

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari semula merupakan pemekaran dari Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Sejalan dengan terbitnya Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia no. 20 tahun 2017 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Antasari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sudah siap untuk berdiri sendiri. Saat ini, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki 4 program studi, yaitu prodi S1 Ekonomi Syariah, prodi S1 Perbankan Syariah, prodi S1 Asuransi Syariah, dan prodi D3 Perbankan Syariah. Semua program studi telah terakreditasi.

2. Visi dan Misi fakultas ekonomi dan bisnis islam (FEBI)

Visi:

Pusat pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis islam yang unggul dan berakhlak.

Misi:

- 1) Mengembangkan lembaga dengan menyiapkan pembukaan jurusan atau program studi yang baru untuk mendukung tercapainya tujuan fakultas.

- 2) Membenahi kinerja kelembagaan dan meningkatkan kualitas pelayanan dengan berbasis pada teknologi informasi, dengan penerapan sistem informasi kepegawaian, dan sistem informasi keuangan kepegawaian yang akan meningkatkan akuntabilitas dan transparansi.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan dosen dan karyawan dengan mengembangkan potensi fakultas dalam bidang pendidikan, penelitian, dan pengabdian masyarakat, dan meningkatkan kerja sama ke berbagai pihak.
- 4) Meningkatkan sarana dan prasarana perkuliahan, penelitian, ruang informasi/data/administrasi, sarana, olahraga, dan seni.
- 5) Meningkatkan kreativitas, prestasi, dan akhlak mulia mahasiswa.
- 6) Menciptakan suasana islami yang berwawasan, lingkungan bersih, teratur, terencana, berestetika, yang menimbulkan rasa nyaman dan bersih, untuk mendukung suasana akademik yang kondusif.

B. Hasil Penelitian dan Analisis Data

1. Data Diri Responden

Berdasarkan instrumen kuesioner yang telah didistribusikan kepada dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebagai responden untuk diisi, maka bagian data diri responden ini terbagi menjadi data jenis responden, usia responden, status pekerjaan responden, dan pemasukan perbulan responden.

a. Jenis kelamin responden

Komposisi responden menurut jenis kelamin (gender) dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.1

Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frek	%
laki-laki	23	58,9
Perempuan	16	41,1
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Tabel data di atas menunjukkan bahwa dari total 39 responden, mayoritasnya berjenis kelamin laki-laki sebanyak 23 orang (58,9%), sedangkan sisanya 16 orang (41,1) berjenis kelamin perempuan.

b. Usia responden

Komposisi responden berdasarkan usia mereka bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1.2

Usia Responden

Usia Responden	Frek	%
21-30	5	12,8
31-40	14	35,9
41-50	8	20,5
51-60	8	20,5
61-70	4	10,3
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Hasil data di atas menunjukkan bahwa mayoritas dosen yang menjadi responden berusia 31-40 yaitu sebanyak 14 orang (35,9%), kemudian yang berusi 21-30 sebanyak 5 orang (12,8%), berusia 41-50 sebanyak 8 orang (20,5%), berusia 51-60 sebanyak 8 orang (20,5%), dan yang berusia 61-70 sebanyak 4 orang (10,3%).

c. Status pekerjaan responden

Komposisi responden berdasarkan status pekerjaan mereka bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1.3

Status Pekerjaan Responden

Status Pekerjaan	Frek	%
Dosen tetap PNS	28	71,8
Dosen tetap non PNS	3	7,7
Calon dosen PNS	8	20,5
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Hasil data tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas dosen yang menjadi responden mempunyai status pekerjaan sebagai dosen tetap PNS sebanyak 28 orang (71,8%), sedangkan dosen tetap non PNS sebanyak 3 orang (7,7%), dan yang berstatus calon dosen PNS sebanyak 8 orang (2,5%).

d. Pemasukan perbulan responden

Komposisi responden berdasarkan pemasukan perbulan mereka bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1.4

Pemasukan Perbulan Responden

Pemasukan Perbulan	Frek	%
Rp. 1.000.000-Rp. 3.000.000	11	28,2
Rp. 3.000.000-Rp. 5.000.000	7	17,9
Rp. 5.000.000-Rp 7.000.000	9	23,1
Rp. 7.000.000-Rp. 10.000.000	9	23,1
>Rp. 10.000.000	3	7,7
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Hasil data tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas dosen yang menjadi responden berpendapatan dalam waktu sebulan yaitu kisaran dari Rp. 1.000.000-Rp. 3.000.000 sebanyak 11 orang (28,2%), kemudian yang berpendapatan Rp. 3.000.000-Rp. 5.000.000 sebanyak 4 orang (17,9%), yang berpendapatan Rp. 5.000.000-Rp 7.000.000 dan Rp. 7.000.000-Rp. 10.000.000 yaitu masing-masing sebanyak 9 orang (23,1%) dan yang berpendapatan lebih dari Rp. 10.000.000 sebanyak 3 orang (7,7%).

2. Tingkat Minat

Data mengenai tingkat pengetahuan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tentang asuransi jiwa syariah ini terbagi menjadi 2 bagian, yaitu tingkat pengetahuan mereka dan sumber pengetahuan mereka.

a. Tingkat pengetahuan responden

Komposisi tingkat pengetahuan responden tentang asuransi jiwa syariah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.5

Tingkat Pengetahuan Responden Tentang Asuransi Jiwa Syariah

Tingkat Pengetahuan	Frek	%
Ya	39	100
Tidak	0	0
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Berdasarkan pada tabel di atas, maka seluruh responden telah mengetahui tentang asuransi jiwa syariah 100% yaitu sebanyak 39 orang mengetahui tentang asuransi jiwa syariah.

b. Sumber pengetahuan responden

Adapun komposisi sumber pengetahuan tentang asuransi jiwa syariah maka dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.1.6

Sumber Pengetahuan Responden

Sumber Pengetahuan	Frek	%
Keluarga/tetangga/teman	4	10,2
Sewaktu kuliah dulu	5	12,8
Media massa	5	12,8
Internet	1	2,6
Agen asuransi	14	35,9
Lainnya	1	2,6
Sumber pengetahuan >1	9	23,1
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Tabel data di atas mempresentasikan bahwa mayoritas sumber pengetahuan responden tentang asuransi jiwa syariah berasal dari agen asuransi sebanyak 14 orang dengan prosentase 35,9%, kemudian sumber pengetahuan sewaktu kuliah dulu dan melalui media massa dengan prosentase masing-masing sebanyak 12,8% (5 orang), berikutnya sumber pengetahuan yang berasal dari keluarga, tetangga atau teman dengan prosentase sebanyak 10,2% (4 orang), dan sumber pengetahuan dari internet hanya ada 1 orang (2,6), 1 responden telah memilih sumber pengetahuan lainnya yaitu berasal dari membaca buku.

Dari 39 orang responden ada yang memilih jawaban sumber pengetahuan lebih dari 1, yaitu 3 orang menyatakan sumber pengetahuan mereka berasal dari media massa dan internet, 1 orang menyatakan sumber pengetahuannya berasal dari sewaktu kuliah dulu, media massa dan internet, 3

orang menyatakan sumber pengetahuan mereka berasal dari sewaktu kuliah dulu, media massa, internet, dan dari agen asuransi, 1 orang menyatakan sumber pengetahuan mereka berasal dari sumber pengetahuannya berasal dari media massa, internet dan agen asuransi dan 1 orang menyatakan sumber pengetahuannya berasal dari sewaktu kuliah dulu dan internet. Sehingga jumlah keseluruhan responden yang menyatakan sumber pengetahuannya lebih dari 1 sebanyak 9 orang (23%).

c. Tingkat minat responden menjadi nasabah asuransi jiwa syariah

Berdasarkan komposisi data responden mengenai tingkat minat mereka menjadi nasabah asuransi jiwa syariah, maka dideskripsikan ke dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 4.1.7

Minat Responden Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa Syariah

Minat menjadi nasabah	Frek	%
Ya	24	61,5
Tidak	15	38,5
Total	39	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Tabel data di atas menunjukkan bahwa tingkat minat responden menjadi nasabah asuransi jiwa syariah sebesar 61,5% (24 orang), sedangkan responden yang menyatakan tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah sebanyak 38,5% (15 orang).

d. Tingkat minat responden yang sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah

Komposisi tingkat responden yang sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dideskripsikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.1.8

Responden Yang Sudah Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa Syariah

Responden yang sudah menjadi anggota nasabah asuransi jiwa syariah	Frek	%
Sudah	11	45,8
Belum	13	54,2
Total	24	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Tabel data di atas mendeskripsikan bahwa mayoritas responden belum menjadi nasabah asuransi jiwa syariah sebanyak 13 orang (54,2%), dan yang responden yang sudah menjadi nasabah sebanyak 11 orang (45,8%).

e. Jangka waktu sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah

Komposisi jangka waktu responden sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dideskripsikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.1.9

**Jangka Waktu Responden Sudah Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa
Syariah**

Jangka waktu sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah	frek	%
1-5 tahun	8	80
6-10 tahun	1	10
>10 tahun	1	10
Total	10	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Tabel data di atas mendeskripsikan mayoritas responden yang sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah berjangka antara 1-5 tahun sebanyak 8 orang (80%), dan jangka waktu 6-10 tahun dan lebih dari 10 tahun masing-masing 1 orang (10%).

f. Alasan responden tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah

Komposisi alasan responden tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dideskripsikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.1.10

**Alasan Responden Tidak Berminat Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa
Syariah**

Alasan tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah	Frek	%
Premi asuransi mahal	1	6,7
Sulit mengajukan klaim	2	13,3
Lebih baik menabung dibank atau berinvestasi di pasar modal	9	60
Kurang percaya dengan agen asuransi	0	0
Lainnya	1	6,7
Alasan tidak berminat >1	2	13,3
Total	15	100

Sumber: Data primer diolah 2019

Tabel data di atas mendeskripsikan mayoritas responden tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena memilih lebih baik menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal sebanyak 9 orang (60%), responden yang menyatakan alasan tidak berminat karena sulit mengajukan klaim sebanyak 2 orang (13,3%), kemudian yang menyatakan tidak berminat karena premi asuransi mahal hanya ada 1 orang (6,7%), dan 1 orang yang menyatakan tidak berminat karena alasan lainnya yaitu lebih nyaman mengatur keuangan sendiri, tidak ada responden yang menyatakan alasan karena kurang percaya dengan agen asuransi sehingga prosentasenya 0. Dari 15 responden ada 2 orang yang memilih alasan tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah lebih dari 1, yaitu mereka menyatakan alasan tidak berminat karena premi mahal, sulit

mengajukan klaim dan lebih baik menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal.

3. Uji Validitas Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian

Hasil uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian dapat dilihat melalui tabel berikut ini:

Tabel 4.1.11

Uji Validitas Dan Reliabilitas Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat

	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Kemauan sendiri	.456	.907
Perlindungan jiwa	.663	.902
Pilihan tepat untuk masa depan	.674	.900
Keinginan mempunyai jaminan	.773	.899
Keinginan bisa menabung sekaligus investasi	.357	.911
Keinginan mendapatkan manfaat asuransi	.736	.900
Mampu dalam finansial	.740	.899
Biaya kesehatan, pendidikan, dan biaya lain yang semakin mahal	.597	.903
Saran dari keluarga, tetangga atau teman	.616	.902
Saran dari agen atau pihak perusahaan	.628	.902
Mengikuti acara yang diselenggarakan perusahaan asuransi	.751	.897
Melihat iklan di media massa, media cetak atau internet	.512	.905
Keinginan untuk saling tolong menolong	.515	.905
Keinginan untuk menghindari riba, maisir, dan gharar	.728	.899

Persiapan warisan untuk keluarga	.770	.897
Cerita pengalaman dari orang lain	.415	.908
Keinginan mengembangkan asuransi syariah	.162	.916

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	24	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	24	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.908	.915	17

Sumber: Data primer dari *output* IBM SPSSv. 22.

R tabel pada kasus $n = 24$, adalah $df = 24 - 2 = 22$, dengan tingkat signifikansi 5% maka akan didapat angka 0,423 (tabel r terlampir).

Tabel di atas menunjukkan nilai r (nilai *corrected item-total correlation*) untuk setiap item pernyataan adalah bertanda positif dan mempunyai nilai besar dari r tabel (0,423), maka semua butir item-item pernyataan tersebut valid untuk mengukur validitas faktor-faktor yang memengaruhi minat dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi nasabah asuransi jiwa syariah.

Tabel di atas juga menunjukkan bahwa *Cronbach's Alpha* yang bertanda positif sebesar 0,908 dan lebih besar dari r tabel (0.423), maka semua item-item pernyataan tersebut reliabel untuk mengukur faktor-faktor yang memengaruhi minat dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi nasabah asuransi jiwa syariah.

4. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Responden

Berdasarkan kajian teori dan kisi-kisi instrumen yang telah dibuat, maka minat dalam penelitian dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu faktor dari dalam diri, faktor motif sosial, dan faktor emosional.

a. Faktor dari dalam diri

Faktor dari dalam diri ini terdiri dari sub faktor motivasi, harapan dan persepsi.

1) Motivasi

Sub faktor motivasi terbagi menjadi tiga item pernyataan, yaitu atas dasar kemauan sendiri, karena sebagai perlindungan jiwa, dan karena pilihan tepat untuk masa depan.

a) Atas dasar kemauan sendiri

Berdasarkan data hasil kuesioner yang telah dibagikan kepada responden maka komposisi sub-faktor motivasi atas dasar kemauan sendiri, dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.12

Motivasi Responden Berdasarkan Kemauan Sendiri

Sub faktor Motivasi		Total	
		Frek	%
Berdasarkan kemauan sendiri	Sangat setuju	8	33,3
	Setuju	14	58,4
	Tidak setuju	2	8,3
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena atas dasar kemauan diri sendiri, dengan prosentase sebesar 58,4% (14 orang), dan responden yang menyatakan minatnya **sangat setuju** ada 8 orang (33,3%), sedangkan responden yang menyatakan minatnya **tidak setuju** ada 2 orang (8,3%).

b) Perlindungan jiwa

Komposisi minat untuk sub-faktor motivasi karena sebagai perlindungan jiwa ini ditunjukkan oleh tabel berikut ini:

Tabel 4.1.13

Motivasi Responden Karena Untuk Perlindungan Jiwa

Sub faktor Motivasi		Total	
		Frek	%
Karena untuk perlindungan jiwa	Sangat setuju	5	20,8
	Setuju	19	79,2
	Tidak setuju	0	0
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa karena untuk perlindungan jiwa mereka, dengan prosentase sebesar 79,2% (19 orang) dan yang menyatakan **sangat setuju** ada 5 orang (20,8%).

c) Pilihan tepat untuk masa depan

Komposisi minat untuk sub-faktor motivasi yang dikarenakan sebagai pilihan tepat untuk masa depan, dideskripsikan hasilnya pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1.14

Motivasi Responden Karena Pilihan Tepat Untuk Masa Depan

Sub faktor Motivasi		Total	
		Frek	%
Karena pilihan tepat untuk masa depan	Sangat setuju	4	16,7
	Setuju	18	75
	Tidak setuju	2	8,3
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena merasa bahwa asuransi adalah pilihan yang tepat untuk masa depan, dengan prosentase sebesar 75% (18 orang), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** ada 4 orang (16,7%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** ada 2 orang (8,3).

Setelah menyajikan hasil data frekuensi dan prosentase sub-faktor motivasi dari faktor dari dalam diri, maka rata-rata prosentasenya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.15

Rata-Rata Prosentase Sub-Faktor Motivasi

Item			Pernyataan	Rata-Rata
Kemauan sendiri	Perlindungan jiwa	Pilihan tepat untuk masa depan	Sangat setuju	23,6
			Setuju	70,8
			Tidak setuju	5,6
			Sangat tidak setuju	0
Total				100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata tingkat persetujuan responden terhadap sub-faktor motivasi ini adalah $23,6+70,8=94,4$. Dari hasil ini dapat dikategorikan bahwa sub-faktor motivasi ini dinilai sangat tinggi.

2) Harapan

Sub-faktor harapan ini juga didasarkan pada tiga item pernyataan, yaitu; keinginan mempunyai jaminan, keinginan bisa menabung sekaligus berinvestasi, dan keinginan mendapatkan manfaat dari asuransi jiwa syariah.

a) Keinginan mempunyai jaminan

Komposisi data mengenai minat responden menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena ingin mempunyai jaminan, dideskripsikan pada tabel berikut:

Tabel 4.1.16

Harapan Responden Mempunyai Jaminan

Sub-Faktor Harapan		Total	
		Frek	%
Keinginan mempunyai jaminan	Sangat setuju	6	25
	Setuju	18	75
	Tidak setuju	0	0
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena ingin mempunyai jaminan sebanyak 18 orang (75%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 6 orang (25%).

b) Keinginan bisa menabung sekaligus berinvestasi

Komposisi sub-faktor harapan karena ingin bisa menabung sekaligus berinvestasi, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1.17

Harapan Responden Bisa Menabung Sekaligus Berinvestasi

Sub-Faktor Harapan		Total	
		Frek	%
Keinginan bisa menabung sekaligus berinvestasi	Sangat setuju	6	25
	Setuju	15	62,5
	Tidak setuju	3	12,5
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena ingin agar bisa menabung sekaligus berinvestasi sebanyak 15 orang (62,5%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 6 orang (25%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** sebanyak 3 orang (12,5%).

c) Keinginan mendapatkan manfaat asuransi

Komposisi sub-faktor harapan karena ingin mendapatkan manfaat asuransi, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1.18

Harapan Responden Ingin Mendapatkan Manfaat Asuransi

Sub-Faktor Harapan		Total	
		Frek	%
Keinginan mendapatkan manfaat asuransi	Sangat setuju	6	25
	Setuju	18	75
	Tidak setuju	0	0
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena ingin mendapatkan manfaat asuransi sebanyak 18 orang (75%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 6 orang (25%).

Dengan demikian, komposisi rata-rata prosentase sub-faktor harapan ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1.19

Rata-Rata Prosentase Sub-Faktor Harapan

Indikator			Pernyataan	Rata-Rata
Keinginan mempunyai jaminan	Keinginan bisa menabung dan berinvestasi	Keinginan mendapatkan manfaat asuransi	Sangat setuju	25
			Setuju	70,8
			Tidak setuju	4,2
			Sangat tidak setuju	0
Total				100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata tingkat persetujuan responden terhadap sub-faktor harapan ini adalah $25+70,8=95,8$. Dari hasil ini dapat dikategorikan bahwa sub-faktor harapan dinilai sangat tinggi.

3) Prespektif

Sub-faktor prespektif ini terbagi menjadi dua item pernyataan, yaitu; kemampuan dalam hal finansial dan biaya kesehatan, pendidikan dan lain-lain yang semakin mahal.

a) Kemampuan dalam hal finansial

Komposisi data tentang minat responden menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena merasa mampu dalam hal finansial, dideskripsikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.20

Prespektif Responden Merasa Mampu Dalam Hal Finansial

Sub-Faktor Prespektif		Total	
		Frek	%
Kemampuan dalam hal finansial	Sangat setuju	4	16,7
	Setuju	18	75
	Tidak setuju	2	8,3
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena merasa mampu dalam hal finansial, dengan prosentase 75% (18 orang), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 4 orang (16,7%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** sebanyak 2 orang (8,3%).

b) Biaya kesehatan, pendidikan dan biaya lain yang semakin mahal

Komposisi sub-faktor prespektif karena merasa biaya kesehatan, pendidikan dan biaya lain semakin mahal ditunjukkan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.21

**Prespektif Responden Biaya Kesehatan, Pendidikan Dan
Biaya Lain Yang Semakin Mahal**

Sub-Faktor Prespektif		Total	
		Frek	%
Biaya kesehatan, pendidikan dan biaya lain yang semakin mahal	Sangat setuju	3	12,5
	Setuju	17	70,8
	Tidak setuju	4	16,7
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena merasa biaya kesehatan, biaya pendidikan, dan biaya lain yang semakin tahun semakin mahal, dengan prosentase 70,8% (17 orang), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 3 orang (12,5%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** sebanyak 4 orang (16,7%).

Dengan demikian, komposisi rata-rata prosentase sub-faktor harapan ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1.22

Rata-Rata Prosentase Sub-Faktor Prespektif

Indikator		Pernyataan	Rata-Rata
Kemampuan dalam hal finansial	Biaya kesehatan, pendidikan dan biaya lain yang semakin mahal	Sangat setuju	14,6
		Setuju	72,9
		Tidak setuju	12,5
		Sangat tidak setuju	0
Total			100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata tingkat persetujuan responden terhadap sub-faktor harapan ini adalah $14,6+72,9=87,5$. Dari hasil ini dapat dikategorikan bahwa sub-faktor prespektif ini sangat tinggi.

b. Faktor motif sosial

Faktor motif sosial ini hanya ada 1 sub-faktor yaitu lingkungan. Sub-faktor lingkungan terbagi menjadi empat item pernyataan, yaitu saran dari keluarga, tetangga atau teman, saran dari agen atau pihak perusahaan, mengikuti acara yang dilaksanakan suatu perusahaan, dan melihat iklan di media massa, media cetak atau internet.

1) Saran dari keluarga, tetangga atau teman

Komposisi minat responden untuk menjadi nasabah asuransi jiwa syariah atas saran dari pihak keluarga, tetangga atau teman, dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.23

Saran Dari Keluarga, Tetangga Atau Teman

Sub-Faktor Lingkungan		Total	
		Frek	%
Saran dari keluarga, tetangga atau teman	Sangat setuju	1	4,2
	Setuju	14	58,3
	Tidak setuju	9	37,5
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Hasil dari pengolahan data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena berdasarkan saran dari keluarga, tetangga atau teman sebanyak 14 orang (58%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** hanya 1 orang (4,2%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** sebanyak 9 orang (37,5%).

2) Saran dari agen atau pihak perusahaan

Komposisi minat responden untuk menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dikarenakan saran dari agen atau pihak perusahaan, dideskripsikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.24

Saran Dari Agen Atau Pihak Perusahaan

Sub-Faktor Lingkungan		Total	
		Frek	%
Saran dari agen atau pihak perusahaan	Sangat setuju	3	12,5
	Setuju	8	33,3
	Tidak setuju	13	54,2
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Berdasarkan hasil pengolahan data di atas, maka mayoritas responden menyatakan minatnya **tidak setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena saran dari agen atau pihak perusahaan, dengan prosentase 54,2 (13 orang), responden yang menyatakan **setuju** sebanyak 8 orang (33,3%) dan yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 3 orang (12,5%).

3) Mengikuti acara yang dilaksanakan perusahaan asuransi

Komposisi minat responden menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dikarenakan pernah mengikuti acara yang dilaksanakan oleh perusahaan asuransi, dideskripsikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.25

**Berdasarkan Pernah Mengikuti Acara Yang Dilaksanakan
Perusahaan Asuransi**

Sub-Faktor Lingkungan		Total	
		Frek	%
Pernah mengikuti acara yang dilaksanakan perusahaan asuransi	Sangat setuju	2	8,3
	Setuju	9	37,5
	Tidak setuju	13	54,2
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **tidak setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena pernah mengikuti acara yang dilaksanakan perusahaan asuransi, sebanyak 13 orang (54,2%), responden yang menyatakan **setuju** sebanyak 9 orang (37,5%) dan yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 2 orang (8,3%).

4) Melihat iklan di media massa, media cetak atau internet

Komposisi minat responden menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dikarenakan melihat iklan di media massa, media cetak atau internet, dideskripsikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.26

**Berdasarkan Melihat Iklan Di Media Massa, Media Cetak Atau
Internet**

Sub-Faktor Lingkungan		Total	
		Frek	%
Melihat iklan di media massa, media cetak atau internet	Sangat setuju	1	4,2
	Setuju	8	33,3
	Tidak setuju	15	62,5
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **tidak setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena melihat iklan di media massa, media cetak atau internet, dengan prosentase 62,5% (15 orang), dan responden yang menyatakan **setuju** sebanyak 8 orang (33,3%), sedangkan yang menyatakan **sangat setuju** hanya 1 orang (4,2%).

Dari hasil data empat item pernyataan dalam sub-faktor lingkungan di atas, maka rata-rata prosentasenya adalah:

Tabel 4.1.27

Rata-Rata Prosentase Sub-Faktor Lingkungan

Indikator				Pernyataan	Rata-Rata
Saran dari pihak keluarga, tetangga atau teman	Saran dari agen atau pihak perusahaan	Mengikuti acara yang dilaksanakan perusahaan asuransi	Melihat iklan di media massa, media cetak, atau internet	Sangat setuju	7,3
				Setuju	40,6
				Tidak setuju	52,1
				Sangat tidak setuju	0
Total					100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata tingkat persetujuan responden terhadap sub-faktor lingkungan ini adalah $40,6+7,3=47,9$. Dari hasil ini dapat dikategorikan bahwa sub-faktor lingkungan ini di nilai rendah.

c. Faktor emosional

Faktor emosional ini hanya ada 1 sub-faktor yaitu perasaan. Sub-faktor lingkungan terbagi menjadi empat item pernyataan, yaitu keinginan untuk saling tolong menolong, keinginan untuk menghindari riba, maisir dan gharar, persiapan warisan untuk keluarga, dan cerita pengalaman dari orang lain.

1) Keinginan untuk saling tolong menolong

Komposisi responden dari faktor emosional menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena keinginan untuk saling tolong menolong, maka dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.28

Keinginan Saling Tolong Menolong

Sub-Faktor Perasaan		Total	
		Frek	%
Keinginan saling tolong menolong	Sangat setuju	7	29,2
	Setuju	17	70,8
	Tidak setuju	0	0
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena keinginan untuk saling tolong menolong sebanyak 17 orang (70,8%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 7 orang (29,2%).

2) Keinginan menghindari riba,maisir, dan gharar

Komposisi responden dari faktor emosional menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena keinginan menghindari riba, maisir, dan gharar, maka dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.29

Keinginan Menghindari Riba, Maisir, Dan Gharar

Sub-Faktor Perasaan		Total	
		Frek	%
Keinginan menghindari riba, maisir, dan gharar	Sangat setuju	9	37,5
	Setuju	15	62,5
	Tidak setuju	0	0
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena keinginan menghindari riba, maisir, dan gharar sebanyak 15 orang (62,5%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 9 orang (37,5%).

3) Mempersiapkan warisan untuk keluarga

Komposisi responden dari faktor emosional menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena mempersiapkan warisan untuk keluarga, maka dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.30

Mempersiapkan Warisan Untuk Keluarga

Sub-Faktor Perasaan		Total	
		Frek	%
Mempersiapkan warisan untuk keluarga	Sangat setuju	7	29,2
	Setuju	16	66,6
	Tidak setuju	1	4,2
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena untuk mempersiapkan warisan untuk keluarga sebanyak 16 orang (66,6%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 7 orang (29,2%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** hanya ada 1 orang (4,2%).

4) Mengetahui cerita pengalaman dari orang lain

Komposisi responden dari faktor emosional menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena pernah mendapatkan cerita pengalaman dari orang lain akan manfaat asuransi, maka dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.31

Mengetahui Cerita Pengalaman Dari Orang Lain Akan Manfaat Asuransi

Sub-Faktor Perasaan		Total	
		Frek	%
Mengetahui cerita pengalaman dari orang lain akan manfaat asuransi	Sangat setuju	2	8,3
	Setuju	16	66,7
	Tidak setuju	6	25
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena mengetahui cerita pengalaman dari orang lain akan manfaat asuransi, sebanyak 16 orang (66,7%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 2 orang (8,3%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** sebanyak 6 orang (25%).

5) Keinginan mengembangkan asuransi jiwa syariah

Komposisi responden dari faktor emosional menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena ingin mengembangkan asuransi jiwa syariah di Indonesia, maka dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1.32

Keinginan Mengembangkan Asuransi Jiwa Syariah

Sub-Faktor Perasaan		Total	
		Frek	%
Keinginan mengembangkan asuransi jiwa syariah	Sangat setuju	6	25
	Setuju	15	62,5
	Tidak setuju	3	12,5
	Sangat tidak setuju	0	0
Total		24	100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan minatnya **setuju** menjadi nasabah asuransi jiwa syariah karena ingin mengembangkan asuransi jiwa syariah sebanyak 15 orang (62,5%), dan responden yang menyatakan **sangat setuju** sebanyak 6 orang (25%), sedangkan responden yang menyatakan **tidak setuju** sebanyak 3 orang (12,5%).

Dari hasil data empat item pernyataan dalam sub-faktor lingkungan di atas, maka rata-rata prosentasenya adalah:

Tabel 4.1.33

Rata-Rata Prosentase Sub-Faktor Perasaan

Indikator					Pernyataan	Rata - Rata
Keinginan untuk saling tolong menolong	Keinginan menghindari riba, maisir, dan gharar	Mempersiapkan warisan untuk keluarga	Mengetahui cerita pengalaman dari orang lain akan manfaat asuransi	Keinginan mengembankan asuransi jiwa syariah	Sangat setuju	25,8
					Setuju	65
					Tidak setuju	9,2
					Sangat tidak setuju	0
Total						100

Sumber: Data primer diolah 2019.

Tabel data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata tingkat persetujuan responden terhadap sub-faktor lingkungan ini adalah $25,8+65=90,8$. Dari hasil ini dapat dikategorikan bahwa sub-faktor perasaan ini dinilai sangat tinggi.

Setelah menyajikan hasil penelitian sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka akan dibahas tentang analisis data yaitu:

1. Tingkat minat dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi nasabah asuransi jiwa syariah

Hasil penelitian yang telah disajikan sebelumnya menunjukkan bahwa tingkat minat dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi nasabah asuransi jiwa syariah sebesar 61,5% dengan tingkat pengetahuan 100% mengetahui tentang asuransi jiwa syariah. Tingkat pengetahuan tentang asuransi jiwa syariah sangat

sempurna dikarenakan responden yang diteliti dari kalangan dosen (pengajar) yang bertugas di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Antasari, dimana di fakultas ini ada jurusan yang masih terbilang baru yang berdiri pada tahun 2014 yaitu Jurusan Asuransi Syariah. Asuransi syariah masuk dalam kategori ilmu ekonomi, maka dari itu seluruh dosen mengetahui tentang asuransi jiwa syariah melalui banyak sumber. Sumber informasi yang banyak diterima para dosen adalah dari agen asuransi, media massa, pada masa kuliah, internet, keluarga/tetangga/teman dan informasi lainnya.

Temuan penelitian ini memang memuaskan, di mana 61,5% dari responden berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah, namun dari 61,5% tersebut hanya 45,8% yang sudah memiliki polis asuransi jiwa syariah dan sisanya belum menjadi nasabah asuransi jiwa syariah. Temuan ini menjadi persoalan yang serius bagi perkembangan asuransi jiwa syariah. Asuransi akan semakin berkembang apabila didukung oleh masyarakat, salah satu dukungannya yaitu menjadi nasabah asuransi.

Dosen adalah salah satu masyarakat yang dinilai bisa mendukung perkembangan asuransi, karena dari pengalamannya menjadi nasabah bisa dibagikan kepada keluarga, tetangga, teman, mahasiswa atau bahkan orang yang baru dikenal sekalipun. dari segi pendidikan dan pekerjaan, masyarakat memiliki kepercayaan yang tinggi kepada dosen, sehingga apa yang dilakukan ataupun yang dibagikan dosen dapat mempengaruhi orang lain.

Hasil penelitian yang telah disajikan, responden yang tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah sebesar 38,5%. Responden mempunyai alasan masing-masing mengapa tidak berminat menjadi nasabah asuransi jiwa syariah, yaitu:

a. Premi asuransi mahal

Asuransi jiwa adalah kebutuhan yang seharusnya dimiliki semua orang. Sayangnya, tidak semua orang memiliki asuransi jiwa. Alasannya adalah premi asuransi jiwa mahal. Berikut adalah beberapa faktor yang menentukan tingkat premi asuransi jiwa:

- 1) Usia tertanggung, usia tertanggung sangat menentukan harga premi asuransi jiwa, ini berkaitan dengan statistik usia kematian. Semakin muda usia tertanggung, besar premi yang dibayarkan juga lebih murah.
- 2) Riwayat kesehatan, kesehatan menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi besar kecil risiko kematian seseorang. Bila seseorang memiliki riwayat kesehatan buruk, pernah menderita sakit berat, biaya premi asuransi akan bisa lebih mahal.
- 3) Jenis pekerjaan, jenis pekerjaan dinilai memiliki sumbangan pada besar kecilnya risiko kematian. Premi asuransi akan mahal ketika profesi yang dijalankan termasuk dalam kategori berisiko misalnya bekerja ditambang minyak dan pilot.
- 4) Nilai uang pertanggungan, semakin besar uang pertanggungan yang dibutuhkan, akan semakin besar premi yang harus dibayar. Maka harus

bijak dalam menghitung kebutuhan nilai uang pertanggungan, sesuaikan dengan kebutuhan serta tingkat inflasi di masa mendatang.

5) Masa kontrak polis, kontrak asuransi tersedia dalam berbagai pilihan.

Semakin lama masa perlindungan asuransi, maka akan semakin mahal premi asuransi.

b. Sulit mengajukan klaim

Sulitnya mengajukan klaim bukanlah alasan tepat bagi yang tidak menggunakan asuransi. Klaim bukanlah hal yang sulit untuk dikabulkan pihak asuransi. Nasabah harus memiliki alasan yang tepat untuk mendapatkan dana. Untuk menghindari sulitnya pengajuan klaim, sebelum membeli asuransi, ada baiknya pelajari polis yang diberikan. Pastikan jika tidak ada pembatasan yang menyulitkan untuk mengakses uang tunai.

Kebanyakan masyarakat telah tertanam didalam pikiran mereka mengenai sulitnya pengajuan klaim asuransi. Faktanya, pengajuan klaim asuransi tidak sesulit yang mereka bayangkan. Sebaiknya sebagai nasabah yang sangat memprioritaskan tabungannya di asuransi untuk lebih teliti dalam sistem administrasi dan pembayaran premi tepat waktu.

c. Lebih baik menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal

Pilihan lebih baik menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal merupakan pilihan mayoritas responden tidak ingin menjadi nasabah asuransi jiwa syariah. Menabung adalah bagian dari perencanaan keuangan untuk menghadapi kebutuhan keuangan pada masa mendatang. Investasi adalah

aktivitas penanaman modal oleh investor dalam berbagai jenis bidang usaha untuk mendapatkan laba.

Berikut keuntungan dan kelemahan menabung di Bank dan berinvestasi di Pasar Modal:

- 1) Keuntungan menabung di Bank
 - a) Keuntungan bunga atau bagi hasil
 - b) Keamanan
 - c) Kebebasan dalam bertransaksi
 - d) Lebih praktis dan simple
 - e) Kesempatan mendapatkan hadiah
 - f) Pilihan investasi yang terbilang aman
 - g) Mudah diambil untuk kebutuhan mendesak
- 2) Kelemahan menabung di Bank
 - a) Tidak gratis atau membayar biaya admin
 - b) Tabungan sulit berkembang
 - c) Adanya limit transaksi
- 3) Keuntungan berinvestasi di Pasar Modal
 - a) Fleksibilitas
 - b) Pertumbuhan nilai asset lebih cepat
 - c) Dapat dikontrol
- 4) Kelemahan berinvestasi di Pasar Modal
 - a) Capital loss

- b) Risiko likuiditas
- c) Risiko kebangkrutan

Semua aktivitas yang dilakukan lembaga keuangan baik menabung, investasi atau asuransi mempunyai keuntungan dan kerugian masing-masing. Begitu pula dengan asuransi yang mempunyai keuntungan dan kelemahan tersendiri. Namun tujuan utama dari asuransi bukanlah untuk menyimpan uang (menabung) yang dapat bertambah nilainya. Tujuan utamanya adalah proteksi. Namun semakin berkembangnya perekonomian, sehingga lembaga asuransi tidak hanya bertujuan untuk proteksi namun juga tempat untuk menabung dalam jangka panjang.

Asuransi syariah memiliki ketentuan yang mana tidak ada disaat menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal yaitu pembayaran premi secara rutin. Banyak masyarakat yang keberatan dengan sistem ini karena harus melakukan pembayaran secara rutin, sedangkan menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal kita bisa kapan saja melakukannya tanpa ada tuntutan. Ini menjadi banyak alasan mengapa banyak dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari lebih memilih menabung di Bank atau berinvestasi di Pasar Modal.

Alasan-alasan tersebut menjadi tantangan bagi perusahaan-perusahaan asuransi untuk mengembangkan asuransi. Agar masyarakat tertarik, pihak perusahaan harus dapat mengkomunikasikan pesan edukasi tentang asuransi dengan berbagai cara misalnya melakukan program sosialisasi asuransi kepada

masyarakat. Pihak perusahaan asuransi juga harus mampu mematahkan segala persepsi masyarakat tentang asuransi dengan cara memperbaiki kualitas sistem, aturan ataupun pelayanan.

2. Faktor yang paling dominan memengaruhi minat dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi nasabah asuransi jiwa syariah

Berdasarkan data-data hasil penelitian yang telah disajikan sebelumnya, maka urutan rata-rata tingkat persetujuan responden terhadap sub-sub faktor, baik ada pada faktor dari dalam diri, faktor motif sosial maupun faktor emosional, dari yang tertinggi sampai yang terendah adalah:

Tabel 4.2

Urutan Rata-Rata Tingkat Persetujuan Responden

No.	Sub-faktor	Skor
1	Motivasi	94,4
2	Harapan	95,8
3	Prespektif	87,5
4	Lingkungan	47,9
5	Perasaan	90,8

Sumber: Data Primer diolah 2019.

Berdasarkan tabel urutan rata-rata tingkat persetujuan responden tersebut maka ditemukan bahwa faktor yang memperoleh rata-rata tingkat persetujuan tertinggi adalah faktor dari dalam diri dengan sub-faktor harapan. Harapan adalah kemampuan untuk merencanakan jalan keluar dengan berbagai cara untuk mencapai tujuan pada masa depan. Tingginya tingkat persetujuan responden terhadap sub-faktor harapan dapat dijadikan motivasi perusahaan-perusahaan asuransi untuk terus

memperbaiki diri dan terus berinovasi agar bisa memenuhi harapan-harapan yang diinginkan masyarakat dengan adanya lembaga keuangan asuransi.

Namun indikator yang paling dominan tidak hanya dari faktor dari dalam diri. Indikator-indikator yang dominan yang mana seluruh responden menyatakan setuju dengan pernyataan tersebut adalah:

- a. Untuk perlindungan jiwa
- b. Keinginan mempunyai jaminan
- c. Keinginan mendapatkan manfaat asuransi
- d. Keinginan saling tolong menolong
- e. Keinginan menghindari riba, maisir dan gharar

Faktor-faktor yang memengaruhi timbulnya minat yaitu faktor dari dalam diri, motif sosial, dan faktor emosional. Faktor dari dalam diri merupakan faktor yang paling memengaruhi minat dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dengan 3 indikator seluruh responden menyetujuinya. Faktor dari dalam diri merupakan kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan. Namun faktor yang lain juga mempunyai pengaruh yang besar. Ketiga faktor ini saling berhubungan dan saling mendukung satu sama lain.