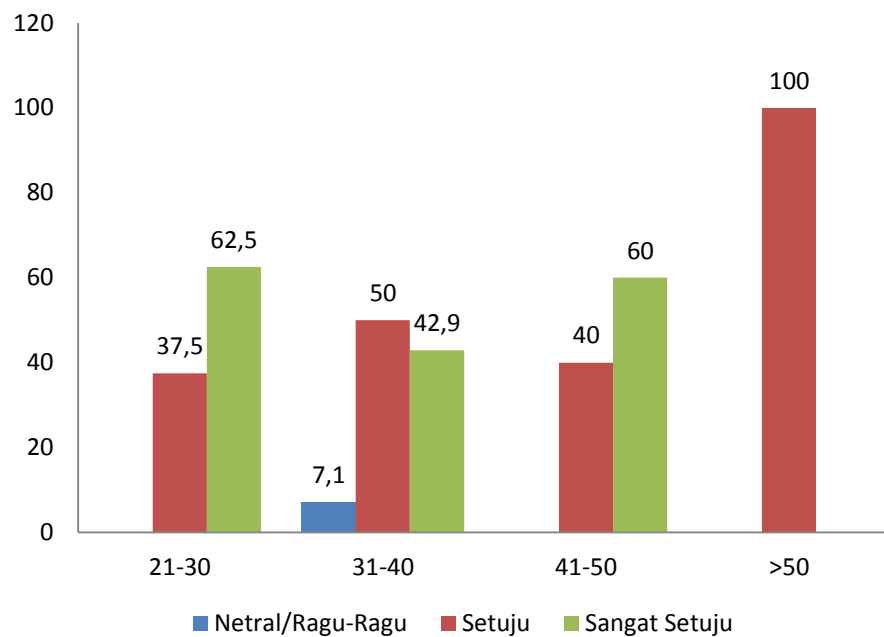
Syariah karena Sesuai Syariat Islam



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,8% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 tahun dan usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam.

Diagram 4.55

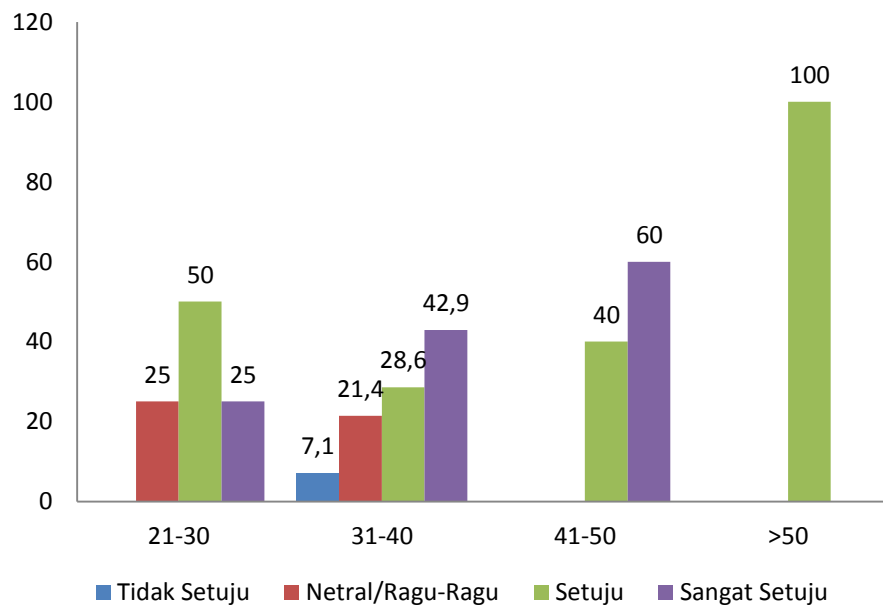
Deskripsi Sikap Responden tentang Pengawasan OJK terhadap Operasional Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,9% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 tahun dan usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK.

Diagram 4.56

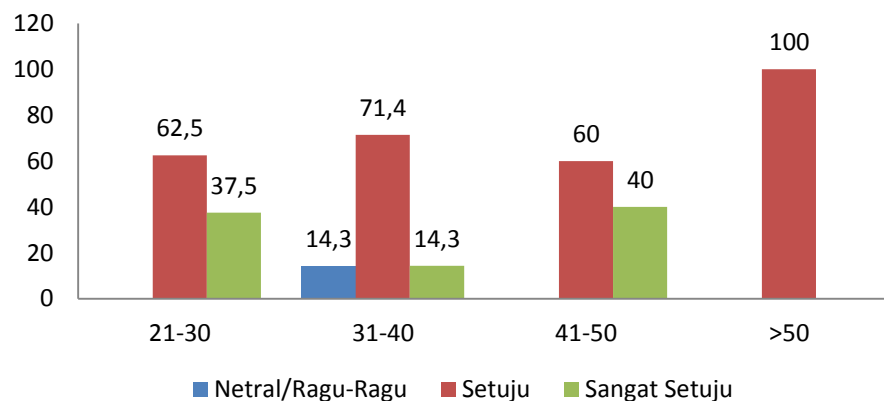
Deskripsi Sikap Responden tentang Tidak Adanya Pemisahan Dana *Tabarru'* dan Investasi dalam Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 25% responden usia 21-30 tahun memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 31-40 tahun sebanyak 28,5% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% tidak memahami dan tidak meyakini adanya pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-40 tahun memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 40 tahun ke atas terkait adanya pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah.

Diagram 4.57

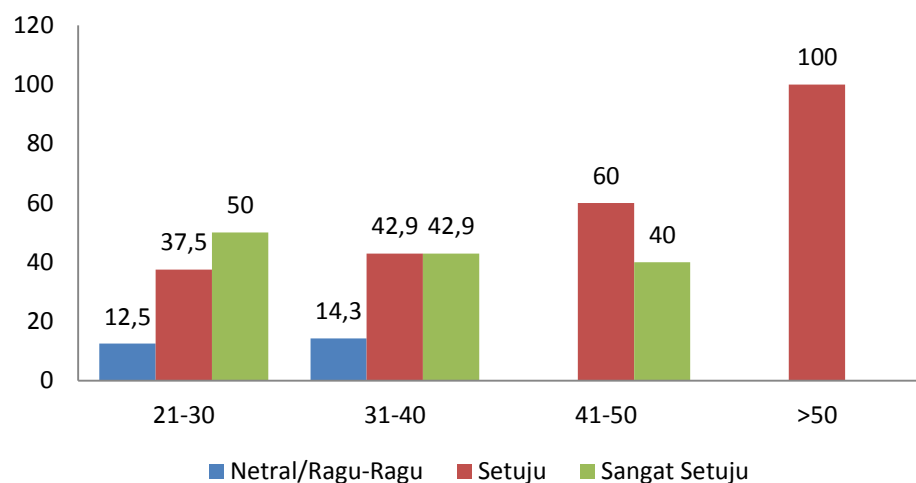
Deskripsi Sikap Responden tentang Penanggunganan Risiko dalam Asuransi Syariah secara Kolektif Lebih Meringankan Nasabah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 85,7% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 tahun dan usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah.

Diagram 4.58

Deskripsi Sikap Responden tentang Pentingnya Tolong-Menolong dalam Asuransi Syariah di Masa Depan

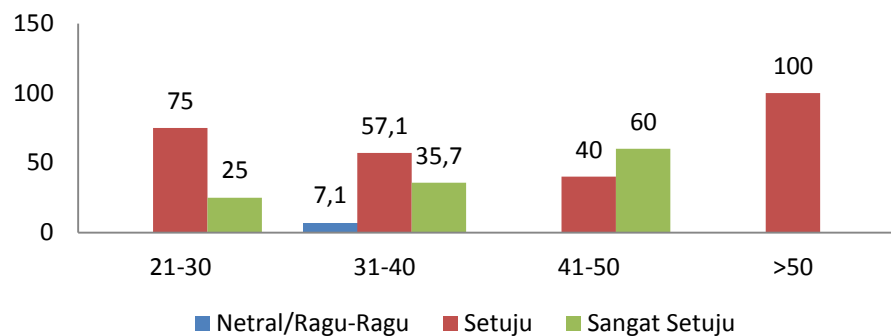


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 87,5% responden usia 21-30 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Adapun untuk responden usia 31-40 tahun sebanyak 85,8% memahami dengan baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 21-40 tahun bahwa penanggung risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah.

Diagram 4.59

Deskripsi Sikap Responden tentang Berinvestasi Melalui Asuransi

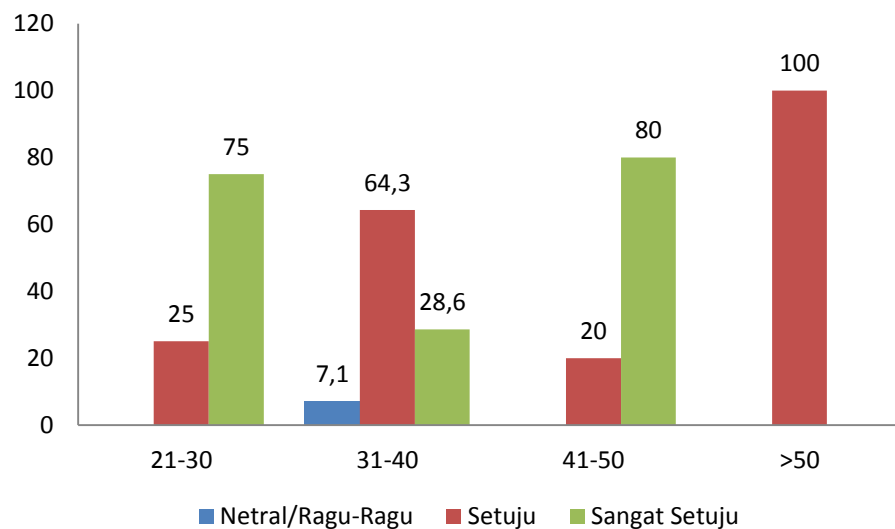
Syariah Lebih Aman dan Tenang



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,8% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 dan usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun bahwa dengan berinvestasi melalui asuransi syariah dapat lebih memberikan rasa aman dan tenang.

Diagram 4.60

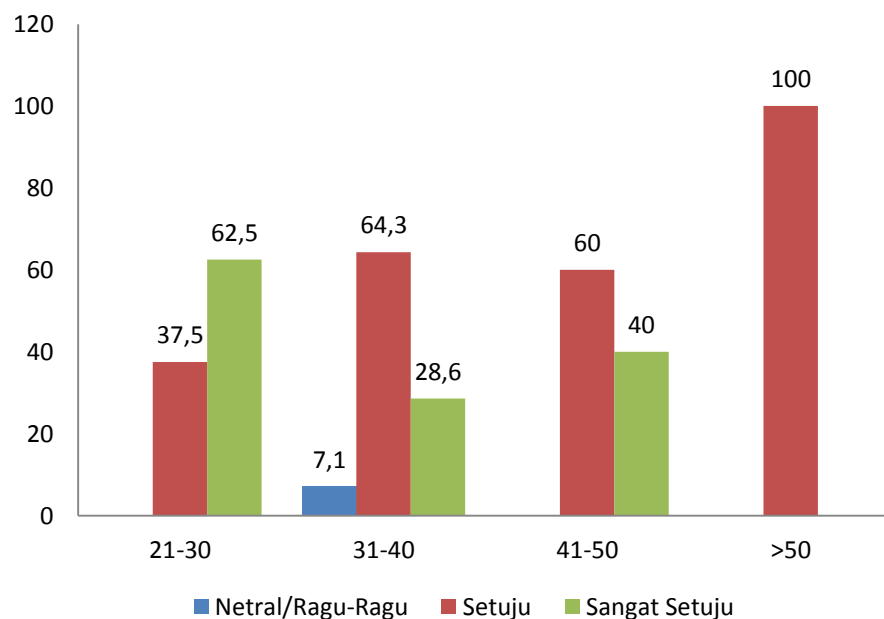
Deskripsi Sikap Responden tentang Asuransi Syariah Terhindar dari Unsur *Ribā* dan *Gharar*



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,9% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 dan usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*.

Diagram 4.61

Deskripsi Sikap Responden tentang Pihak Asuransi Syariah akan Mengelola Dana Nasabah dengan Amanah

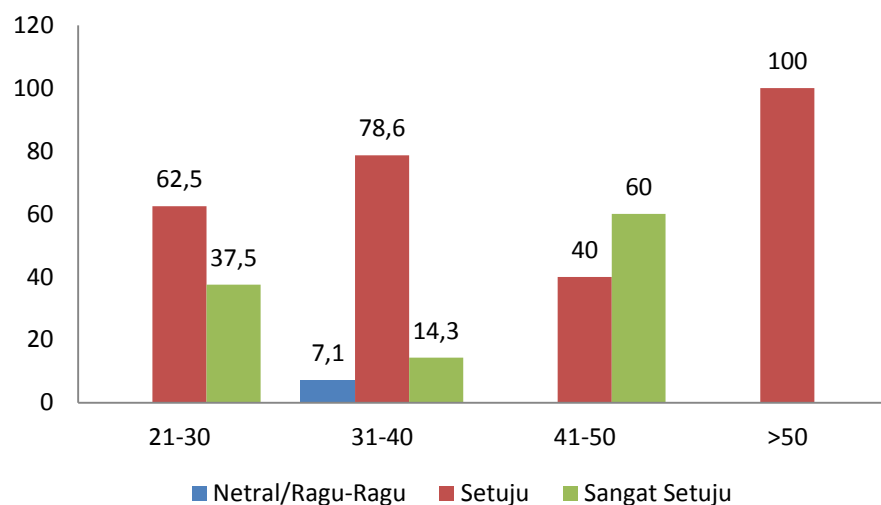


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,9% responden usia 31-40 tahun memahami dengan baik dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 dan usia 41 tahun ke atas memiliki pemahaman dan keyakinan yang lebih baik daripada responden usia 31-40 tahun bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah.

c. Aspek Psikomotorik

Diagram 4.62

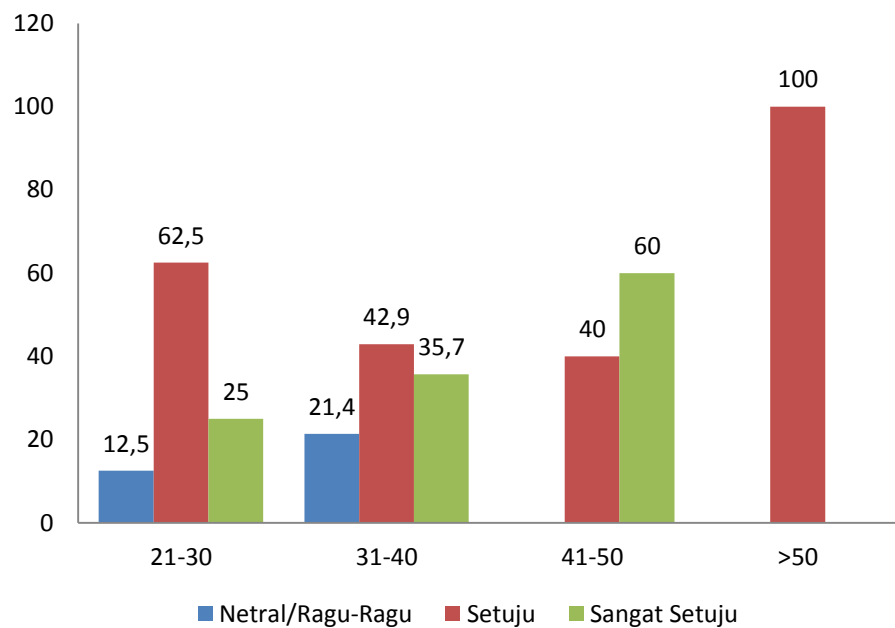
Deskripsi Tindakan Responden untuk Menggunakan Jasa Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,9% responden usia 31-40 tahun memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 dan usia 41 tahun ke atas memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden usia 31-40 tahun dalam memutuskan untuk menggunakan jasa asuransi syariah.

Diagram 4.63

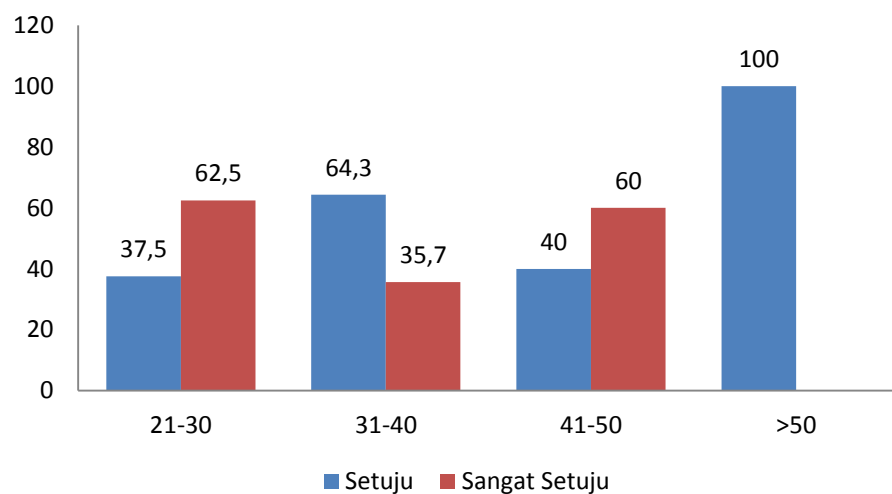
Deskripsi Tindakan Responden untuk Memasarkan Produk Asuransi Syariah kepada Masyarakat



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 87,5% responden usia 21-30 tahun memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk responden usia 31-40 tahun sebanyak 78,6% memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden usia 21-40 tahun dalam memutuskan untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.64

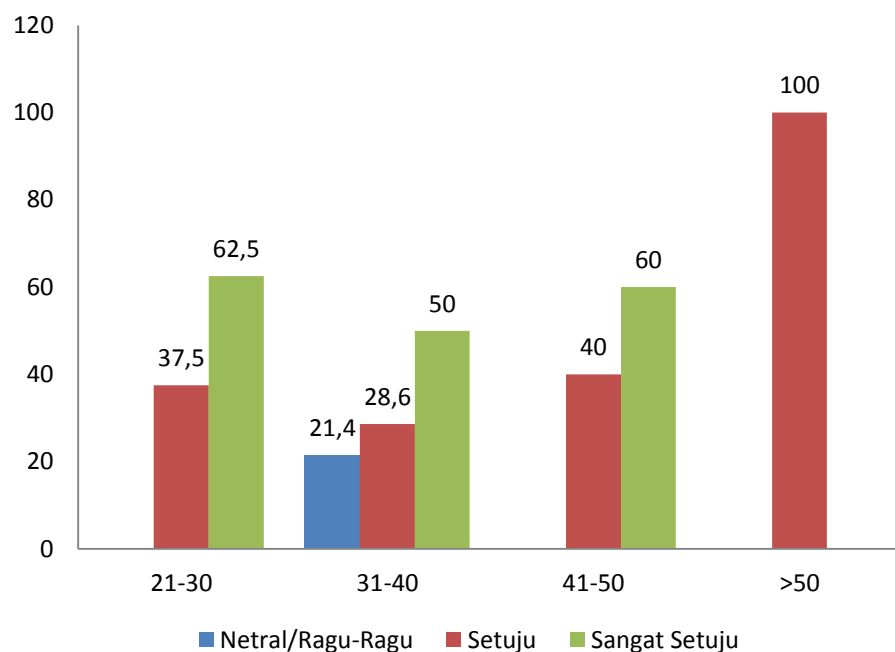
Deskripsi Tindakan Responden untuk Mengikuti Segala Prosedur Keagenan Asuransi Syariah oleh AASI dan Perusahaan



Grafik di atas menunjukkan seluruh atau sebanyak 100% responden usia 21-30 tahun, usia 31-40 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun memutuskan dan bersedia untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa baik seluruh responden mulai usia 21-50 tahun ke atas memiliki sikap dan pemahaman yang sangat baik serta keyakinan yang kuat dalam memutuskan untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah.

Diagram 4.65

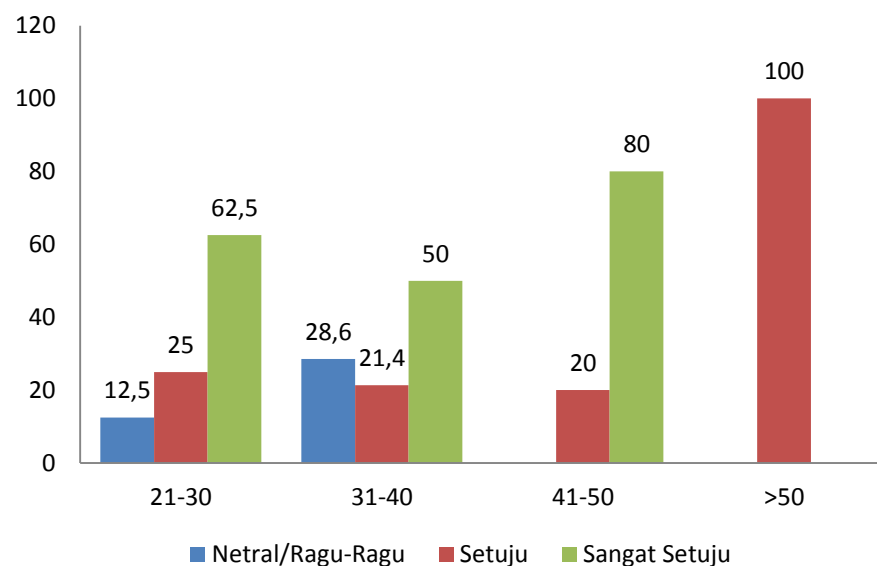
Deskripsi Tindakan Responden untuk Menyosialisasikan Keunggulan dan Manfaat Asuransi Syariah kepada Masyarakat



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 78,6% responden usia 31-40 tahun memutuskan dan bersedia untuk mensosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk responden usia 21-30 tahun, usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 21-30 dan usia 41 tahun ke atas memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden usia 31-40 tahun dalam memutuskan dan bersedia untuk mensosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.66

Deskripsi Tindakan Responden untuk Meyakinkan Masyarakat agar Menggunakan Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 87,5% responden usia 21-30 tahun memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Adapun untuk responden usia 31-40 tahun sebanyak 71,4% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Sementara untuk responden usia 41-50 tahun dan usia >50 tahun seluruhnya atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden usia 41 tahun ke atas memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden usia 21-40 tahun dalam memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah.

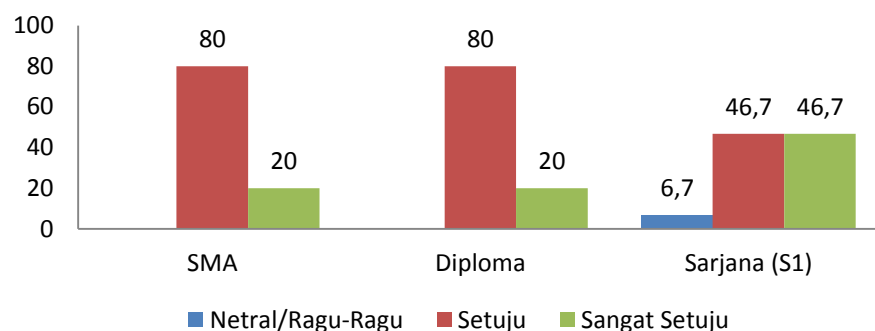
3. Pemahaman Berdasarkan Pendidikan Terakhir

a. Aspek Kognitif

Diagram 4.67

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pengertian Asuransi

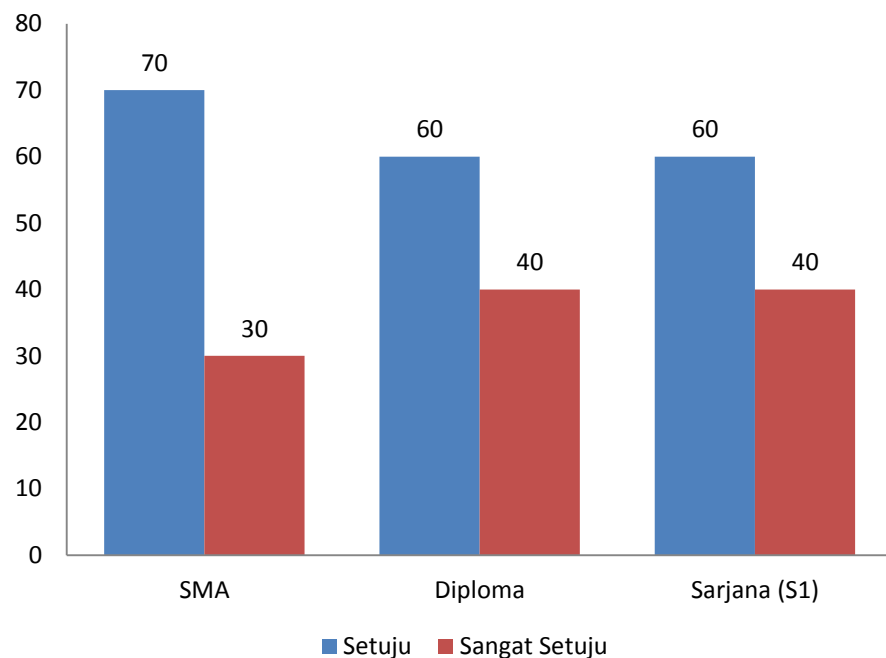
Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) yang memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah sebanyak 93,4%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) terkait pengertian asuransi syariah.

Diagram 4.68

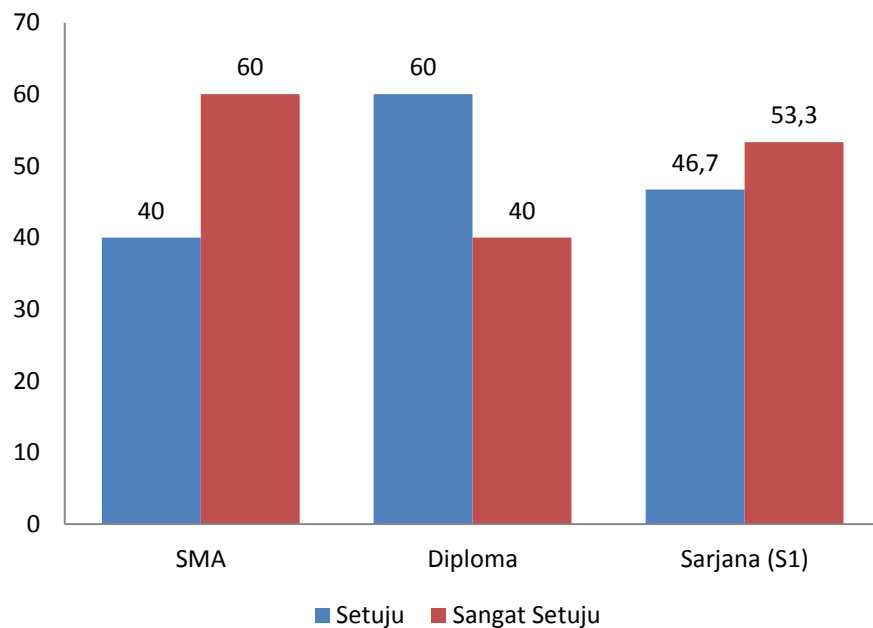
Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA, Diploma dan Sarjana (S1) memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh responden memiliki pemahaman yang sangat baik terkait dasar hukum asuransi syariah yaitu Al-Quran dan *hadith*.

Diagram 4.69

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Operasional Asuransi Syariah



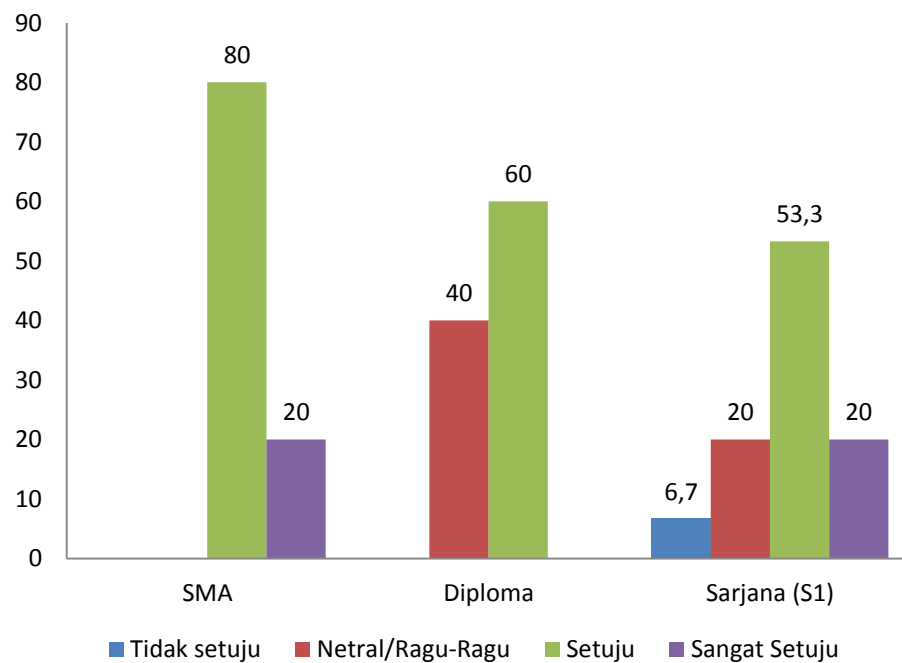
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA, Diploma dan Sarjana (S1) memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum operasional asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa antara

responden laki-laki dan responden perempuan memiliki pemahaman seimbang terkait dasar hukum operasional asuransi syariah.

Diagram 4.70

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

***Mushārah* dalam Investasi Asuransi Syariah**



PONOROGO

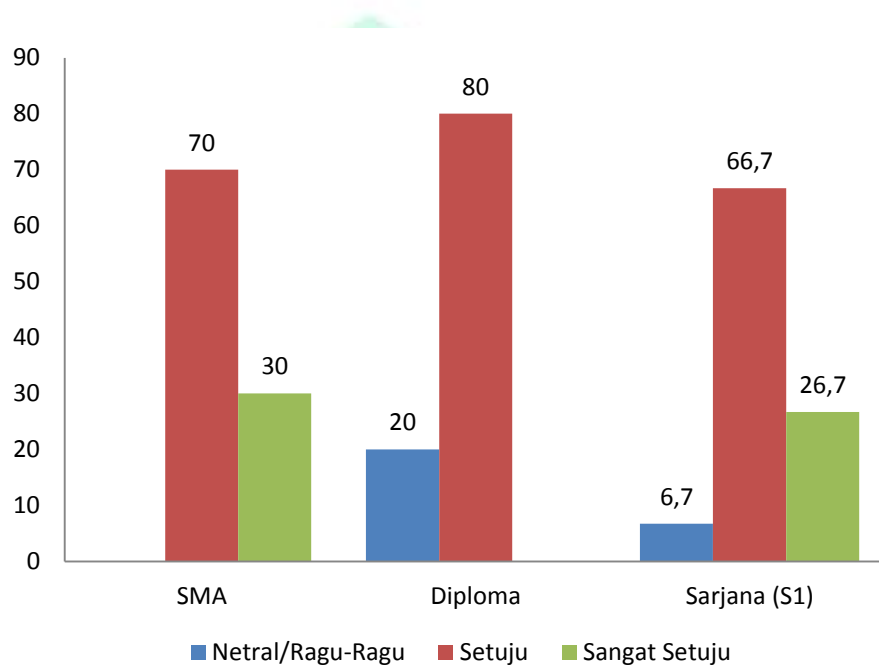
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA, dan Diploma memahami dengan sangat baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 73,3% memahami dengan cukup baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan

Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) terkait penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah.

Diagram 4.71

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

***Tabarru'* dan *Tijārah* dalam Asuransi Syariah**

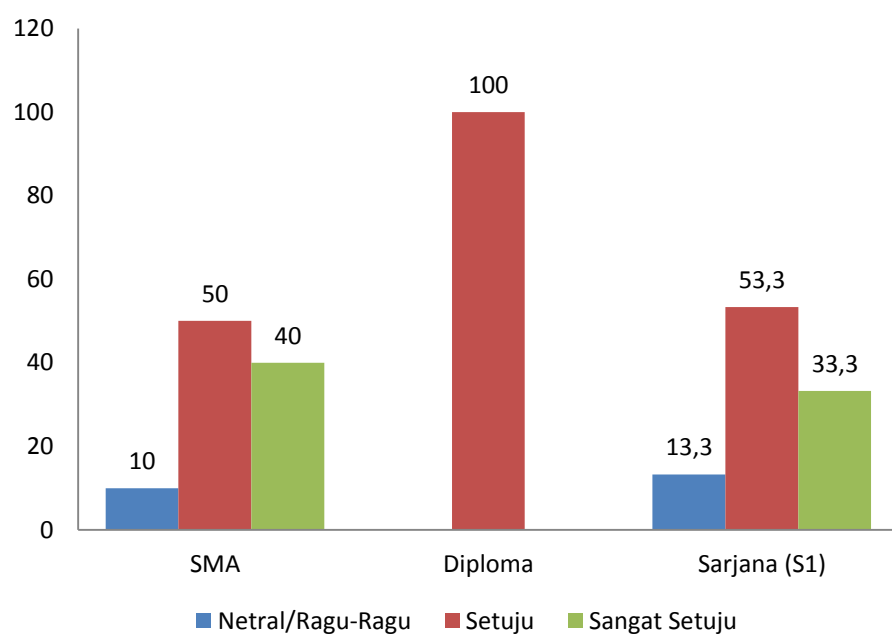


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA memahami dengan sangat baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Diploma sebanyak 80% memahami dengan baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah. Sementara untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,4% memahami dengan baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan

tijārah dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Diploma dan Sarjana (S1) terkait penggunaan akad *tabarru'* dan *tijārah* dalam asuransi syariah.

Diagram 4.72

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pertanggung secara Kolektif dalam Asuransi Syariah

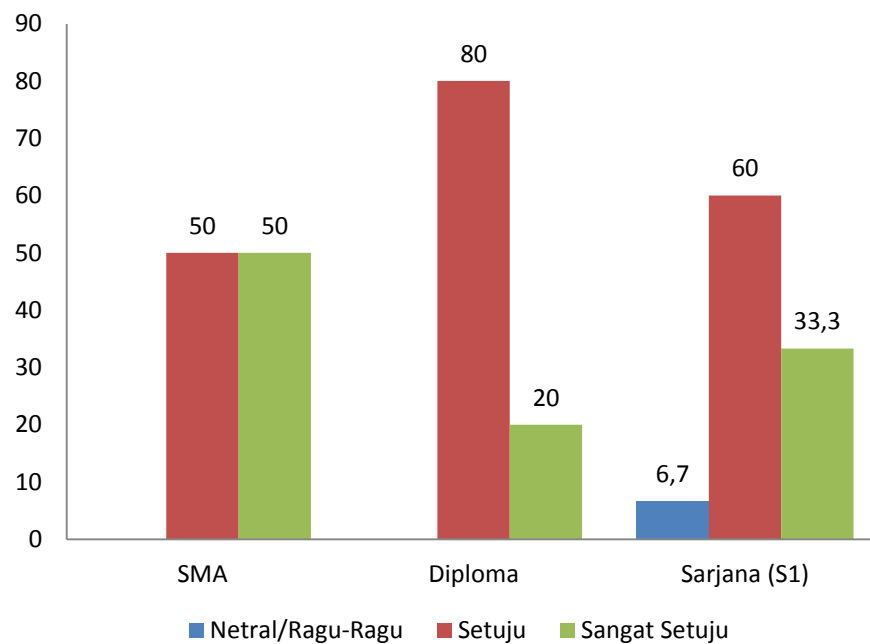


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 90% responden lulusan SMA memahami dengan baik tentang pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Diploma sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah. Sementara untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 86,6%

memahami dengan baik tentang pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan SMA dan Sarjana (S1) terkait pertanggung secara kolektif dalam asuransi syariah.

Diagram 4.73

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Rasa Solidaritas dan Empati Antarsesama dalam Asuransi Syariah

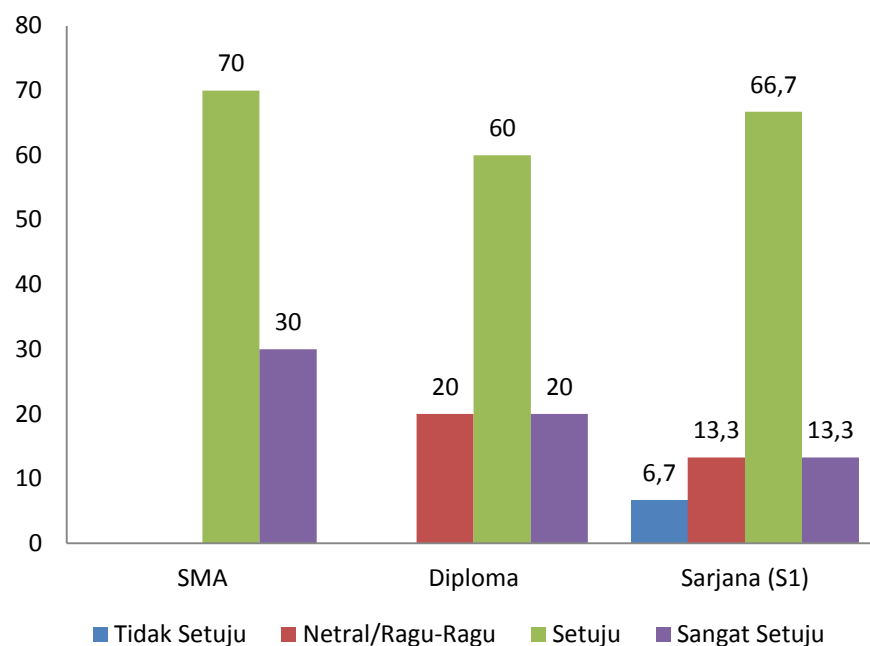


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,3% memahami dengan baik tentang adanya rasa solidaritas dan

empati antarsesama dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) terkait adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah.

Diagram 4.74

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Profit Investasi Dana Nasabah Dibagi Sesuai Nisbah yang Disepakati

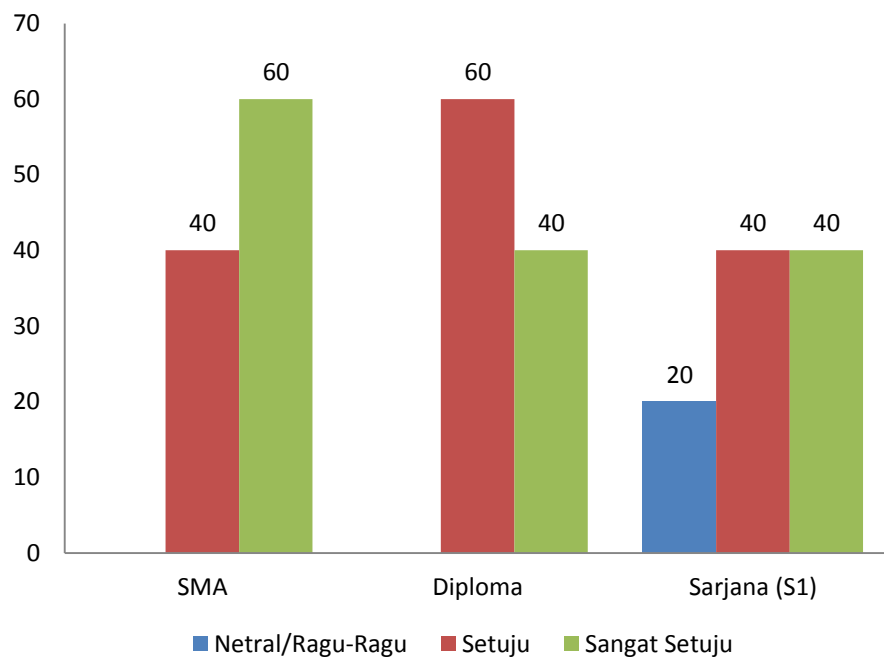


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA memahami dengan sangat baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Adapun untuk responden lulusan Diploma dan Sarjana (S1) sebanyak 80% memahami dengan baik tentang pembagian profit

investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Diploma dan Sarjana (S1) terkait pembagian profit investasi dana nasabah yang dilakukan sesuai nisbah yang telah disepakati.

Diagram 4.75

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Adanya Asas Keadilan dalam Pembagian Keuntungan Investasi Asuransi Syariah



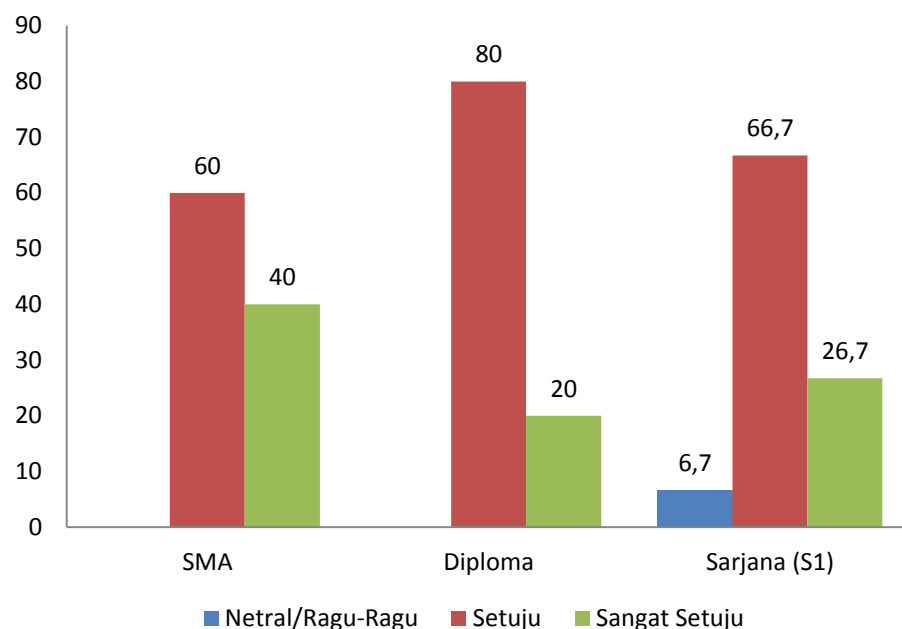
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi

asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 80% memahami dengan baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) terkait adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah.

b. Aspek Afektif

Diagram 4.76

Deskripsi Sikap Responden tentang Kesukaan terhadap Asuransi Syariah karena Sesuai Syariat Islam

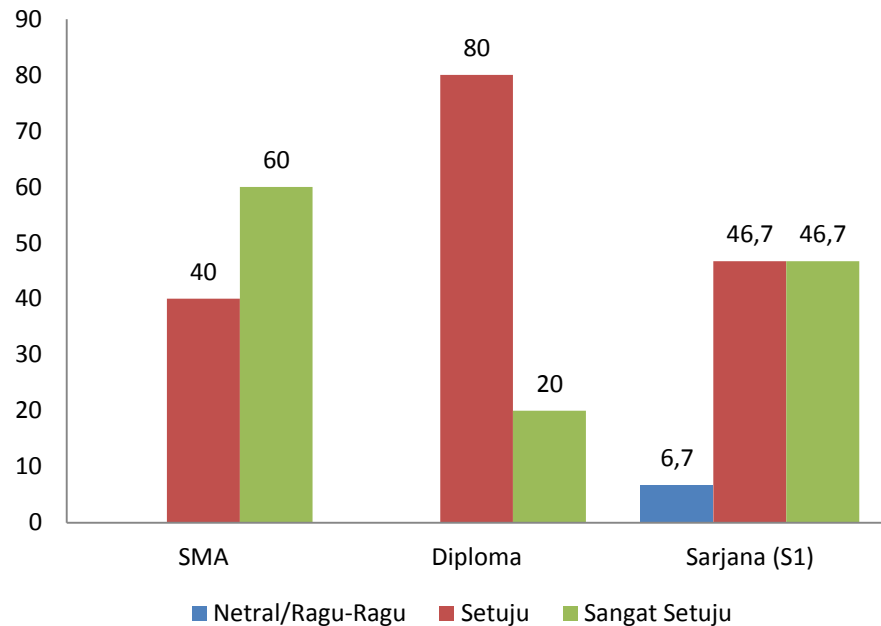


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik

dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,4% memahami dengan baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam.

Diagram 4.77

Deskripsi Sikap Responden tentang Pengawasan OJK terhadap Operasional Asuransi Syariah

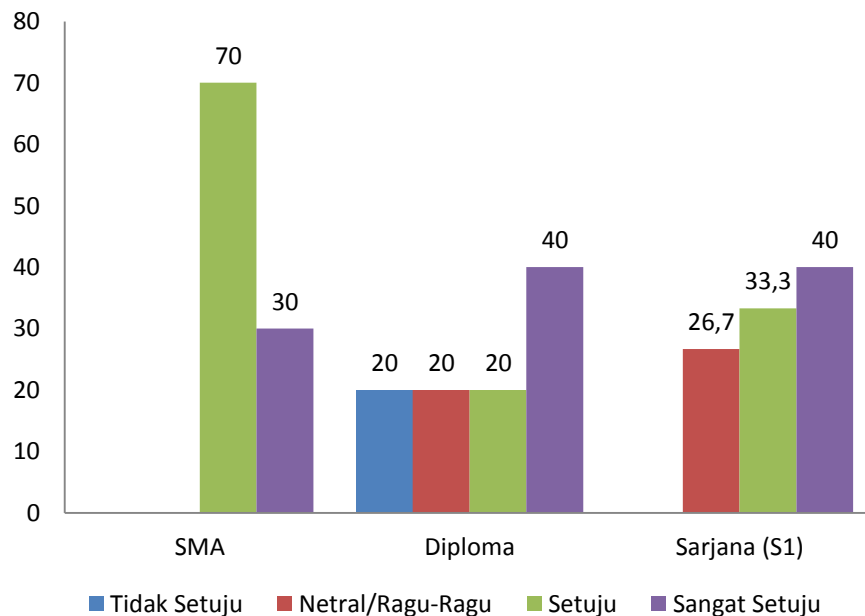


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK.

Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,4% memahami dengan baik dan meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK.

Diagram 4.78

Deskripsi Sikap Responden tentang Tidak Adanya Pemisahan Dana *Tabarru'* dan Investasi dalam Asuransi Syariah

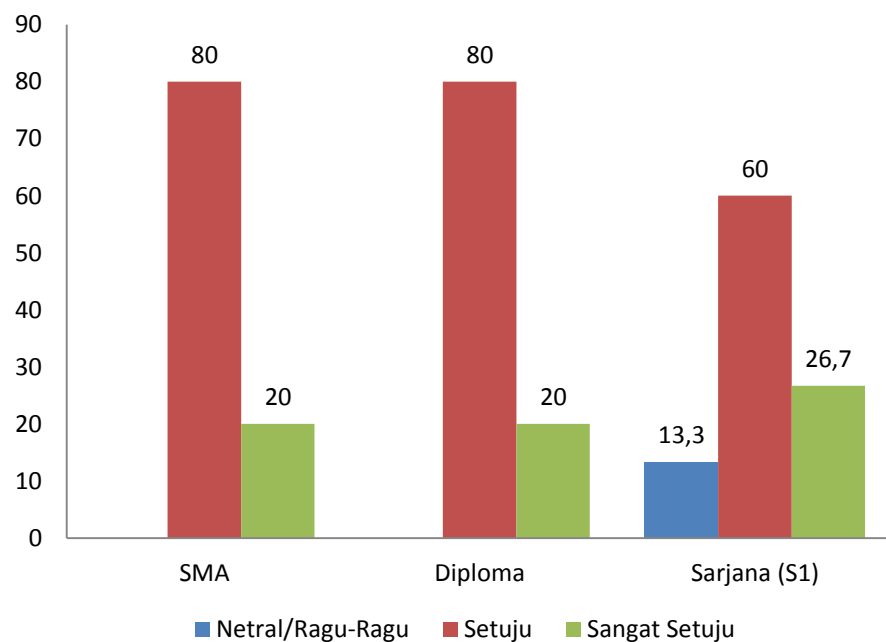


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA tidak memahami dan tidak meyakini bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Diploma sebanyak 40%

memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Sementara untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 26,7% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan Diploma dan Sarjana (S1) memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan SMA serta meyakini bahwa terdapat pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah.

Diagram 4.79

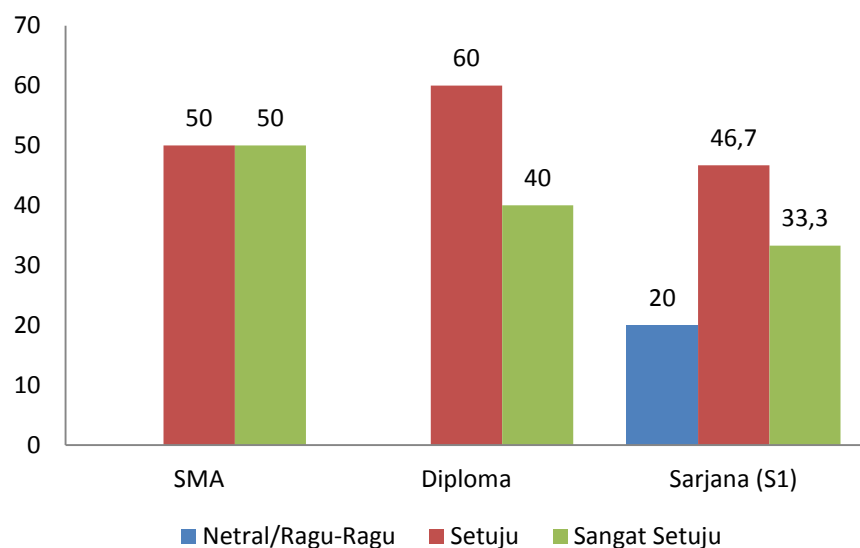
Deskripsi Sikap Responden tentang Penanggungan Risiko dalam Asuransi Syariah secara Kolektif Lebih Meringankan Nasabah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa penanggung risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 86,7% memahami dengan baik dan meyakini bahwa penanggung risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa penanggung risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah.

Diagram 4.80

Deskripsi Sikap Responden tentang Pentingnya Tolong-Menolong dalam Asuransi Syariah di Masa Depan

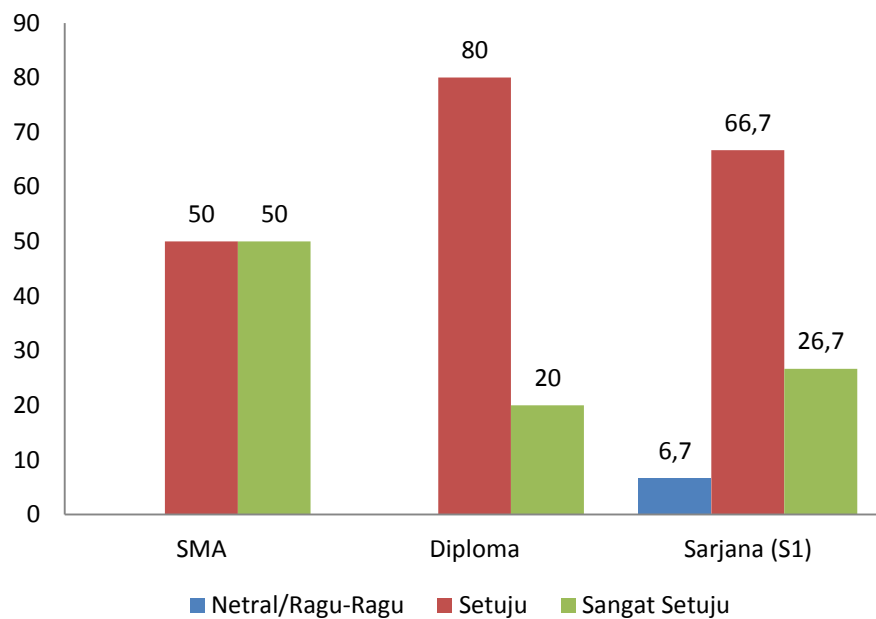


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 80% memahami dengan baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan.

Diagram 4.81

Deskripsi Sikap Responden tentang Berinvestasi Melalui Asuransi

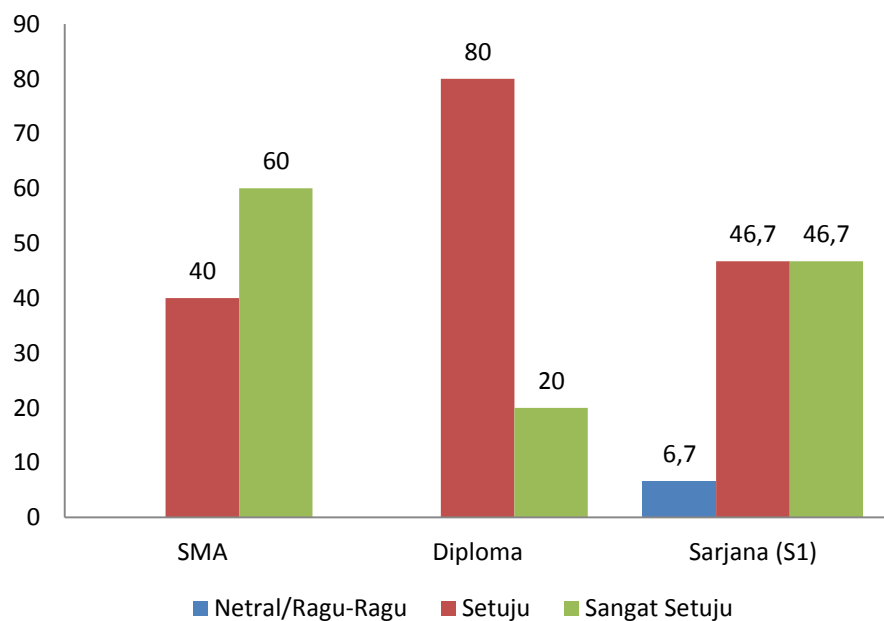
Syariah Lebih Aman dan Tenang



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,4% memahami dengan baik dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang.

Diagram 4.82

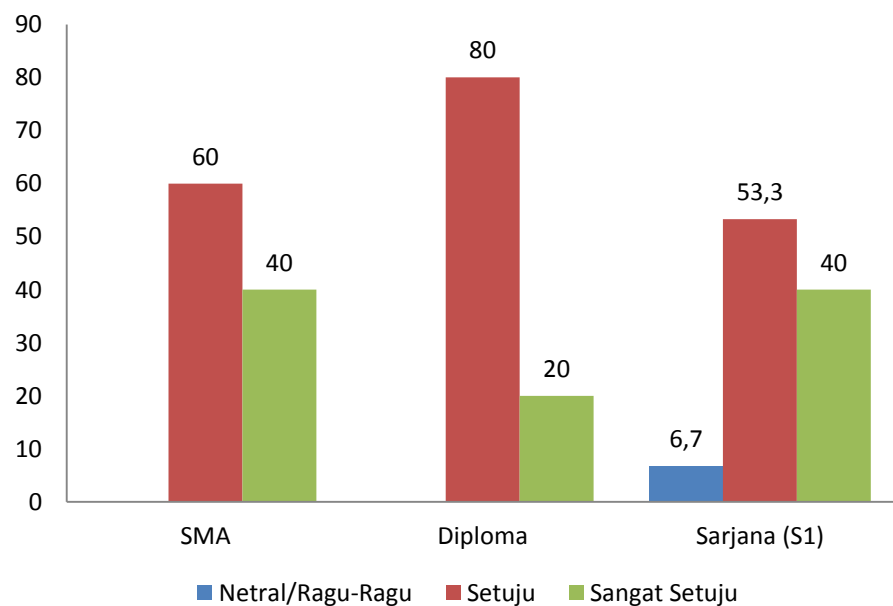
Deskripsi Sikap Responden tentang Asuransi Syariah Terhindar dari Unsur *Ribā* dan *Gharar*



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur ribā dan gharar. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,4% memahami dengan baik dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur ribā dan gharar. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur ribā dan gharar.

Diagram 4.83

Deskripsi Sikap Responden tentang Pihak Asuransi Syariah akan Mengelola Dana Nasabah dengan Amanah

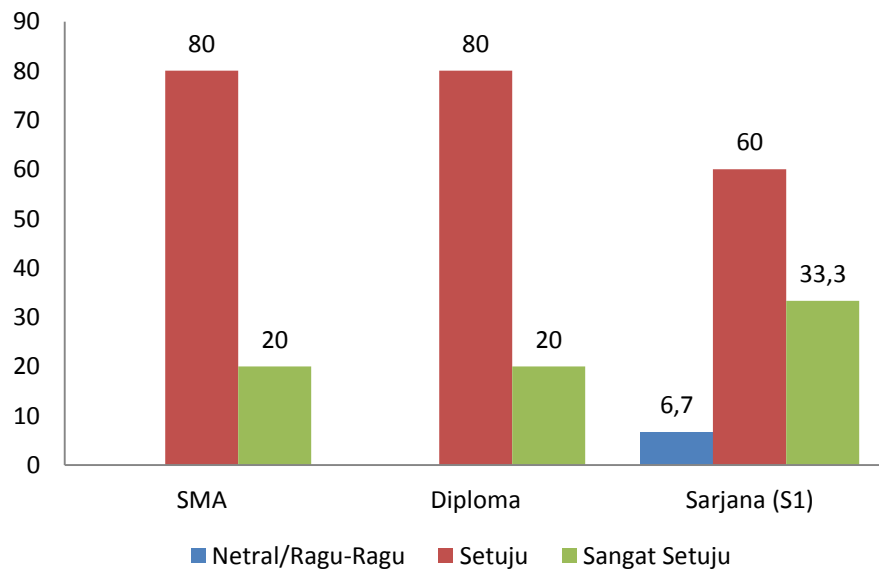


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,3% memahami dengan baik dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden lulusan Sarjana (S1) serta meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah.

c. Aspek Psikomotorik

Diagram 4.84

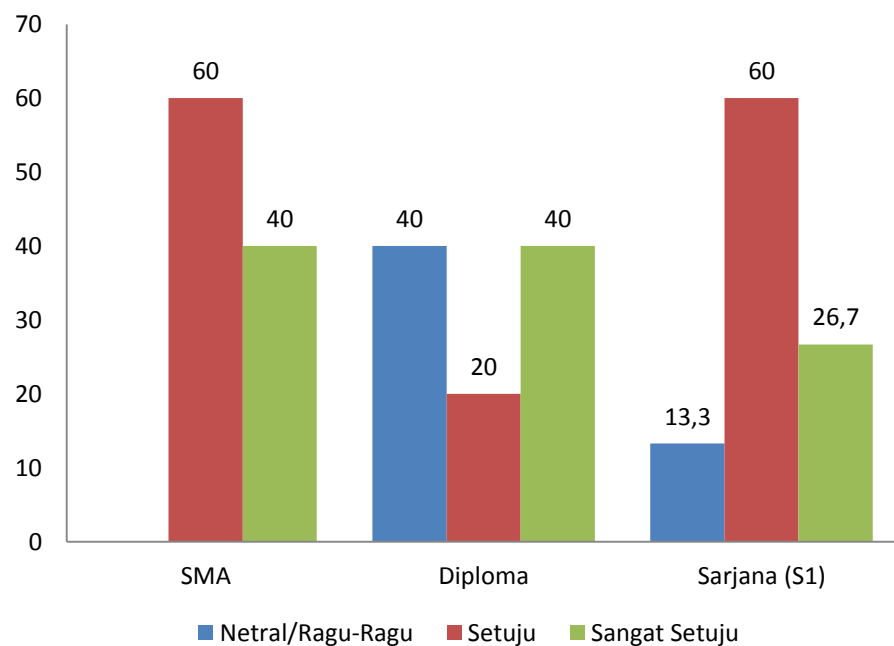
Deskripsi Tindakan Responden untuk Menggunakan Jasa Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 93,3% memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden lulusan Sarjana (S1) dalam memutuskan untuk menggunakan jasa asuransi syariah.

Diagram 4.85

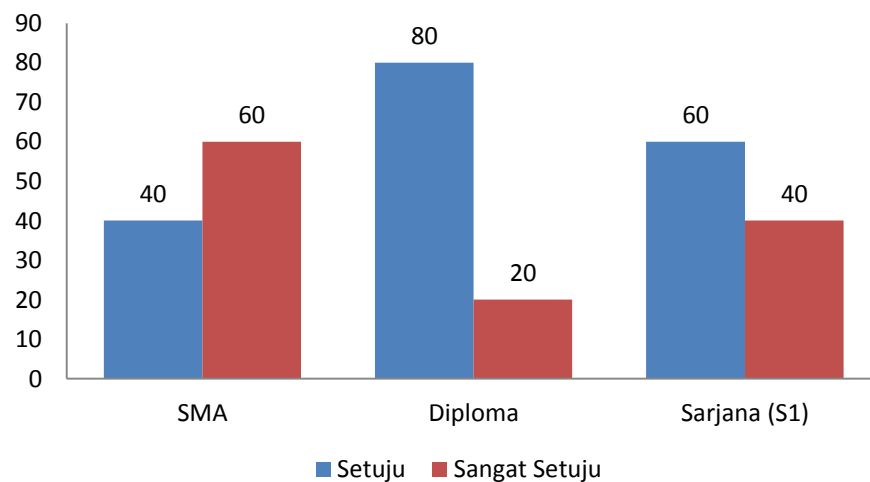
Deskripsi Tindakan Responden untuk Memasarkan Produk Asuransi Syariah kepada Masyarakat



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk responden lulusan Diploma sebanyak 60% memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Sementara untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 86,7% memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden lulusan Diploma dan Sarjana (S1) dalam memutuskan untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.86

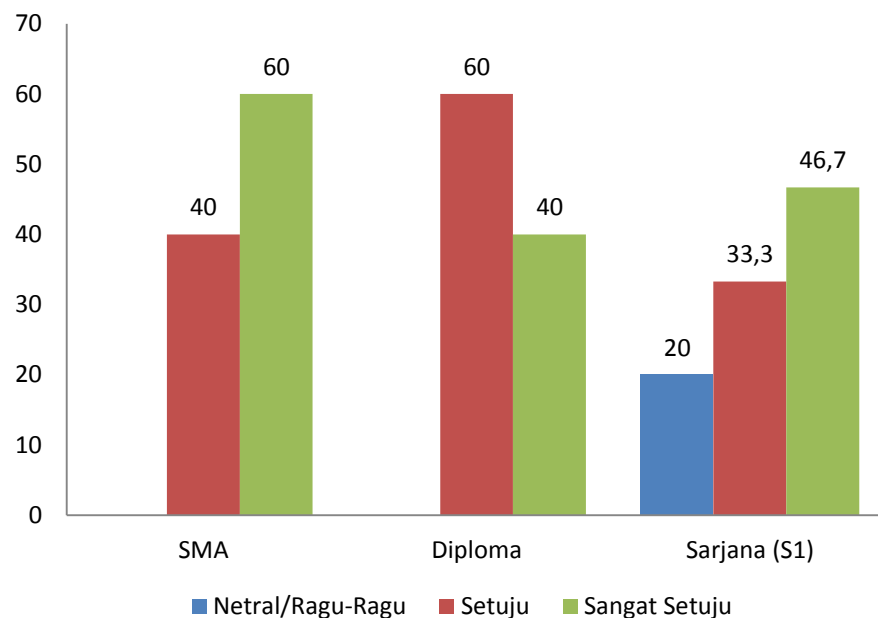
Deskripsi Tindakan Responden untuk Mengikuti Segala Prosedur Keagenan Asuransi Syariah oleh AASI dan Perusahaan



Grafik di atas menunjukkan masing-masing sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA, Diploma dan Sarjana (S1) memutuskan dan bersedia untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa baik seluruh responden memiliki sikap dan pemahaman yang sangat baik serta keyakinan yang kuat dalam memutuskan untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah.

Diagram 4.87

Deskripsi Tindakan Responden untuk Menyosialisasikan Keunggulan dan Manfaat Asuransi Syariah kepada Masyarakat

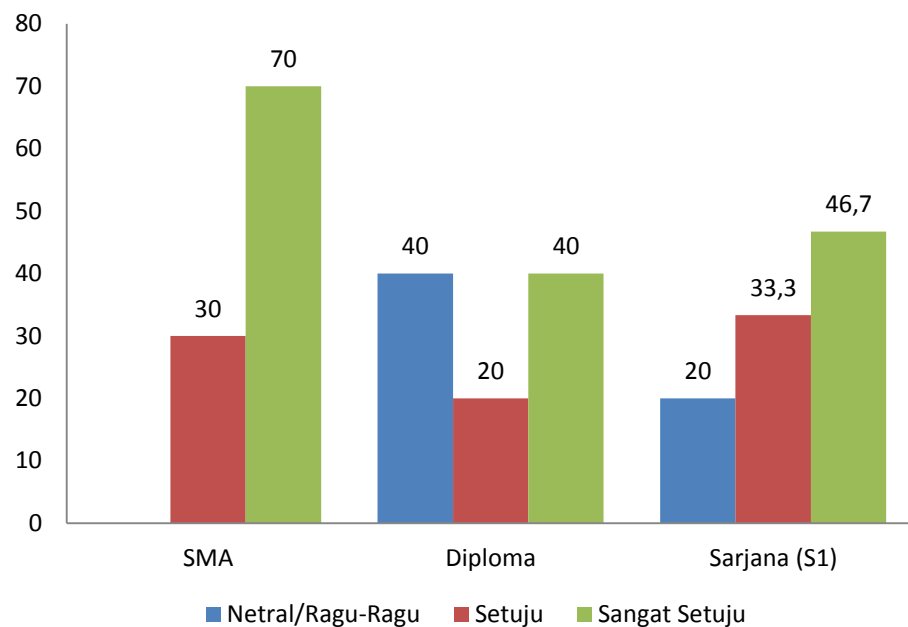


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA dan Diploma memutuskan dan bersedia untuk

menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 80% memutuskan dan bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA dan Diploma memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden lulusan Sarjana (S1) dalam memutuskan untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.88

Deskripsi Tindakan Responden untuk Meyakinkan Masyarakat agar Menggunakan Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden lulusan SMA memutuskan dan bersedia meyakinkan

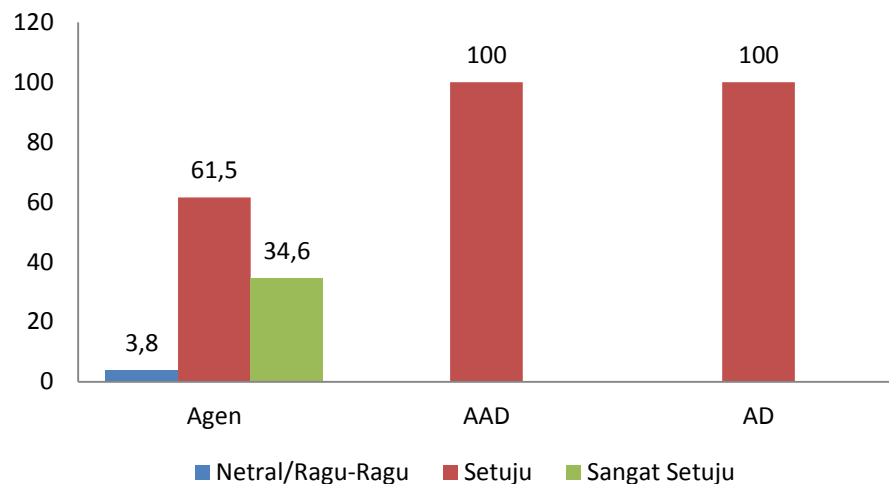
masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Adapun untuk responden lulusan Diploma sebanyak 60% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Sementara untuk responden lulusan Sarjana (S1) sebanyak 80% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden lulusan SMA memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden lulusan Diploma dan Sarjana (S1) dalam memutuskan untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah.

4. Pemahaman Berdasarkan Jabatan

a. Aspek Kognitif

Diagram 4.89

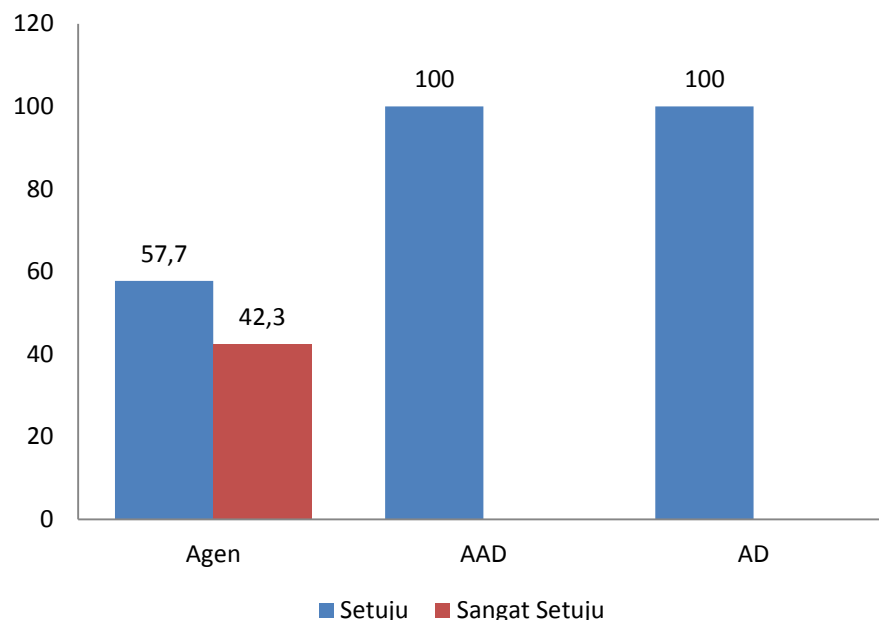
Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pengertian Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,1% agen memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah. Adapun untuk *Associate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan baik tentang pengertian asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD maupun AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen terkait pengertian asuransi syariah.

Diagram 4.90

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Asuransi Syariah

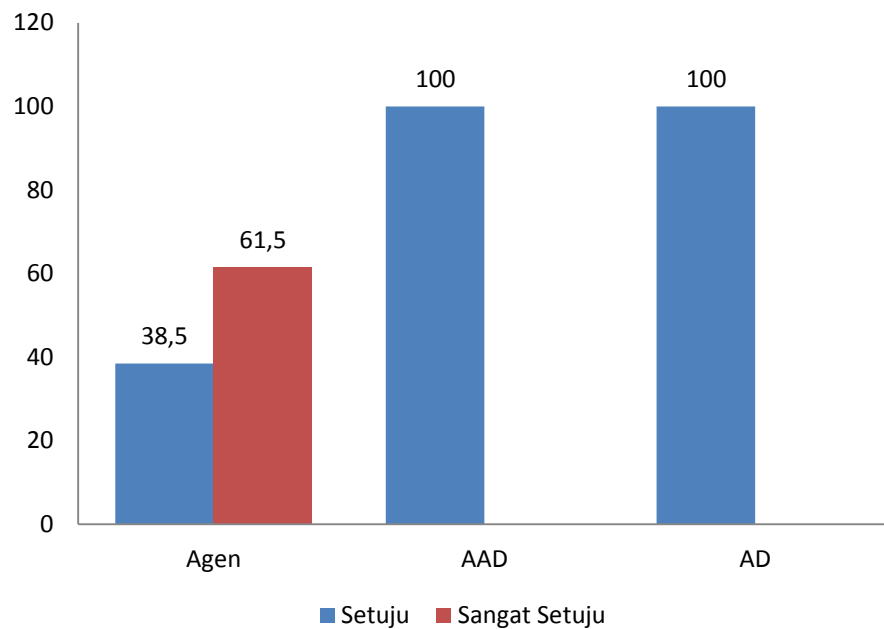


Grafik di atas menunjukkan seluruh responden atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum asuransi

syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh responden baik agen, AAD maupun AD memiliki pemahaman sangat baik terkait dasar hukum asuransi syariah.

Diagram 4.91

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Dasar Hukum Operasional Asuransi Syariah

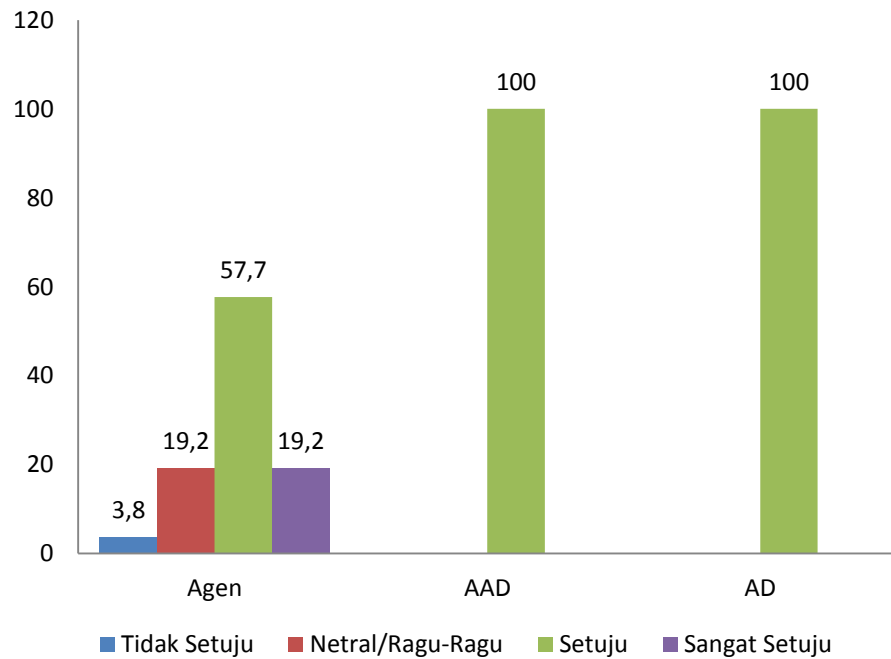


Grafik di atas menunjukkan seluruh responden atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik tentang dasar hukum operasional asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh responden baik agen, AAD maupun AD memiliki pemahaman sangat baik terkait dasar hukum operasional asuransi syariah.

Diagram 4.92

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

***Mushārah* dalam Investasi Asuransi Syariah**

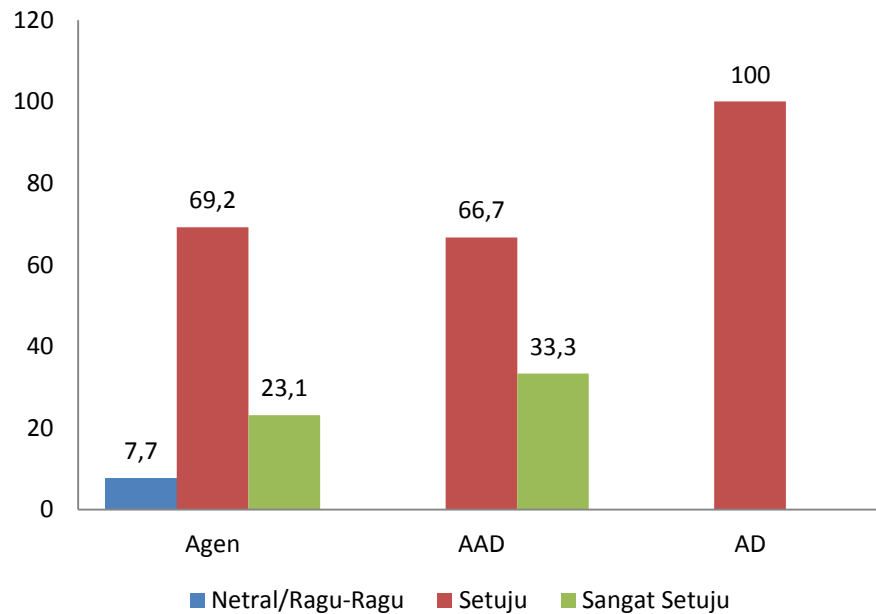


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 76,9% agen memahami dengan cukup baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD maupun AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen terkait penggunaan akad *mushārah* dalam investasi asuransi syariah.

Diagram 4.93

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Penggunaan Akad

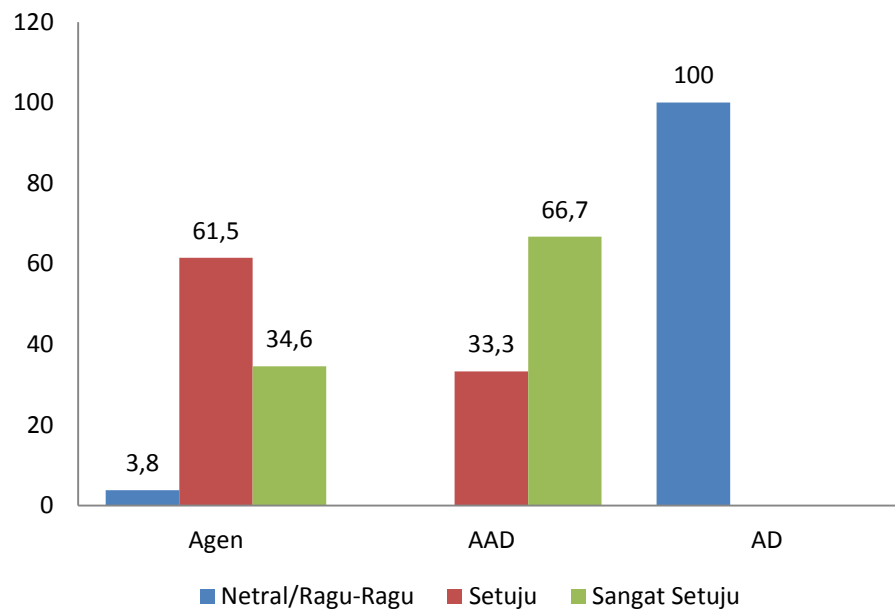
***Tabarru' dan Tijarah* dalam Asuransi Syariah**



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,3% agen memahami dengan baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan *tijarah* dalam asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang penggunaan akad *tabarru'* dan *tijarah* dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD maupun AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen terkait penggunaan akad *tabarru'* dan *tijarah* dalam asuransi syariah.

Diagram 4.94

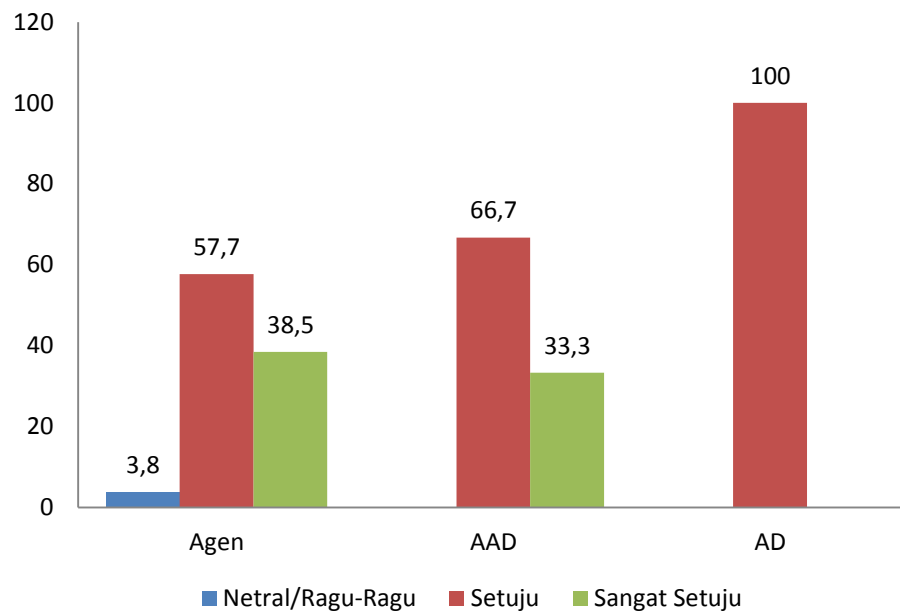
Deskripsi Pemahaman Responden tentang Pertanggungans secara Kolektif dalam Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,1% agen memahami dengan baik tentang pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD maupun AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen terkait pertanggungans secara kolektif dalam asuransi syariah.

Diagram 4.95

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Rasa Solidaritas dan Empati Antarsesama dalam Asuransi Syariah

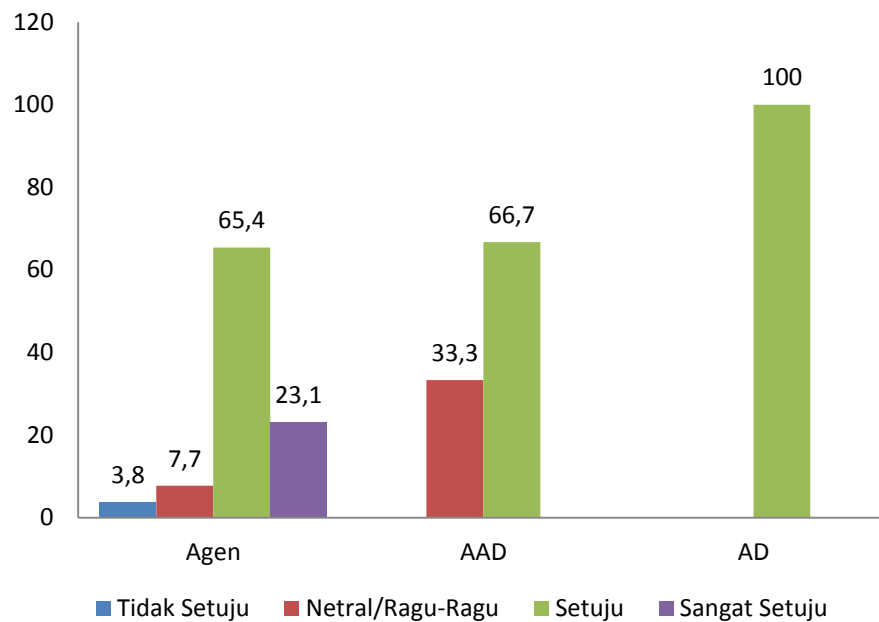


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,2% agen memahami dengan baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD maupun AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen terkait adanya rasa solidaritas dan empati antarsesama dalam asuransi syariah.

Diagram 4.96

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Profit Investasi Dana

Nasabah Dibagi Sesuai Nisbah yang Disepakati

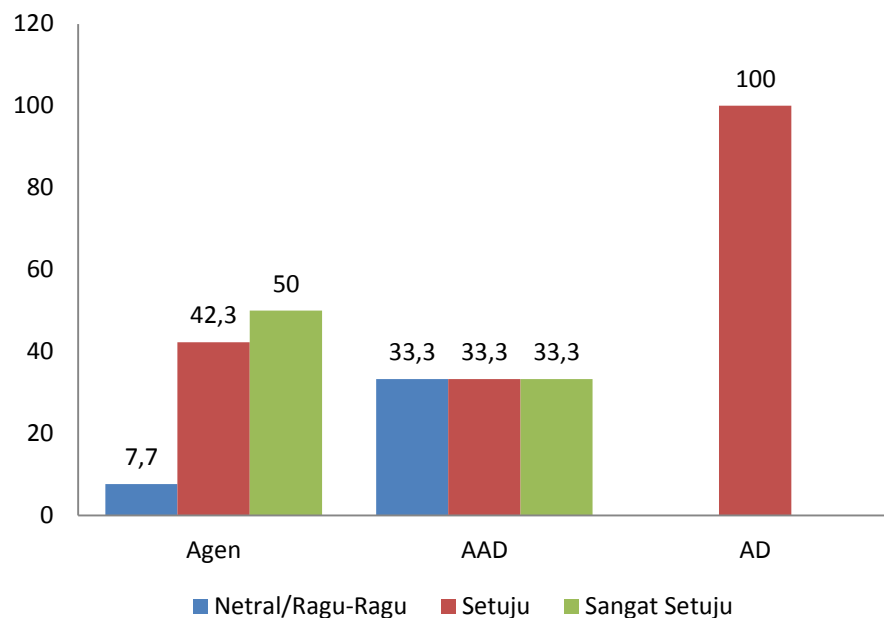


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 88,5% agen memahami dengan baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Adapun untuk *Associate Agency Director* (AAD) sebanyak 66,7% memahami dengan baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Sementara untuk *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen dan AAD

terkait pembagian profit investasi dana nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati.

Diagram 4.97

Deskripsi Pemahaman Responden tentang Adanya Asas Keadilan dalam Pembagian Keuntungan Investasi Asuransi Syariah



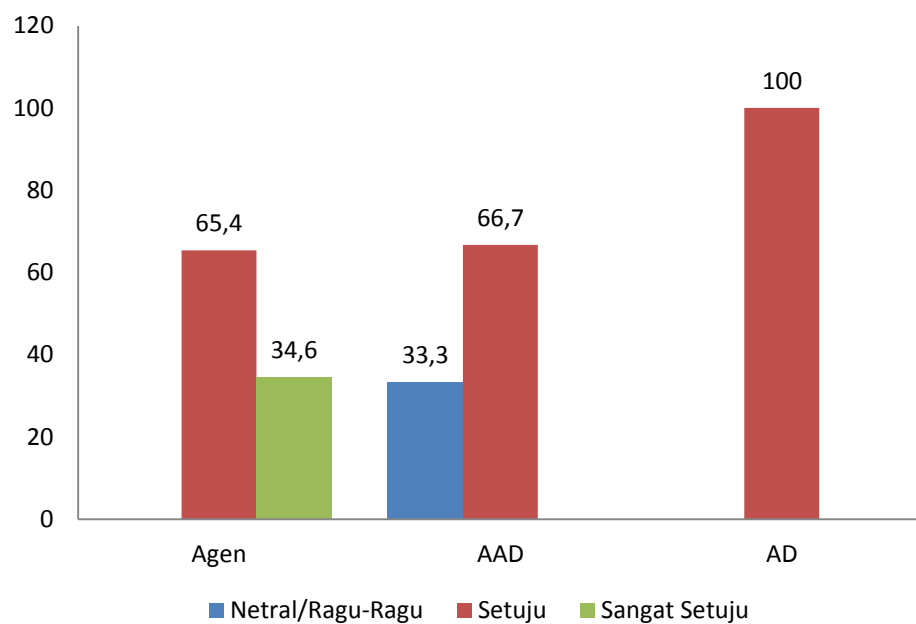
Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,3% agen memahami dengan baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) sebanyak 66,6% memahami dengan cukup baik tentang adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah. Sementara untuk *Agency Director* (AD) sebanyak 100% atau seluruhnya memahami dengan sangat baik tentang pembagian profit investasi dana nasabah sesuai

nisbah yang telah disepakati. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen dan AAD terkait adanya asas keadilan dalam pembagian keuntungan investasi asuransi syariah.

b. Aspek Afektif

Diagram 4.98

Deskripsi Sikap Responden tentang Kesukaan terhadap Asuransi Syariah karena Sesuai Syariat Islam

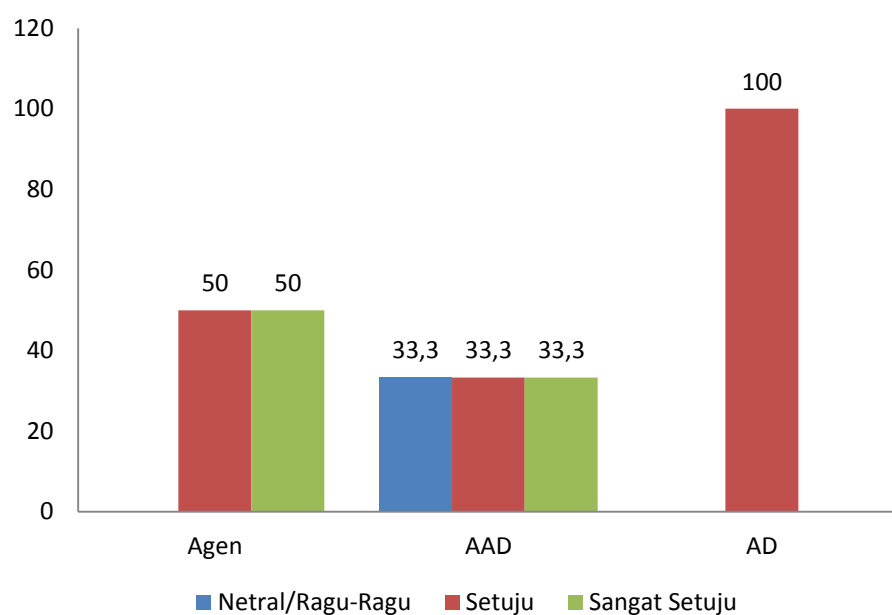


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% agen dan *Agency Director* (AD) memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam. Adapun untuk *Associate Agency Director* (AAD) sebanyak 66,7% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai syariat Islam.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi agen dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi AAD serta meyakini bahwa asuransi syariah telah sesuai dengan syariat Islam.

Diagram 4.99

Deskripsi Sikap Responden tentang Pengawasan OJK terhadap Operasional Asuransi Syariah

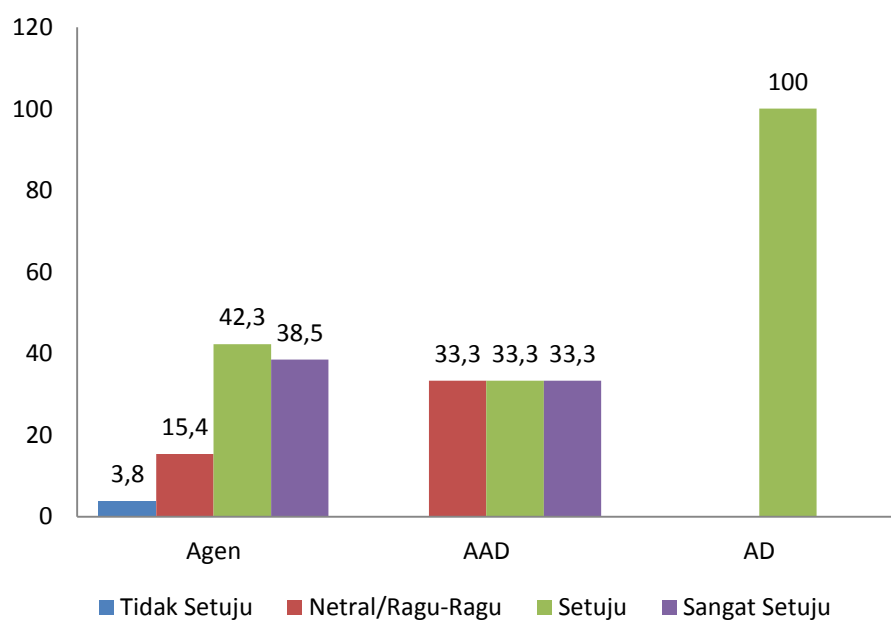


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% agen dan *Agency Director* (AD) memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) sebanyak 66,7% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan

bahwa responden dengan jabatan/posisi agen dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi AAD serta meyakini bahwa operasional asuransi syariah diawasi oleh OJK.

Diagram 4.100

Deskripsi Sikap Responden tentang Tidak Adanya Pemisahan Dana *Tabarru'* dan Investasi dalam Asuransi Syariah

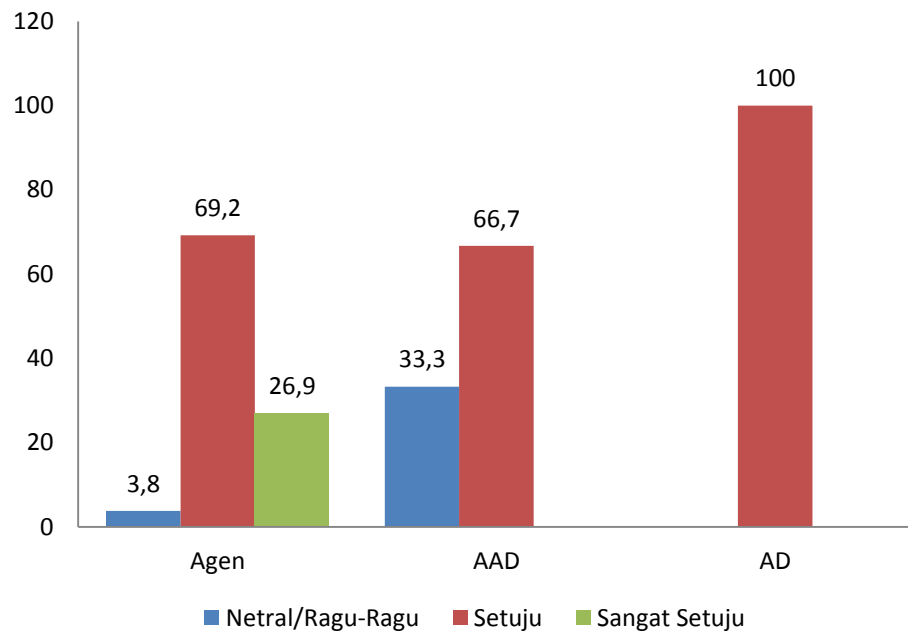


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 19,2% agen memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa tidak ada pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Adapun untuk *Associate Agency Director* (AAD) sebanyak 33,3% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa tidak ada pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Sementara seluruh *Agency Director*

(AD) atau sebanyak 100% tidak memahami dan tidak meyakini bahwa tidak ada pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi agen dan AAD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi AD serta meyakini bahwa tidak ada pemisahan dana *tabarru'* dan investasi dalam asuransi syariah.

Diagram 4.101

Deskripsi Sikap Responden tentang Penanggung Risiko dalam Asuransi Syariah secara Kolektif Lebih Meringankan Nasabah

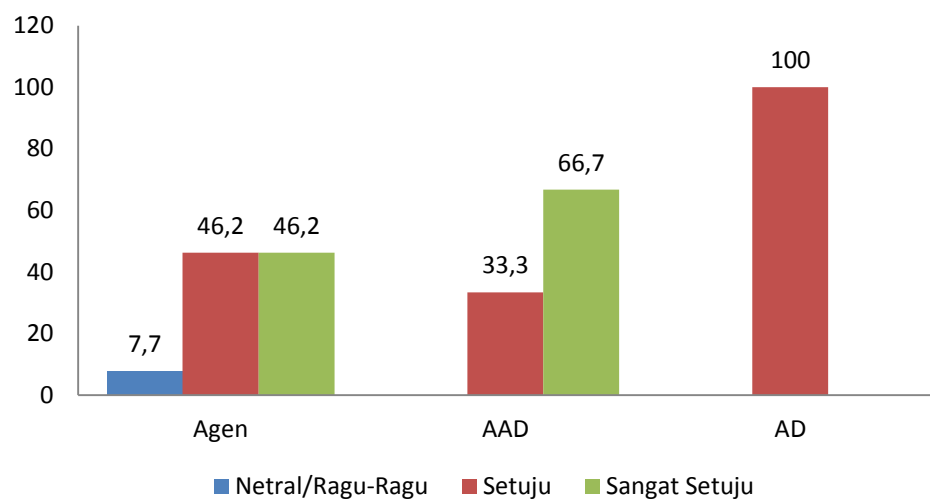


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,1% agen memahami dengan baik dan meyakini bahwa penanggung risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Adapun untuk

Assosiate Agency Director (AAD) sebanyak 66,7% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Sementara seluruh *Agency Director* (AD) atau sebanyak 100% memahami dengan baik dan meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi agen dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi AAD serta meyakini bahwa penanggungan risiko secara kolektif dalam asuransi syariah lebih meringankan nasabah.

Diagram 4.102

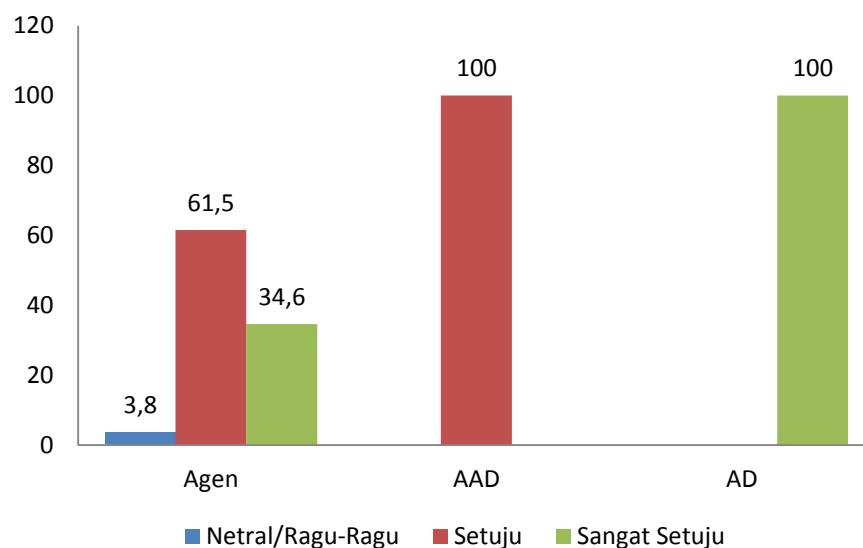
Deskripsi Sikap Responden tentang Pentingnya Tolong-Menolong dalam Asuransi Syariah di Masa Depan



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,4% agen memahami dengan baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Adapun untuk *Assosiate Agency Director (AAD)* dan *Agency Director (AD)* seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen serta meyakini bahwa tolong-menolong melalui asuransi syariah sangat penting di masa depan.

Diagram 4.103

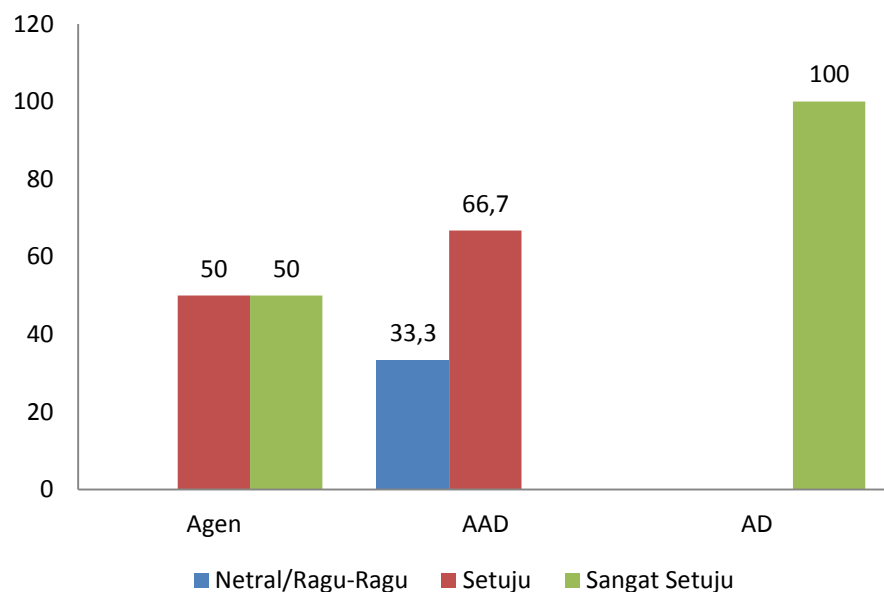
Deskripsi Sikap Responden tentang Berinvestasi Melalui Asuransi Syariah Lebih Aman dan Tenang



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,1% agen memahami dengan baik dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah lebih aman dan tenang. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen serta meyakini bahwa berinvestasi melalui asuransi syariah dapat lebih memberikan rasa aman dan tenang.

Diagram 4.104

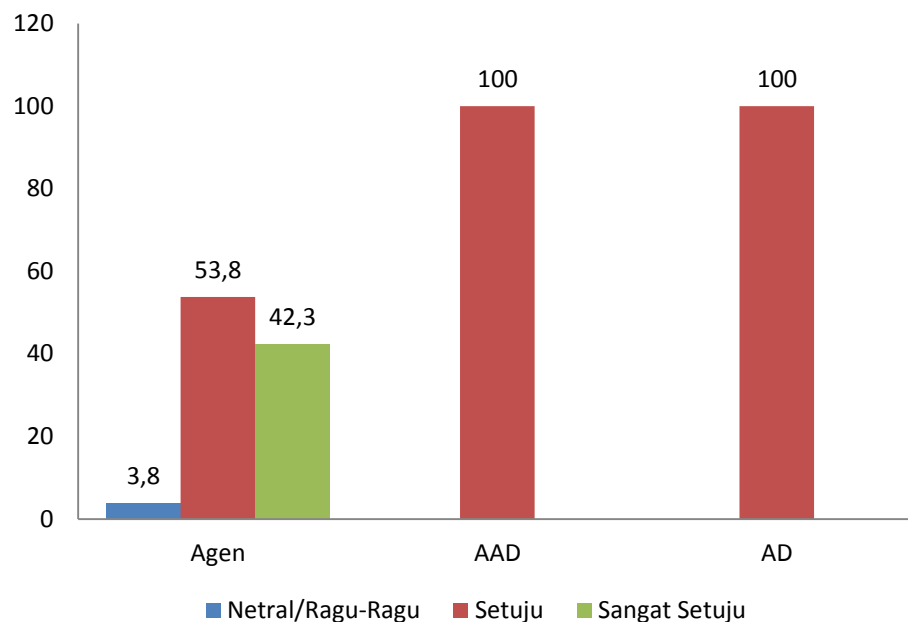
Deskripsi Sikap Responden tentang Asuransi Syariah Terhindar dari Unsur *Ribā* dan *Gharar*



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% agen dan *Agency Director* (AD) memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) sebanyak 66,7% memahami dengan cukup baik dan meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi agen dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi AAD serta meyakini bahwa asuransi syariah terhindar dari unsur *ribā* dan *gharar*.

Diagram 4.105

Deskripsi Sikap Responden tentang Pihak Asuransi Syariah akan Mengelola Dana Nasabah dengan Amanah

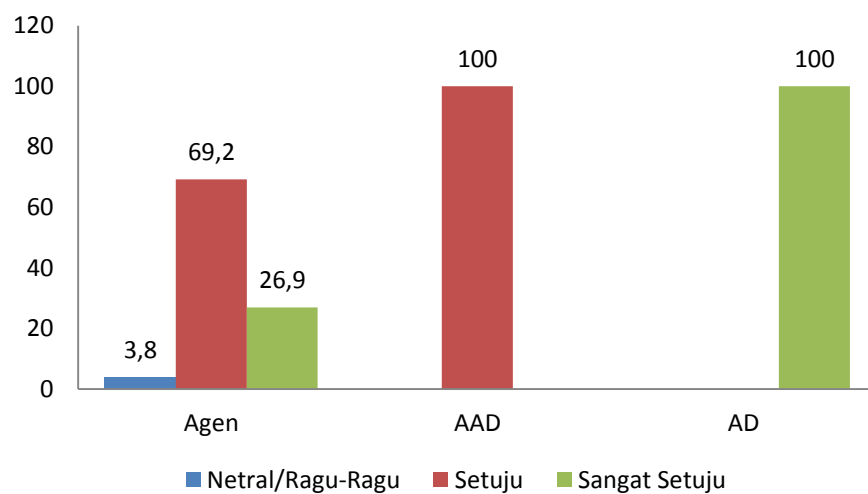


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,1% agen memahami dengan baik dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director (AAD)* dan *Agency Director (AD)* seluruhnya atau sebanyak 100% memahami dengan sangat baik dan meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD dan AD memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden yang berada pada posisi agen serta meyakini bahwa pihak asuransi syariah akan mengelola dana nasabah dengan amanah.

c. Aspek Psikomotorik

Diagram 4.106

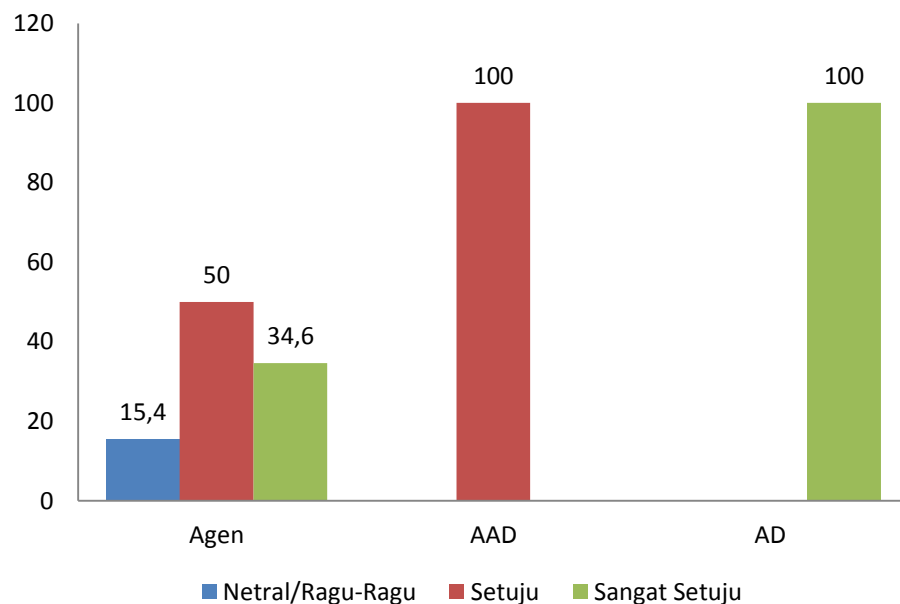
Deskripsi Tindakan Responden untuk Menggunakan Jasa Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 96,1% agen memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) seluruhnya atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk menggunakan jasa asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD dan AD memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden yang berada pada posisi agen dalam memutuskan untuk menggunakan jasa asuransi syariah.

Diagram 4.107

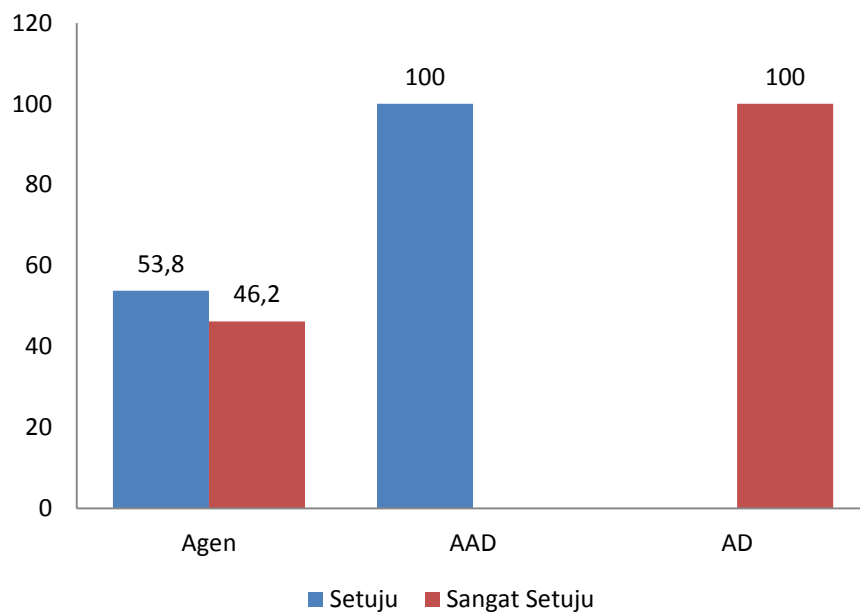
**Deskripsi Tindakan Responden untuk Memasarkan Produk
Asuransi Syariah kepada Masyarakat**



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 84,6% agen memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) dan *Agency Director* (AD) seluruhnya atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AAD dan AD memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang lebih daripada responden yang berada pada posisi agen dalam memutuskan untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.108

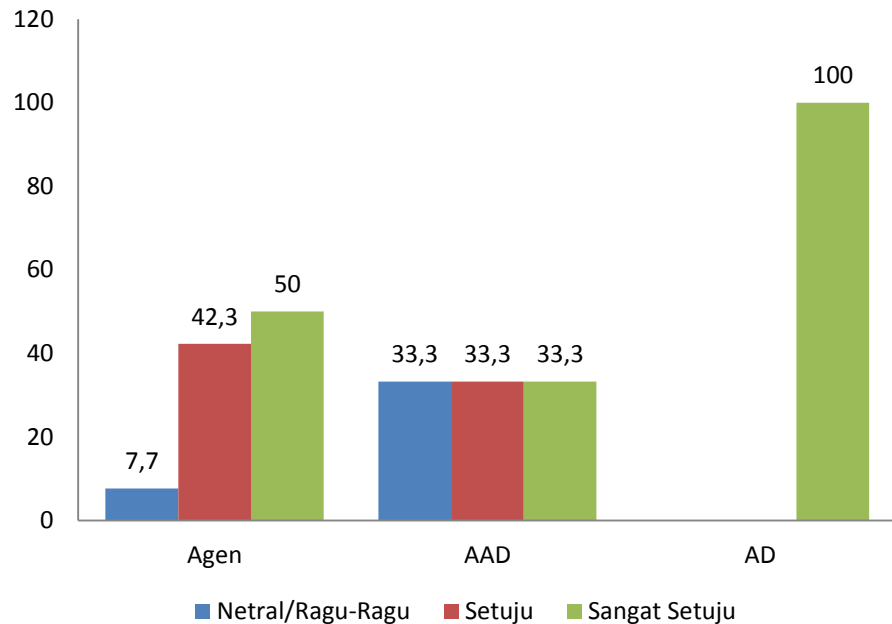
Deskripsi Tindakan Responden untuk Mengikuti Segala Prosedur Keagenan Asuransi Syariah oleh AASI dan Perusahaan



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 100% atau seluruh responden memutuskan dan bersedia untuk mengikuti segala prosedur keagenan asuransi syariah oleh AASI dan perusahaan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh responden baik agen, AAD dan AD memiliki sikap dan pemahaman serta keyakinan yang baik dalam memutuskan untuk memasarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Diagram 4.109

Deskripsi Tindakan Responden untuk Menyosialisasikan Keunggulan dan Manfaat Asuransi Syariah kepada Masyarakat

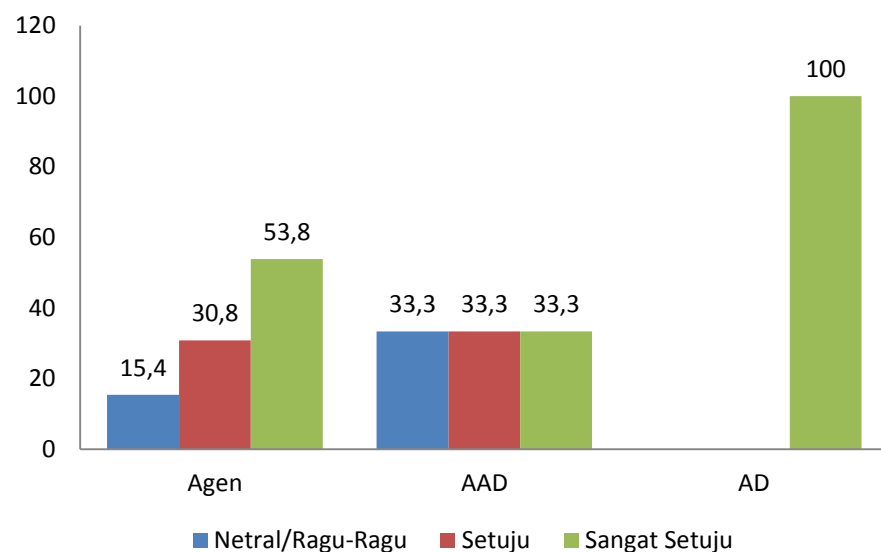


Grafik di atas menunjukkan sebanyak 92,3% agen memutuskan dan bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Adapun untuk *Assosiate*

Agency Director (AAD) sebanyak 66,6% memutuskan dan bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Sementara seluruh *Agency Director (AD)* atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AD memiliki sikap dan pemahaman yang baik serta keyakinan yang kuat dalam memutuskan untuk menyosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat daripada responden yang berada pada posisi agen dan AAD.

Diagram 4.110

Deskripsi Tindakan Responden untuk Meyakinkan Masyarakat agar Menggunakan Asuransi Syariah



Grafik di atas menunjukkan sebanyak 84,6% agen memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Adapun untuk *Assosiate Agency Director* (AAD) sebanyak 66,6% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Sementara seluruh *Agency Director* (AD) atau sebanyak 100% memutuskan dan bersedia untuk meyakinkan masyarakat agar menggunakan asuransi syariah. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa responden dengan jabatan/posisi AD memiliki sikap dan pemahaman yang baik serta keyakinan yang kuat dalam memutuskan untuk mensosialisasikan keunggulan dan manfaat asuransi syariah kepada masyarakat daripada responden yang berada pada posisi agen dan AAD.

F. ANALISIS DATA

Untuk menganalisis data, diperlukan adanya pengategorian pemahaman yang terdiri dari kategori kurang, sedang dan baik. Kategori tersebut dapat dilihat dengan melakukan uji normalitas data, yang hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.8

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test				
		KOGNITIF	AFEKTIF	PSIKOMOTORIK
N		30	30	30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	38,23	34,37	21,63
	Std. Deviation	3,636	3,700	2,684

Most Extreme Differences	Absolute	,164	,106	,162
	Positive	,164	,106	,162
	Negative	-,120	-,095	-,161
Test Statistic		,164	,106	,162
Asymp. Sig. (2-tailed)		,039 ^c	,200 ^{c,d}	,043 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan hasil di atas, ditunjukkan bahwa nilai *Asymp.sig.* aspek kognitif dan psikomotorik adalah 0,039 dan 0,043 atau $< 0,05$. Hal ini berarti aspek kognitif dan psikomotorik tidak berdistribusi normal. Adapun untuk aspek afektif, nilai *Asymp.sig.* adalah 0,200 atau $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.

1. Tingkat Pemahaman Berdasarkan Aspek Kognitif

Tabel 4.9

Kategori Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah (Aspek Kognitif)

Statistics		
KOGNITIF		
N	Valid	30
	Missing	0
Mean		38,23
Median		39,00
Std. Deviation		3,636
Minimum		29
Maximum		45
Percentiles	25	36,00
	50	39,00
	75	40,00

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan hasil olah data di atas, pemahaman asuransi syariah pada aspek kognitif dikatakan baik jika jumlah skor totalnya > 40,00 dan dikatakan sedang jika jumlah skor totalnya antara 36,00-40,00. Adapun untuk jumlah skor total < 36,00 maka dikatakan pemahaman kurang. Dari kategori di atas, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.10

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah (Aspek Kognitif)

KOGNITIF					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Baik	5	16,7	16,7	16,7
	Kurang	6	20,0	20,0	36,7
	Sedang	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Tabel di atas, menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan (kognitif) responden terhadap asuransi syariah adalah sebanyak 16,7% di mana responden memiliki pengetahuan yang baik tentang asuransi syariah, sebanyak 63,3% responden memiliki pengetahuan sedang, dan sisanya sebanyak 16,7% responden memiliki pengetahuan yang kurang terhadap asuransi syariah. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tingkat pengetahuan responden terhadap asuransi syariah adalah sedang.

2. Tingkat Pemahaman Berdasarkan Aspek Afektif

Tabel 4.11

Kategori Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah (Aspek Afektif)

Statistics		
AFEKTIF		
N	Valid	30
	Missing	0
Mean		34,37
Median		34,00
Std. Deviation		3,700
Minimum		26
Maximum		40
Percentiles	25	32,00
	50	34,00
	75	37,25

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan hasil olah data di atas, pemahaman asuransi syariah pada aspek afektif dikatakan baik jika jumlah skor totalnya > 37,25 dan dikatakan sedang jika jumlah skor totalnya antara 32,00-37,25. Adapun untuk jumlah skor total < 32,00 maka dikatakan pemahaman kurang. Dari kategori di atas, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.12

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah (Aspek Afektif)

AFEKTIF					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Baik	7	23,3	23,3	23,3
	Kurang	5	16,7	16,7	40,0
	Sedang	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Tabel di atas, menunjukkan bahwa tingkat keyakinan/kesadaran (afektif) responden terhadap asuransi syariah sebanyak 23,3% dikatakan baik, sebanyak 60% responden memiliki keyakinan/kesadaran sedang, dan sisanya sebanyak 16,7% responden memiliki keyakinan/kesadaran yang kurang terhadap asuransi syariah. Jadi dapat disimpulkan bahwa sikap (keyakinan/kesadaran) responden terhadap asuransi syariah adalah sedang.

3. Tingkat Pemahaman Berdasarkan Aspek Psikomotorik

Tabel 4.13

Kategori Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah (Aspek Psikomotorik)

Statistics		
PSIKOMOTORIK		
N	Valid	30
	Missing	0
Mean		21,63
Median		22,00
Std. Deviation		2,684
Minimum		16
Maximum		25
Percentiles	25	20,00
	50	22,00
	75	24,00

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan hasil olah data di atas, pemahaman asuransi syariah pada aspek psikomotorik dikatakan baik jika jumlah skor totalnya > 24,00 dan dikatakan sedang jika jumlah skor totalnya antara 20,00-24,00.

Adapun untuk jumlah skor total < 20,00 maka dikatakan pemahaman kurang. Dari kategori di atas, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.14

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah (Aspek Psikomotorik)

PSIKOMOTORIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Baik	6	20,0	20,0	20,0
	Kurang	5	16,7	16,7	36,7
	Sedang	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS

Tabel di atas, menunjukkan bahwa nilai tindakan (keputusan) responden terhadap asuransi syariah adalah sebanyak 20% dikatakan baik, sebanyak 63,3% responden memiliki nilai tindakan sedang, dan sisanya sebanyak 16,7% responden memiliki nilai tindakan yang kurang terhadap asuransi syariah. Jadi dapat disimpulkan bahwa tindakan (keputusan) responden terhadap asuransi syariah adalah sedang.

4. Perbandingan Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Berdasarkan Profil Responden

Pedoman tingkat pemahaman asuransi syariah untuk seluruh aspek kognitif, afektif maupun psikomotorik adala sebagai berikut:

Tabel 4.15

Kategori Tingkat Pemahaman Masing-Masing Aspek

KATEGORI	KOGNITIF	AFEKTIF	PSIKOMOTORIK
Baik	>40	>37,25	>24
Sedang	36-40	32-37,25	20-24
Kurang	<36	<32	<20

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, penentuan kategori tingkat pemahaman baik, sedang dan kurang untuk seluruh aspek (kognitif, afektif dan psikomotorik) adalah sama, baik berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, jabatan maupun komisi. Dari kategori di atas, didapatkan hasil sebagai berikut:

a. Perbandingan Tingkat Pemahaman Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.16

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Berdasarkan Jenis kelamin

Kategori	Laki-Laki	Perempuan
Baik	16,7%	21,7%
Sedang	60%	61,7%
Kurang	23,3%	16,7%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, antara responden laki-laki dan perempuan sama-sama memiliki tingkat pemahaman sedang yaitu responden laki-laki sebesar 60% dan responden perempuan sebesar 61,7%. Persentase tersebut menunjukkan bahwa responden

perempuan memiliki tingkat pemahaman yang lebih tinggi dari pada responden laki-laki.

b. Perbandingan Tingkat Pemahaman Berdasarkan Usia

Tabel 4.17

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Berdasarkan Usia

Kategori	21-30 th	31-40 th	41-50 th	>50 th
Baik	25%	9,5%	53,3%	-
Sedang	62,5%	61,9%	40%	100%
Kurang	12,5%	28,6%	6,7%	-

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, antara responden yang berusia 21-30 tahun, usia 31-40 tahun, dan usia >50 tahun sama-sama memiliki tingkat pemahaman sedang yaitu responden yang berusia 21-30 tahun sebesar 62,5%, responden yang berusia 31-40 tahun sebesar 61,9% dan responden yang berusia >50 tahun sebesar 100%. Adapun untuk responden yang berusia 41-50 tahun memiliki pemahaman yang baik yaitu sebesar 53,3%. Persentase tersebut menunjukkan bahwa responden yang berusia 41-50 tahun memiliki tingkat pemahaman yang lebih tinggi dari pada responden yang berusia 21-30 tahun, usia 31-40 tahun, dan usia >50 tahun.

c. Perbandingan Tingkat Pemahaman Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.18

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Berdasarkan Pendidikan

Kategori	SMA	Diploma	Sarjana (S1)
Baik	23,3%	13,3%	20%
Sedang	73,3%	46,7%	60%
Kurang	3,3%	40%	20%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, antara responden lulusan SMA, Diploma dan Sarjana (S1) sama-sama memiliki tingkat pemahaman sedang yaitu responden lulusan SMA sebesar 73,3%, responden lulusan Diploma sebesar 46,7% dan responden lulusan Sarjana (S1) sebesar 60%. Persentase tersebut menunjukkan bahwa responden lulusan SMA memiliki tingkat pemahaman yang lebih tinggi dari pada responden lulusan Diploma dan Sarjana.

d. Perbandingan Tingkat Pemahaman Berdasarkan Jabatan

Tabel 4.19

Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah Berdasarkan Jabatan

Kategori	Agan	AAD	AD
Baik	21,8%	-	33,3%
Sedang	62,8%	66,7%	33,3%
Kurang	15,4%	33,3%	33,3%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, antara agen, AAD dan AD sama-sama memiliki tingkat pemahaman sedang yaitu responden dengan posisi agen sebesar 62,8%, responden dengan posisi AAD sebesar 66,7% dan responden dengan posisi AD sebesar 33,3%. Persentase tersebut menunjukkan bahwa responden dengan posisi AAD memiliki tingkat pemahaman yang lebih tinggi dari pada responden dengan posisi agen dan AD.

G. Analisis Tingkat Pemahaman Agen terhadap Asuransi Syariah

Setelah melakukan serangkaian analisis data di atas, mulai dari uji validitas dan reliabilitas, mendeskripsikan pemahaman berdasarkan aspek kognitif, afektif dan psikomotorik, mendeskripsikan pemahaman aspek kognitif, afektif dan psikomotorik berdasarkan profil responden, serta mengategorikan tingkat pemahaman masing-masing aspek. Untuk itu, selanjutnya akan dilakukan interpretasi data secara parsial yang meliputi seluruh aspek untuk mengetahui tingkat pemahaman responden.

Tabel 4.20

Kategori Tingkat Pemahaman Asuransi Syariah

KATEGORI	FREKUENSI	PERSENTASE
SANGAT PAHAM	18	20%
CUKUP PAHAM	56	62,2%
KURANG PAHAM	16	17,8%

Sumber: Data Hasil Pengolahan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa mayoritas agen asuransi syariah memiliki tingkat pemahaman sedang atau cukup paham terhadap asuransi syariah dengan persentase yang sangat dominan yaitu sebesar 62,2%. Kemudian diikuti oleh responden yang memiliki tingkat pemahaman baik atau sangat paham terhadap asuransi syariah dengan persentase sebesar 20%, dan sebanyak 17,8% agen asuransi syariah memiliki pemahaman yang kurang atau rendah terhadap asuransi syariah. Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi syariah adalah sedang atau cukup paham yang meliputi seluruh aspek pemahaman, baik aspek kognitif, afektif maupun aspek psikomotorik.

Seorang agen dikatakan memahami asuransi syariah jika ia mampu membedakan, mengukur, menginterpretasikan, menjelaskan, memberi contoh, menentukan, dan mengambil kesimpulan terhadap asuransi syariah. Dari data di atas, dapat diketahui bahwa agen asuransi syariah cukup mampu membedakan asuransi syariah dan asuransi konvensional, cukup mampu menginterpretasikan dan menjelaskan dasar hukum, prinsip dan asas asuransi syariah, cukup mampu memberikan contoh terkait asuransi syariah dan manfaatnya, serta cukup mampu menentukan dan mengambil sikap terkait posisinya sebagai seorang agen yaitu memasarkan asuransi syariah dan meyakinkan masyarakat untuk menggunakan asuransi syariah.

Meskipun tingkat pemahaman agen asuransi syariah berada pada kategori sedang atau cukup paham, tetapi seharusnya tingkat pemahaman agen asuransi syariah berada pada kategori sangat paham. Hal itu karena

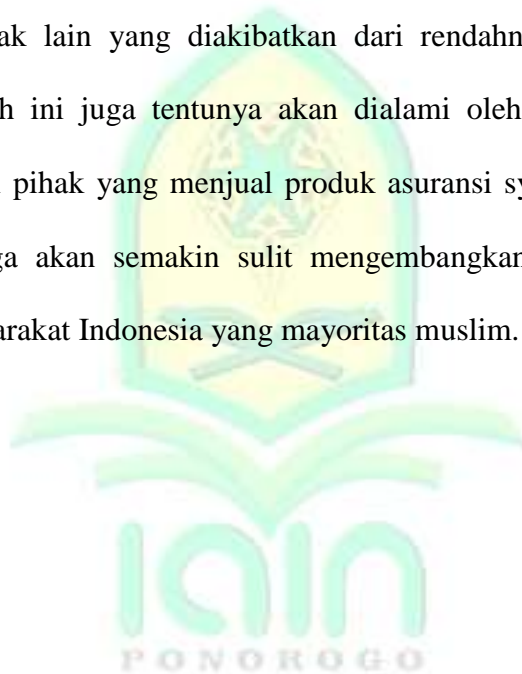
mengingat sangat penting dan strategis posisi dari seorang agen asuransi dalam memasarkan produk asuransi syariah. Dari seorang agen inilah, calon nasabah asuransi mengenal dan memahami asuransi syariah serta meyakini banyaknya manfaat dan keunggulan dari asuransi syariah itu sendiri. Dari seorang agen asuransi syariah pula, tujuan pemerintah serta perusahaan dalam meningkatkan literasi asuransi syariah kepada masyarakat Indonesia dapat terwujud.

Jika seorang agen asuransi syariah memiliki pemahaman yang sedang atau cukup paham, ini membuktikan bahwa masih terdapat kekurangan dalam hal keagenan asuransi syariah. Seperti dalam proses perekrutan agen asuransi syariah, harus lebih diperhatikan lagi berbagai kualifikasi yang perlu dipenuhi oleh seorang agen asuransi syariah. Mulai dari pihak perusahaan asuransi syariah dan juga pihak AASI ataupun AAJI sebagai *stakeholder* dalam menentukan kualitas agen yang dicetak atau direkrut harus mampu berbenah dan memberikan berbagai macam pelatihan, seminar, workshop terkait asuransi syariah dan hal-hal yang terkait dengan pemasaran asuransi syariah.

Perlunya berbagai macam bentuk pelatihan setelah menjadi agen maupun meningkatkan berbagai persyaratan atau kualifikasi sebagai seorang agen dikarenakan berdasarkan hasil penelitian perbandingan profil responden yang telah dipaparkan di atas, aspek pendidikan, usia, jabatan, dan juga jenis kelamin tidak menentukan kualitas pemahaman seorang agen. Belum tentu agen yang berpendidikan tinggi memiliki tingkat pemahaman yang baik daripada agen yang berpendidikan di bawahnya. Serta belum tentu juga

responden dengan jabatan tertinggi yaitu *Agency Director* (AD) memiliki pemahaman yang lebih baik daripada responden dengan jabatan agen atau AAD.

Pemahaman asuransi syariah bagi seorang agen sangatlah penting, karena jangan sampai terjadi suatu kesalahan informasi terkait asuransi syariah yang diterima oleh masyarakat, sehingga pada akhirnya akan menyebabkan turunnya atau rendahnya minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Dampak lain yang diakibatkan dari rendahnya pemahaman agen asuransi syariah ini juga tentunya akan dialami oleh perusahaan asuransi syariah sebagai pihak yang menjual produk asuransi syariah. Adapun untuk pemerintah juga akan semakin sulit mengembangkan asuransi syariah di kalangan masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian yang dilakukan dengan jumlah responden 30 orang agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance Ponorogo untuk mengukur dan mendeskripsikan tingkat pemahaman asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif, afektif dan psikomotorik, setelah dilakukan pengumpulan data dan berbagai proses analisis data sebagaimana dipaparkan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif adalah cukup atau sedang, dengan persentase sebesar 63,3%. Pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi syariah yang meliputi pengetahuan (kognitif) tentang pengertian, dasar hukum, akad, prinsip dan asas asuransi syariah adalah cukup atau sedang.
2. Tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah berdasarkan aspek afektif adalah cukup atau sedang, dengan persentase sebesar 60%. Pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi syariah dalam hal sikap atau keyakinan dan kesadaran (afektif) tentang dasar hukum, akad, prinsip dan asas asuransi syariah adalah cukup atau sedang.

3. Tingkat pemahaman agen asuransi syariah PT Prudential Life Assurance terhadap asuransi syariah berdasarkan aspek kognitif adalah cukup atau sedang, dengan persentase sebesar 63,3%. Pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi syariah dalam hal tindakan yaitu keputusan dan menyampaikan kepada orang lain terkait dasar hukum, akad, prinsip dan asas asuransi syariah adalah cukup atau sedang.
4. Tingkat pemahaman agen asuransi syariah terhadap asuransi syariah untuk seluruh aspek pemahaman, baik aspek kognitif, afektif maupun aspek psikomotorik adalah sedang atau cukup paham dengan persentase sebesar 62,2%.

B. Saran

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti berharap kepada peneliti selanjutnya untuk lebih mengembangkan dan memperbaiki penelitian ini dengan sampel yang lebih banyak dan relevan, karena kesukaran dan keterbatasan sampel pada penelitian ini.

2. Bagi Agen Asuransi Syariah

Peneliti menyarankan kepada seluruh agen asuransi syariah untuk lebih meningkatkan pengetahuan dan pemahaman terhadap asuransi syariah sehingga nantinya tidak akan menimbulkan kesalahan persepsi kepada masyarakat atau calon nasabah.

3. Bagi Perusahaan Asuransi Syariah dan AASI

Kepada seluruh perusahaan asuransi syariah sebagai perusahaan yang membutuhkan tenaga pemasar yang kompeten dan pihak AASI sebagai lembaga sertifikasi agen asuransi syariah, diharapkan mampu melakukan perbaikan baik dari segi kualifikasi agen, prosedur seleksi agen dan juga memberikan pelatihan dan workshop secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman agen asuransi syariah. Dengan demikian, agen yang telah memiliki lisensi asuransi syariah memang benar-benar agen yang berkualitas dan kompeten.



DAFTAR PUSTAKA

Al Arif, M. Nur Rianto. *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung: Pustaka Setia. 2012.

Ali, Hasan. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Prenada Media. 2004.

al-Qur'an, 5: 2, 59: 18.

Amrin, Abdullah. *Strategi Menjual Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo. 2012.

Anshori, Abdul Ghofur. *Asuransi Syariah Di Indonesia: Regulasi Dan Operasionalisasinya Di Dalam Kerangka Hukum Positif Di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press. 2007.

Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta. 2013.

Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi: Format-Format Kuantitatif Dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen Dan Pemasaran*. Jakarta: Prenada Media Group. 2013.

Dahlan, Ahmad. "Definisi Dan Aspek-Aspek Pemahaman Konsep Berdasarkan Taksonomi Bloom," dalam www.ahmaddahlan.net. Diakses pada tanggal 7 Desember 2017 jam 09.07.

Darmawan, Deni. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2013.

Daryanto. *Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta. 2014.

Dewi, Gemala. *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Peransuriansan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media. 2004.

Heykal, Nurul Huda dan Mohamad. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana. 2010.

<https://www.prudential.co.id>, di akses pada tanggal 8 Januari 2018 Pukul 10.24 WIB.

https://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/ourlogo/index.html, di akses pada tanggal 8 Januari 2018 Pukul 10.24 WIB.

- Juliatin, Rini. "Analisis Islam Terhadap Keagenan Pada Asuransi Jiwa di Kantor Pemasaran Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo." *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2015.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2012.
- Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2007.
- Mustafa, Zainal EQ. *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2009.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik Dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, Bisnis Dan Sosial*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2012.
- Ramadhan, Ikromullah. "Pemahaman Masyarakat Pedesaan Terhadap Asuransi Syariah (Studi dan Analisis Pada Desa Dukupuntang Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon)." *Skripsi*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2015.
- Sagala, Syaiful. *Konsep Dan Makna Pembelajaran*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Sani, Ridwan Abdullah. *Penilaian Autentik*. Jakarta: Bumi Aksara. 2016.
- Shaalihah, Irma Nur Hastuti. "Pemahaman Dan Implementasi Agen Terhadap Etika Bisnis Asuransi Syariah (Studi Di Bumiputera 1912 Syari'ah Cabang Yogyakarta)." *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Sunan Kalijaga. 2012.
- Siregar, Sofyan. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta. 2015.
- _____. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Suhana, Cucu. *Konsep Strategi Pembelajaran*. Bandung: Refika Aditama. 2014.
- Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life And General): Konsep Dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press. 2004.
- Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan 2016 OJK.
- Suryani dan Hendryadi. *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*. Jakarta: Prenada Media Grup. 2015.

Suyono dan Hariyanto. *Belajar Dan Pembelajaran: Teori Dan Konsep Dasar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2014.

Syahatah, Husain Husain. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. Jakarta: Amzah. 2006.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. Jakarta: Balai Pustaka. 2005.

Trianjaya, Bagus. "Persepsi Siswa Terhadap Pelaksanaan Pembelajaran Teori Di Sekolah Bertaraf Internasional (SBI) SMKN 2 Yogyakarta Dan SMKN 2 Wonosari." *Artikel Ilmiah*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta. 2012.

Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Wariesta, Ario. "Pemahaman Pengusaha Kecil Terhadap Asuransi Syariah (Studi Pada Para Pengusaha Kecil Di Kecamatan Ciputat Kota Tangerang Selatan)." *Skripsi*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2017.

www.p3ai.polsri.ac.id/admin/assets/file diakses pada tanggal 19 Januari 2018, jam 19.12.

