

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Asuransi

Menurut pakar ekonomi, asuransi merupakan suatu lembaga keuangan sebab melalui asuransi dapat dihimpun dana besar, yang dapat digunakan untuk membiayai pembangunan, di samping bermanfaat bagi masyarakat yang berpartisipasi dalam bisnis asuransi, karena sesungguhnya asuransi bertujuan memberikan perlindungan atas kerugian keuangan, yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak diduga sebelumnya (Purba, 1992).

Menurut Mehr, R. (1985) asuransi adalah suatu alat untuk mengurangi risiko dengan menggabungkan sejumlah unit-unit yang berisiko agar kerugian individu secara kolektif dapat diprediksi. Kerugian yang dapat diprediksi tersebut kemudian dibagi dan didistribusikan secara proporsional di antara semua unit-unit dalam gabungan tersebut. Menurut Greene, M. (1984) mendefinisikan asuransi sebagai institusi ekonomi yang mengurangi risiko dengan menggabungkan dibawah satu manajemen dan kelompok objek dalam suatu kondisi sehingga kerugian besar yang terjadi yang diderita oleh suatu kelompok yang tadi dapat diprediksi dalam lingkup yang lebih kecil. Sedangkan Arthur & Heins (1987) melihat asuransi dari dua sudut pandang. Pertama, asuransi adalah perlindungan terhadap resiko financial oleh penanggung. Sedangkan kedua asuransi adalah alat yang mana risiko dua orang atau lebih atau perusahaan-perusahaan digabungkan melalui kontribusi premi yang pasti atau yang ditentukan sebagai dana yang dipakai untuk membayar klaim.

Secara baku, definisi asuransi di Indonesia telah ditetapkan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuaransian. Menurut Dewan Asuransi Indonesia (2003), Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan. Atau, tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga

yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti; atau memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan. Sedangkan ruang lingkup usaha asuransi yaitu usaha jasa keuangan yang menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi, memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang.

2.1.2 Pengertian Asuransi Syariah

Asuransi dalam bahasa arab disebut *at-at'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'amman lahu* atau *musta'min*. *At-ta'min* memiliki arti memberikan perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut. Men-*ta'min*-kan sesuatu, artinya adalah seseorang membayar/ menyerahkan uang cicilan agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap harta yang hilang (Sula, 2004).

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya memberikan pedoman umum asuransi syariah, memberikan definisi tentang asuransi. Asuransi syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Dari definisi di atas tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan tolong menolong yang disebut dengan "*ta'awun*". Yaitu prinsip hidup saling melindungi dan saling menolong atas dasar *ukhuwah islamiah* antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (risiko).

Oleh sebab itu, premi pada asuransi syariah adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta yang terdiri atas dana tabungan dan *tabarru'*. Dana tabungan adalah dana titipan dari peserta asuransi syariah dan akan mendapat alokasi bagi hasil dari pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun. Dana tabungan beserta alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta

apabila peserta yang bersangkutan mengajukan klaim, baik berupa klaim nilai tunai maupun klaim manfaat asuransi. Sedangkan tabarru adalah derma atau dana kebajikan yang diberikan dan diikhlasakan oleh peserta asuransi jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi (*life maupun general insurance*) (Sula, 2004).

2.1.3 Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah

2.1.3.1 Konsep

Konsep asuransi syariah adalah suatu konsep di mana terjadi saling memikul risiko di antara sesama peserta. Sehingga, antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas risiko yang muncul. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing masing mengeluarkan dana *tabarru'* atau dana kebajikan (derma yang ditujukan untuk menanggung risiko (Sula, 2003).

Sistem asuransi syariah adalah sikap *ta'awun* yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapi antara sejumlah besar manusia, semua telah siap mengantisipasi suatu peristiwa. Jika sebagian mereka mengalami peristiwa itu dengan sedikit pemberian /derma yang diberikan oleh setiap individu. Dengan pemberian /derma tersebut, mereka dapat menutupi kerugian-kerugian yang dialami oleh orang yang tertimpa peristiwa tersebut.

Sedangkan konsep asuransi konvensional adalah usaha jasa keuangan yang menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi untuk memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa konsep asuransi konvensional adalah suatu konsep untuk mengurangi risiko individu atau institusi kepada perusahaan asuransi melalui suatu perjanjian. Tertanggung membayar sejumlah uang sebagai tanda perikatan, dan penanggung berjanji membayar ganti rugi sekiranya terjadi suatu peristiwa sebagaimana yang diperjanjikan dalam kontrak asuransi (polis). Konsep asuransi jiwa ditegaskan di atas prinsip-prinsip: (1) prinsip ekonomi (*economic principle*) yaitu hilangnya nilai ekonomi, (2) prinsip hukum (legal prinsip), yaitu yang

tertuang dalam bentuk kontrak polis, (3) prinsip aktuaris (*actuarial principles*), yaitu premi yang besarnya terdiri dari *mortality, compound interest, loading for expenses*, (4) prinsip kerja sama (*cooperation principles*), yaitu memperkecil kerugian dengan metode *the law of the large number, co insurance, own retention dan reinsurance*, dan *retrosesi* (Sula, 2004).

2.1.3.2 Sumber Hukum

Sumber hukum dari asuransi syariah adalah syariah Islam, sedangkan sumber hukum dalam syariah Islam adalah Al-Quran, Sunnah, *Ijma'*, Fatwa, *Qiyas, Istihsan, Urf Tradisi, Mashalih Mursalah*. Al-Quran dan sunnah merupakan sumber utama dari hukum Islam. Oleh karena itu, dalam menetapkan prinsip-prinsip maupun praktik dan operasional dari asuransi syariah, parameter yang senantiasa menjadi rujukan adalah syariah Islam. Menurut ibn Taymiyyah, hampir semua larangan dalam transaksi keuangan Islam adalah tentang riba dan gharar (El-Gamal, 2000). Para peneliti asuransi syariah mendeteksi adanya aktivitas riba didalam asuransi konvensional, yaitu dalam hal aktivitas investasi, riba dalam kontrak asuransi, dan riba dalam pembayaran premi (Tolefat, 2013).

Sedangkan sumber hukum dari asuransi konvensional didasarkan hukum positif. Kontrak pada asuransi konvensional didasarkan atas prinsip umum perjanjian, tetapi ada beberapa aspek dari asuransi yang membedakan kontrak asuransi dengan lainnya. Kebanyakan kontrak bisnis komersial adalah bilateral dalam sifat hukum. Pihak-pihak yang terlibat secara adil terbebani untuk melaksanakan kontrak. Sebaliknya, polis asuransi adalah perjanjian secara sepihak. Karena itu, kontrak asuransi mengikat hanya pada pengasuransi untuk memenuhi klaim yang ditanggung, sedangkan yang diasuransi tidak bisa diminta secara sah untuk melanjutkan pembayaran premi setelah premi pertama dibayarkan. Tetapi untuk tujuan klaim terhadap kerugian, yang ditanggung harus melanjutkan pembayaran premi (Rejda, 1987).

Untuk lebih lengkapnya dibawah ini adalah daftar tabel perbandingan sistem syariah dan konvensional dalam asuransi:

Tabel 1 Perbandingan Sistem Syariah dan Konvensional dalam Asuransi:

Aspek Pemanding	Asuransi Syariah	Asuransi Konvensional
Prinsip dasar	<i>Risk Sharing</i>	<i>Risk Transfer</i>
Aqad/Perjanjian	<i>Ta'awun</i> (Tolong-menolong)	Jual beli risiko
Kepermilikan dana	Premi merupakan dana peserta secara bersama-sama setelah dikurangi <i>fee</i> pengelola	Premi menjadi pendapatan penuh perusahaan
Investasi dari premi	Investasi dalam skim syariah	Investasi di luar skim syariah
Pembayaran Klaim	Diambil dari dana tabungan bersama	Berasal dari kas perusahaan
Pengawasan	Diawasi oleh Departemen Keuangan dan Dewan Pengawas Syariah	Hanya diawasi oleh Departemen Keuangan
Dana zakat, infak, dan sadaqah	Perusahaan wajib menzakatkan keuntungannya	Tidak ada zakat, infak, sadaqah
Bagi hasil	Ada	Tidak ada

Sumber : Suma (2006)

2.1.4. Asuransi jiwa

Asuransi jiwa merupakan pelimpahan risiko oleh tertanggung kepada penanggung agar kerugian keuangan yang diderita oleh tertanggung dijamin oleh penanggung. Risiko yang dilimpahkan bukan hilangnya jiwa seseorang, tetapi kerugian keuangan sebagai akibat dari hilangnya jiwa seseorang (Purba, 1992). Pada hakekatnya asuransi jiwa merupakan suatu bentuk kerjasama antara orang-orang yang ingin menghindarkan atau minimal mengurangi risiko yang diakibatkan oleh:

1. Risiko kematian adalah suatu peristiwa yang pasti terjadi, tetapi tidak diketahui kapan akan terjadi. Kematian menyebabkan penghasilan lenyap dan mengakibatkan kesulitan ekonomi bagi keluarga/tanggungan yang ditinggalkan.
2. Risiko hari tua adalah suatu peristiwa yang pasti terjadi dan dapat diperkirakan kapan akan terjadi, tetapi tidak diketahui berapa lama terjadi. Hari tua menyebabkan seseorang tidak mampu untuk memperoleh penghasilan dan mengakibatkan kesulitan ekonomi bagi diri sendiri dan keluarga/tanggungan.
3. Risiko kecelakaan, suatu peristiwa yang tidak pasti terjadi, tetapi tidak mustahil terjadi. Kecelakaan dapat menyebabkan kematian atau ketidakmampuan. Merosotnya kondisi kesehatan apalagi menjadi cacat seumur hidup, menyebabkan kesukaran ekonomi bagi diri sendiri dan keluarga.

Dari segi ekonomi hidup manusia mempunyai nilai ekonomi (*economic value of human life*). Nilai ekonomi hidup masing-masing manusia berbeda antara satu sama lain sesuai dengan kondisi dan kemampuannya menghasilkan pendapatan. Pada umumnya yang menjadi sasaran proteksi asuransi jiwa adalah seseorang yang berusia antara 20 tahun sampai dengan 55 tahun dan mempunyai nilai ekonomi hidup. Meskipun harus diakui bahwa nilai ekonomi hidup bersifat relatif, namun dapat diukur secara kuantitatif, yaitu dari kemampuan seseorang menghasilkan pendapatan. Pada prinsipnya jumlah proteksi berupa uang pertanggungan yang diberikan oleh penanggung kepada seseorang disesuaikan dengan nilai ekonomi hidupnya. Hal ini dimaksudkan agar uang pertanggungan yang diberikan tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil (Purba, 1992).

Sepanjang hidup manusia selalu berhadapan dengan berbagai resiko yang mengakibatkan berkurangnya nilai ekonomi hidupnya. Berikut ini adalah beberapa resiko yang dihadapi manusia:

1. kematian (*loss in life*) baik secara alamiah (*natural death*) maupun karena kecelakaan (*accidentally death*) atau karena diserang penyakit.
2. Hari tua (*maturity age*) yaitu merosotnya kesehatan dan kemampuan fisik sehingga merosot atau hilang kemampuan menghasilkan pendapatan.
3. Cacat badan (*disability*) disebabkan oleh kecelakaan atau penyakit sehingga menyebabkan hilangnya kemampuan fisik untuk menghasilkan pendapatan.
4. Menganggur (*unemployment*) yaitu tidak mempunyai penghasilan

Untuk mengatasi risiko diatas dapat dilakukan pengalihan risiko kepada perusahaan asuransi jiwa. Pelimpahan risiko tersebut dilakukan dengan membeli polis asuransi jiwa. Sebagai diterimanya pelimpahan risiko maka pembeli polis berkewajiban membayar premi sebagai imbalan jasa kepada perusahaan asuransi jiwa. Perusahaan asuransi jiwa menghimpun premi dari para pembeli polis sehingga terhimpun dana yang besar. Sebagian dana yang terhimpun dicadangkan sebagai dana klaim dan dana yang lain di investasikan untuk memperoleh penghasilan.

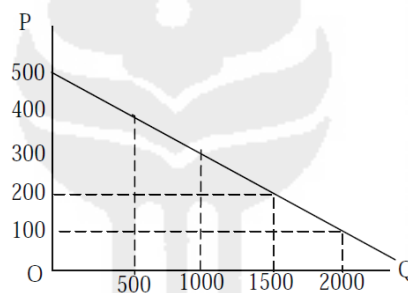
2.1.5 Teori Permintaan dan Penawaran

2.1.5.1 Teori Permintaan

Konsep permintaan digunakan untuk menunjukkan keinginan seorang pembeli pada suatu pasar. Fungsi permintaan menunjukkan hubungan antara kuantitas suatu barang yang diminta dengan semua faktor yang mempengaruhinya. Harga, pendapatan, selera, dan harapan-harapan untuk masa datang merupakan variabel-variabel penting dalam fungsi permintaan. Fungsi permintaan bisa dirumuskan sebagai berikut :

$$Q = f(\text{harga, pendapatan, selera, harapan-harapan.....})$$

Hubungan antara harga dan kuantitas yang diminta adalah berbanding terbalik (negatif). Jika harga naik, kuantitas yang diminta turun, seperti yang digambarkan dalam gambar 2. Hubungan yang demikian disebut “hukum permintaan”.



Gambar 3: Kurva permintaan

Hubungan terbalik antara harga dan kuantitas yang diminta dapat dijelaskan oleh dua keadaan. (1) jika harga suatu barang naik, konsumen akan mencari barang pengganti; barang-barang pengganti tersebut akan dibeli jika mereka menginginkan tingkat kepuasan yang lebih tinggi dari setiap rupiah yang dibelanjakan daripada membeli barang yang pertama tersebut. (2) jika harga naik, pendapatan merupakan kendala bagi pembeli yang lebih banyak (Arsyad, 1987).

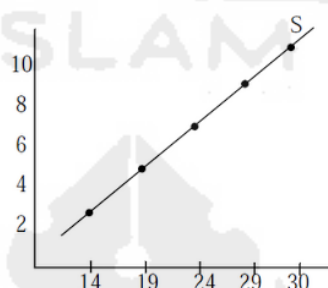
2.1.5.2. Teori Penawaran

Konsep penawaran digunakan untuk menunjukkan keinginan para produsen di suatu pasar. Jumlah barang yang ditawarkan seorang penjual berhubungan dengan banyak faktor. Harga yang ditawarkan, harga-harga input yang digunakan untuk memproduksi barang tersebut, harapan pada masa datang,

harga barang-barang lainnya yang dihasilkan oleh penjual tersebut merupakan variabel-variabel penting di dalam fungsi penawaran. Keadaan tersebut dapat ditulis dalam fungsi seperti ini:

$$Q = g(\text{harga, harapan pada masa datang, harga input,.....})$$

Para penjual dianggap akan memiliki kuantitas suatu barang yang ditawarkan yang dapat memaksimalkan laba mereka. Para penjual harus bersedia dan mampu untuk menyediakan kuantitas-kuantitas tersebut seperti yang ditunjukkan dalam fungsi penawaran.



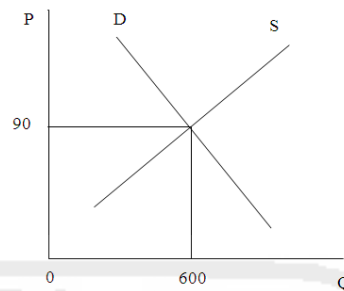
Gambar 4: Kurva penawaran

Kurva penawaran pasar menunjukkan hubungan antara kuantitas suatu barang yang ditawarkan penjual disuatu pasar pada berbagai tingkat harga, *ceteris paribus*. Penjumlahan kurva-kurva penawaran individual akan menghasilkan kurva penawaran pasar. Kurva penawaran pasar bukan hanya menyangkut penjumlahan kurva-kurva seluruh produsen. Keputusan-keputusan produsen saling tergantung, dan asumsi akan *ceteris paribus* akan cepat berubah. Peningkatan produksi akan menaikkan harga-harga input, lalu menaikkan biaya produksi, dan akhirnya akan menurunkan laba.

2.1.5.3. Keseimbangan penawaran dan permintaan

Keseimbangan penawaran dan permintaan dalam pasar kompetitif dicapai pada tingkat harga tertentu ketika kekuatan penawaran dan permintaan seimbang. Harga keseimbangan adalah harga yang terjadi ketika kuantitas yang diminta tetap sama dengan kuantitas yang ditawarkan. Secara grafik hal ini terjadi pada perpotongan kurva penawaran dan permintaan. Pada harga di atas keseimbangan, produsen menawarkan lebih banyak dari yang ingin dibeli oleh konsumen. Hal ini mengakibatkan timbulnya surplus barang dan menekan harga untuk turun. Hal

serupa harga yang terlalu rendah menyebabkan kekurangan barang, sehingga pembeli akan berebut, dan menyebabkan harga naik sampai mencapai keseimbangan (Samuelson & Nordhaus, 1993).



Gambar 5: Kurva keseimbangan

Suatu pasar akan mengalami keseimbangan jika kuantitas yang ditawarkan sama dengan kuantitas yang diminta dan tidak ada kekuatan internal yang menyebabkan perubahan. Keseimbangan terjadi pada saat kurva penawaran berpotongan dengan kurva permintaan, yaitu pada saat tujuan-tujuan pembelian para pembeli sesuai dengan tujuan-tujuan para penjual (Arsyad, 1987).

2.1.6. Tinjauan Teori Permintaan Asuransi Jiwa

Model teori yang menjelaskan tentang permintaan asuransi jiwa pertama kali dikemukakan oleh Yaari (1965) dan Hakansson (1969). Dengan menggunakan pendekatan *life-cycle*. Yaari (1965) menemukan bahwa permintaan untuk industri asuransi jiwa dipengaruhi oleh aliran pendapatan, tingkat kekayaan, suku bunga, dan faktor harga (premi asuransi). Selain itu, Yaari (1965) secara eksplisit memperhitungkan ketidakpastian tentang masa hidup seseorang dalam model teorinya. Dia menunjukkan besarnya ketidakpastian tentang kematian seseorang dan kecenderungan seseorang untuk meninggalkan suatu pendapatan yang memadai untuk anggota keluarga mereka (pasangan atau anak-anak) jika mereka meninggal dunia, sehingga dengan membeli polis asuransi jiwa diharapkan akan meningkatkan utilitas yang mereka harapkan.

Karya-karya Hakansson (1969) dan Fischer (1973) menguatkan kardinal temuan teori ini. Pentingnya motif warisan dibahas dalam beberapa literatur penelitian lainnya. Bernheim (1991) mempelajari kekuatan motif warisan dalam kerangka teorinya. Dia mampu membuktikan secara empiris bahwa sebagian besar

dari tabungan seseorang dimotivasi oleh keinginan seseorang untuk memberikan keamanan kepada anggota keluarganya (tertanggung). Pissarides (1980) memperluas analisis dari Yaari (1965) dengan menambahkan motif menabung untuk masa pensiun selain motif warisan. Dalam model pendekatannya, ia menunjukkan bahwa asuransi jiwa secara teori mampu meredam semua fluktuasi ketidakpastian pendapatan seseorang seumur hidup.

Lewis (1989) memisahkan preferensi dari jumlah tanggungan dan penerima manfaat asuransi dalam model teorinya, sehingga memperluas model teori dari Yaari (1965). Lewis (1989) mendefinisikan permintaan asuransi jiwa sebagai berikut :

$$LD = F (p , TC , \delta , L , W)$$

(+) (+) (+) (-) (-)

Permintaan polis asuransi jiwa (LD) akan meningkat seiring dengan meningkatnya tingkat probabilitas meninggalnya kepala rumah tangga atau pencari nafkah (p), *present value* dari konsumsi penerima manfaat (TC), dan tingkat penghindaran risiko seseorang (δ), serta menurunnya tingkat kekayaan rumah tangga (W) dan *policy loading factor* (L), yang digambarkan dengan tingkat harga asuransi sebagai rasio antara biaya dan nilai aktuarial asuransi.

Selain motif warisan, tingkat penghindaran resiko seseorang merupakan faktor penting yang menentukan perilaku konsumsi seseorang. Dalam penelitiannya Karni & Zilcha (1985, 1986) mengembangkan tolok ukur untuk mengukur tingkat penghindaran resiko seseorang dan menyelidiki implikasinya terhadap permintaan asuransi jiwa. Mereka menunjukkan bahwa seorang individu dengan tingkat penghindaran resiko yang lebih tinggi akan menghasilkan lebih banyak permintaan asuransi jiwa daripada seorang individu dengan tingkat penghindaran resiko yang lebih rendah.

Permintaan asuransi jiwa tidak hanya didorong oleh permintaan dari konsumen. Variabel harga asuransi jiwa tidak diragukan lagi merupakan faktor kunci dalam permintaan asuransi jiwa. Selain itu, variabel lainnya seperti urbanisasi, stabilitas moneter, kualitas birokrasi, penegakan hukum, korupsi, dan pembangunan sektor perbankan semua turut memberikan dampak terhadap kemampuan perusahaan asuransi untuk menyediakan asuransi yang hemat biaya. Dalam model teori yang dilakukan Lewis, telah menjelaskan bahwa faktor sisi

penawaran mungkin dapat diwakili oleh *policy loading factor*, yang digambarkan dengan tingkat harga asuransi jiwa.

Berdasarkan review teori diatas akan menghasilkan variabel seperti pendapatan, tingkat kekayaan, suku bunga, dan faktor harga (premi asuransi) sebagai variabel yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa. Sedangkan variabel sosial demografi juga dimasukkan dalam model teori untuk melihat dampak potensialnya terhadap keputusan seseorang untuk membeli asuransi jiwa. Permintaan asuransi jiwa akan cenderung mengalami kenaikan dengan meningkatnya probabilitas tingkat kematian pencari nafkah dan tingkat penghindaran risiko seseorang. Namun, tidak ada bukti untuk beberapa variabel ekonomi dan non-ekonomi lainnya yang dapat memainkan peran penting dalam model teori diatas. Oleh karena itu pada bagian berikutnya, akan disajikan studi empiris yang sesuai untuk menyoroiti variabel-variabel yang signifikan dalam mempengaruhi permintaan asuransi jiwa.

2.1.7. Tinjauan Empiris Permintaan Asuransi Jiwa

Beck & Webb, (2003) meneliti tentang pengaruh faktor ekonomi, demografi, dan institusi terhadap permintaan asuransi jiwa di 68 negara menggunakan periode waktu 1961-2002. Penelitian ini menemukan bahwa variabel ekonomi seperti pendapatan perkapita, inflasi, dan pertumbuhan sektor perbankan mempunyai hubungan positif terhadap permintaan asuransi. Sementara pendidikan, rasio ketergantungan muda, angka harapan hidup memberikan dampak negatif.

Ward & Zurbruegg (2002) melakukan penelitian terhadap permintaan asuransi jiwa di 37 negara yang tergabung dalam *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), dan Asia untuk periode 1987-1998. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat elastisitas pendapatan terhadap permintaan asuransi jiwa di Asia bersifat elastis. Hal ini ditunjukkan oleh pengaruh peningkatan income per kapita sebesar 10,0%, akan mendorong peningkatan konsumsi asuransi jiwa sebesar 13,13%. Sedangkan untuk negara-negara yang tergabung dalam OECD bersifat inelastis. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan per kapita di beberapa negara di Asia seperti

Indonesia, Bangladesh, Myanmar dan Thailand masih belum mampu mendorong pertumbuhan permintaan asuransi jiwa, seperti yang ditunjukkan di negara-negara Asia lainnya.

Dieng & Fall (2015) meneliti tentang dampak Sosial-ekonomi, demografi dan Kelembagaan pada Pengembangan Asuransi Jiwa di Sub-Sahara Afrika dan Madagaskar memperhitungkan struktur Budaya dan sosial ekonomi dari himpunan beberapa negara. Sebuah model panel digunakan untuk memperkirakan hubungan antara variabel-variabel ini. Variabel yang digunakan adalah GDP, *Inflation*, *Real interest rate*, *health expenditure*, *employment ratio*, *dependency ratio*, *old & young dependency ratio*, *Urbanization*, *Life expectancy*, *Religion*, meliputi periode 2000-2013, peneliti menemukan bahwa pengembangan keuangan dan urbanisasi adalah satu-satunya variabel signifikan berhubungan dengan semua variabel dependen.

Outreville (1996) meneliti tentang permintaan asuransi jiwa di negara-negara berkembang. Penelitian ini menyajikan beberapa tes empiris dari hubungan antara perkembangan sektor keuangan dan pengembangan sektor asuransi jiwa pada negara-negara berkembang. Penelitian ini menggunakan data survey statistik yang dipublikasikan oleh UNCTAD(1990) menggunakan metode *Cross section* dari 48 negara berkembang pada tahun 1986. Penelitian ini juga memberikan bukti empiris dari efek negatif dari pasar monopoli pada pertumbuhan asuransi jiwa. Analisis menunjukkan bahwa perkembangan asuransi jiwa secara signifikan berhubungan dengan pendapatan per kapita dan tingkat pertumbuhan sektor keuangan. Asuransi jiwa juga sangat dipengaruhi oleh tingkat inflasi. Sedangkan perkembangan sektor asuransi di pasar monopolistik secara signifikan kurang berkembang dibandingkan pasar yang kompetitif.

Outreville (1985) meneliti tentang permintaan asuransi jiwa di Kanada. Data penelitian adalah laporan tahunan yang dipublikasikan oleh Badan Statistik Canada, dari tahun 1955 sampai dengan 1979. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permintaan asuransi jiwa secara positif dan signifikan dipengaruhi oleh variabel pendapatan. Sedangkan variabel harga asuransi memiliki tanda negatif dan signifikan. Hasil penelitian sesuai dengan fungsi permintaan. Bahwa

pendapatan memberikan pengaruh positif sedangkan harga cenderung memberikan pengaruh negatif terhadap permintaan asuransi jiwa.

Lim & Haberman (2002) meneliti tentang permintaan asuransi jiwa di Malaysia dari perspektif ekonomi makro. Penelitian ini dilakukan untuk mempelajari pengaruh antara variabel makroekonomi dan demografi (*financial development, income, inflation, interest rate, price, stock market return, birth rate, death rate, fertility rate and life expectancy*) terhadap permintaan asuransi jiwa. Temuan utama dari penelitian ini menunjukkan bahwa *savings deposits rate* dan *price of insurance* adalah dua variabel makroekonomi yang penting terkait dengan permintaan untuk asuransi jiwa di Malaysia. Sementara perubahan *price of insurance* memiliki hubungan negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Temuan ini memiliki implikasi penting pada perumusan kebijakan yang dilakukan oleh bank sentral dan para direktur pemasaran perusahaan asuransi jiwa. Temuan ini dapat membantu dalam mengembangkan strategi penawaran harga yang tepat untuk mencapai target penjualan asuransi jiwa yang optimal.

Bhatia & Jain (2013) meneliti tentang pengaruh variabel makroekonomi terhadap pertumbuhan asuransi di India. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi dampak dari variabel makroekonomi terhadap pertumbuhan sektor asuransi. Penelitian ini menggunakan data periode 1991-2012. Variabel independen dalam penelitian ini adalah *Population, Unemployment rate, inflation rate, GDP, real GDP rate* dan variabel dependen dalam penelitian ini adalah *insurance penetration, insurance density & growth in real premium*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat GDP memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat premi asuransi jiwa. Sedangkan GDP per kapita sangat berkorelasi dengan penetrasi, *density* dan pertumbuhan jumlah premi. Sedangkan *unemployment rate* mengurangi permintaan asuransi.

Feyen *et al.* (2011) meneliti tentang faktor-faktor penentu premi asuransi (jiwa dan non-jiwa) dan total aset untuk data panel dari sekitar 90 negara selama periode 2000-2008. Hasil penelitian menunjukkan bahwa premi sektor asuransi jiwa didorong oleh pendapatan per kapita, jumlah penduduk dan kepadatan penduduk, struktur demografi, distribusi pendapatan, pensiun, kepemilikan negara

dari perusahaan asuransi, ketersediaan kredit swasta, dan agama. Sementara untuk sektor asuransi non-jiwa dipengaruhi oleh yang sama.

Esho *et al.* (2004) meneliti tentang pentingnya hak-hak hukum dan penegakan dalam mempengaruhi konsumsi *property-casualty insurance* (PCI). Penelitian ini memperluas literatur yang ada dengan memeriksa peran faktor hukum dalam menentukan permintaan asuransi di berbagai negara. Pengukuran penghindaran risiko, probabilitas kerugian, dan harga, digunakan untuk mengatasi keterbatasan *proxy* yang digunakan dalam literatur yang ada pada permintaan asuransi. Hasil penelitian menunjukkan hubungan positif yang kuat antara perlindungan hak milik dan konsumsi asuransi, dalam berbagai spesifikasi Model dan teknik estimasi. Selain itu, hasil lain menunjukkan pembelian PCI secara signifikan dan berhubungan positif dengan probabilitas kerugian dan pendapatan, serta memberikan bukti adanya hubungan negatif antara permintaan asuransi dengan harga.

Redzuan (2014) meneliti tentang asuransi umum di Malaysia dan industri takaful dengan menggunakan data *time series* tahunan yang mencakup periode dari tahun 1970 sampai 2008. Untuk menyelidiki hubungan jangka panjang dan dinamika jangka pendek dari variabel permintaan asuransi jiwa dan takaful keluarga, menggunakan metode *autoregressive distributed lag* (ARDL). Estimasi dari koefisien hubungan jangka panjang dan model koreksi kesalahan menemukan bahwa tingkat pendapatan, pendidikan, dan EPF diprediksi mempunyai hubungan yang signifikan pada asuransi jiwa dan takaful keluarga.

Gustina & Abdullah (2012) meneliti tentang faktor kunci yang mempengaruhi permintaan takaful keluarga dan membandingkan dengan asuransi konvensional. Penelitian ini menggunakan data yang diperoleh dari Bank Negara Malaysia dan Departemen Statistik Malaysia untuk periode 1990 - 2009. Dalam menganalisis data, penelitian ini menggunakan model regresi. Mengenai takaful keluarga, temuan menunjukkan bahwa, ada empat variabel yaitu GDP per kapita, pendidikan, tabungan dan agama yang signifikan terkait dengan permintaan takaful keluarga. Di sisi lain, hanya ada tiga variabel yang berpengaruh signifikan terhadap permintaan untuk asuransi jiwa yaitu GDP per kapita, tabungan dan agama.

Redzuan, *et al.* (2009) meneliti tentang kekuatan pendorong permintaan takaful di Malaysia. Menggunakan data *time series* selama periode 1985-2007, studi ini menemukan bahwa *income per capita* adalah prediktor kuat dari permintaan takaful, sedangkan jangka panjang *interest rate* dan *composite stock index* memiliki hubungan yang signifikan dengan permintaan takaful. Faktor-faktor lain seperti *inflation rate* dan *saving rate* tidak tampak secara signifikan mempengaruhi permintaan takaful.

Akhter, *et al.* (2016) meneliti tentang faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi konvensional dan takaful dengan metode simulasi skenario krisis keuangan dari 14 negara Asia untuk periode 2005-2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Takaful dan asuransi konvensional tetap signifikan selama krisis keuangan global, namun Takaful telah mengungguli asuransi konvensional selama GFC. Analisis regional menunjukkan bahwa pendapatan berpengaruh positif terhadap permintaan takaful dan asuransi konvensional di wilayah yang berpenetrasi asuransi yang tinggi. Di sisi lain, urbanisasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan takaful dan asuransi konvensional di kedua daerah berpenetrasi asuransi yang tinggi dan rendah. Analisis geografis mengungkapkan bahwa pendapatan memberikan pengaruh positif terhadap permintaan takaful di negara timur tengah akan tetapi memberikan pengaruh negatif terhadap permintaan takaful di kawasan ASEAN. Hal ini menunjukkan bahwa kurangnya kesadaran tentang takaful dikawasan tersebut. Secara keseluruhan peran penting dari pendidikan memiliki pengaruh positif terhadap permintaan takaful.

Tabel2: Ringkasan Tinjauan Empiris

Peneliti & periode penelitian	Variabel & Pengaruh	Metodologi	Populasi Sampel	Sumber Penelitian
Beck & Webb (2003) 1961-2000	<i>Per capita income</i> (+) <i>Banking sector development</i> (+) <i>Private saving rate</i> (+) <i>Real interest rate</i> (+) <i>Old dependency</i> (+) <i>Education</i> (+) <i>Inflation</i> (-) <i>Young dependency ratio</i> (-) <i>Social security</i> (-)	<i>Empirical study (Panel)</i>	68 countries	<i>The World Bank Economic Review, vol. 17 no 1</i> https://doi.org/10.1093/wber/lhg011
Ward & Zurbruegg	ASIA <i>GDP per capita</i> (+)	<i>Empirical study (Panel)</i>	37 Asian and OECD	<i>The geneva papers on risk and insurance. Vol.27 no.3</i>

(2002) 1987-1998	<i>Inflation rate</i> (N/S) <i>Financial development</i> (+) <i>Social welfare expenditure</i> (-) <i>Young dependency ratio</i> (N/S) <i>Education</i> (N/S) <i>Political rights</i> (N/S) <i>Legal rights(civil rights)</i> (-) OECD countries <i>GDP per capita</i> (+) <i>Inflation rate</i> (N/S) <i>Financial development</i> (+) <i>Social welfare expenditure</i> (N/S) <i>Young dependency ratio</i> (+) <i>Education</i> (+) <i>Political rights</i> (N/S) <i>Legal rights(civil rights)</i> (-)		countries	http://www.jstor.org/stable/41952646
Lim & Haberman (2002) 1968-2001	<i>Financial development</i> (N/S) <i>Income</i> (+) <i>Inflation</i> (N/S) <i>Interest rate</i> (+) <i>Price of insurance</i> (-) <i>Life expectancy</i> (N/S) <i>Stock market return</i> (+) <i>Crude live-birth rate</i> (N/S) <i>Crude death rate</i> (N/S) <i>Total fertility rate</i> (N/S)	Time series	Malaysia	CASS Business School, City University (London) https://www.cass.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0010/65278/LimHaberman29August.pdf
Outreville (1985) 1955-1979	<i>Income</i> (+) <i>Inflation</i> (+) <i>Price of insurance</i> (-) <i>real interest rate</i> (+)	Time series	Canada	<i>Economics Letters</i> 19 (1985) 149-153 Elsevier Science Publisher B.V. (North-Holland) https://www.researchgate.net/publication/222352228
Bhatia & Jain (2013) 1991-2012	<i>Population</i> (+) <i>Unemployment rate</i> (-) <i>Inflation rate</i> (-) <i>GDP</i> (+) <i>Real GDP rate</i> (+)	Time series	India	<i>International Journal of Advances in Management and Economics</i> . Vol.2 Issue 6 50-54 www.managementjournal.info/download/1.php?f=0802062013.pdf
Dieng & Fall (2015) 2000-2013	<i>Income</i> (+) <i>Interest rate</i> (+) <i>Inflation</i> (+) <i>Financial development</i> (+) <i>Urbanization</i> (+) <i>Young dependency ratio</i> (-) <i>Old dependency ratio</i> (+) <i>Life expectancy</i> (+) <i>Employment</i> (N/S) <i>Religion</i> (N/S)	Empirical study (Panel)	Sub-sahara Africa and Madagascar	<i>International journal of economic and finance</i> , vol. 9 www.ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/download/59745/35450

Feyen et al. (2011) 2000-2008	Income (+) Population (+) Population density (+) Age (+) Dependency (+) Strong legal framework (+) Inflation (-) Life expectancy (-)	Empirical study (Panel)	90 developed and developing country	The World Bank Financial and Private Sector Development Finance and Policy Units. Policy Research Working Paper no 5572 http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-5572
Outreville (1996) 1986	Income (+) Inflation (-) Real interest rate (N/S) Population density (N/S) Age dependency ratio (N/S) Life expectancy (+) Education (N/S) Religion (N/S) Social security (N/S) Financial development (+)	Cross section	48 developing country	The Journal of Risk and Insurance, Vol. 63, pp. 263-278. http://www.jstor.org/stable/253745
Esho et al. (2004) 1984-1998	GDP per capita (+) Price of insurance (-) Education (+) Urbanization (+) Number of property thefts (+)	Panel data	OECD countries	Journal of Risk and Insurance, 71(2) : 265-283. http://www.jstor.org/stable/3520034
Redzuan (2014) 1970-2008	Life insurance variable Income (+) Dependency ratio (+) Education (+) Social security (-) Interest (N/S) Inflation (-) Saving rate (N/S) Shariah Life insurance variable Income (+) Dependency ratio (+) Education (+) Social security (-) Interest (N/S) Inflation (N/S) Saving rate (N/S)	Empirical study (Time series)	Malaysia	Proceedings of the Australian Academy of Business and Social Sciences Conference 2014 https://www.aabss.org.au/system/files/published/AABSS2014_290.pdf
Gustina & Abdullah (2012) 1990-2009	Life insurance variable Customer price index (N/S) GDP per capita (+) Education (N/S) Age (labor force) (N/S) Saving rate (-) Religion (-) Shariah Life insurance variable GDP per capita (+) Customer price index (N/S) Education (+) Age (labor force) (N/S) Saving rate (-) Religion (+)	Empirical study (Time series)	Malaysia	Journal of Islamic Economic, Banking and Finance, Vol. 8 No. 4 http://ibtra.com/pdf/journal/v8_n4_article5.pdf
Redzuan, et al. (2009) 1985-2007	Shariah life insurance variable Income per capita (+) Interest rate (-) Rate of return for savings (N/S) Inflation (N/S) Composite stock index (-)	Empirical study (Time series)	Malaysia	International review of business research papers. Vol.5, no.5 https://www.bizresearchpapers.com/17..Handon.pdf

Akhter, et al. (2016) 2005-2014	Life insurance variable		Panel data 14 Asian countries	Center of Islamic Finance. COMSATS Institute of Information Technology Lahore Campus www.managementjournal. info/download1.php?f= 0802062013 .pdf
	GDP per capita	(+)		
	Consumer price index	(+)		
	Saving rate	(-)		
	Education	(+)		
	Dependency ratio	(N/S)		
	Life expectancy	(+)		
	Urbanization	(N/S)		
	Shariah life insurance variable			
	GDP per capita	(+)		
	Consumer price index	(+)		
	Saving rate	(N/S)		
	Education	(+)		
	Dependency ratio	(-)		
Life expectancy	(N/S)			
Urbanization	(+)			

Catatan : N/S = Not significant; (+) = Positive; (-) = Negative

Berdasarkan tinjauan empiris banyak penelitian menggunakan variabel *GDP per capita*, *saving rate*, *education*, *interest rate*, dan *inflation*. Oleh karena itu penelitian ini akan berusaha memberikan kontribusi berupa penambahan variabel yang belum banyak diteliti yaitu variabel harga asuransi jiwa. Variabel harga asuransi jiwa telah sesuai dengan tinjauan teori yang menyatakan bahwa harga asuransi menjadi salah satu variabel penting yang dapat mempengaruhi permintaan asuransi jiwa, namun belum banyak penelitian yang memasukkan variabel harga asuransi jiwa dalam model penelitiannya.

Beberapa penelitian terdahulu seperti Esho *et al.*, (2004); Outreville, (1985); Lim & Haberman, (2002) menambahkan variabel harga asuransi dalam penelitiannya. Hasil penelitian membuktikan bahwa variabel harga asuransi jiwa memberikan pengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Adapun penelitian ini akan menggunakan variabel GDP per kapita, harga rata-rata asuransi jiwa konvensional, harga rata-rata asuransi jiwa syariah, *saving rate*, *inflation*, *life expectancy*, dan *old dependency ratio*. Sehingga diharapkan pemilihan variabel tersebut dapat menjadi nilai tambah serta kontribusi bagi literatur penelitian.

2.2. Faktor-faktor Penentu Permintaan Asuransi Jiwa

Berdasarkan tinjauan teori permintaan asuransi jiwa dan tinjauan empiris dari beberapa peneliti seperti Outreville (1996); Beck & Webb (2003); Lim & Haberman (2002); Esho *et al.*(2004); Akhter, *et al.* (2016); menunjukkan bahwa

permintaan asuransi jiwa dipengaruhi oleh variabel ekonomi makro dan demografi. Oleh karena itu dalam penelitian ini akan dipilih variabel-variabel terbaik yang diduga memberikan pengaruh yang signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah di Indonesia. Berikut ini adalah variabel-variabel yang dipilih dalam penelitian ini:

1. GDP per kapita

GDP per kapita adalah besarnya pendapatan rata-rata penduduk di suatu negara. GDP per kapita didapatkan dari hasil pembagian pendapatan nasional suatu negara dengan jumlah penduduk negara tersebut. Variabel GDP per kapita merupakan variabel yang selalu ada dalam semua penelitian permintaan asuransi jiwa. Hal ini dikarenakan pendapatan merupakan suatu variabel wajib dalam teori permintaan. Penelitian ini akan menggunakan data GDP per kapita yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) di Indonesia.

Beck & Webb, (2003); Ward & Zurbruegg (2002); Redzuan, *et al.* (2009); Akhter, *et al.* (2016) dalam penelitiannya menemukan bahwa GDP per kapita memberikan pengaruh positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Ward & Zurbruegg (2002) dalam penelitiannya menemukan bahwa pengaruh peningkatan *income per capita* sebesar 10,0%, akan mendorong peningkatan konsumsi asuransi jiwa sebesar 13,13% di kawasan Asia.

Beck & webb (2003) menggunakan GDP riil per kapita sekaligus sebagai indikator pendapatan tetap, dihitung dari *regresi log* GDP per kapita masing-masing negara pada trend waktu. Menurut Beck & webb (2003), produk asuransi mungkin dianggap produk mewah oleh sebagian orang, oleh karena itu peningkatan pendapatan dimungkinkan dapat memberikan pengaruhnya terhadap permintaan produk asuransi jiwa.

2. *Price of insurance*

Variabel harga merupakan salah satu variabel yang penting dalam teori permintaan, namun sayangnya hanya sedikit penelitian yang memasukkan variabel ini dalam faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa. Hal ini dikarenakan minimnya informasi tentang variabel harga asuransi jiwa di suatu negara. Oleh karena itu penelitian ini menggunakan variabel harga

asuransi yang dihitung berdasarkan pembagian premi bruto dengan jumlah polis/ tertanggung sehingga menghasilkan variabel harga rata-rata asuransi jiwa.

Esho *et al.* (2004); Lim & Haberman (2002) dalam penelitiannya menemukan bahwa variabel harga asuransi cenderung mempunyai pengaruh negatif terhadap permintaan asuransi jiwa. Harga asuransi yang tinggi cenderung menghalangi seseorang untuk membeli asuransi jiwa. Harga asuransi yang digunakan dalam penelitian Lim & Haberman (2002) diukur didasarkan rasio dari total jumlah premi tahunan dan total jumlah pertanggungan yang berlaku dalam setahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perubahan harga asuransi memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Permintaan asuransi jiwa cenderung memiliki perubahan besar bila ada perubahan kecil pada harga asuransi jiwa. Penurunan persentase kecil dalam harga asuransi jiwa akan membantu meningkatkan permintaan asuransi jiwa.

3. *Saving rate*

Variabel *saving rate* dalam beberapa penelitian menggunakan *proxy* yang berbeda-beda. Penelitian ini menggunakan *deposit interest rate* yang diperoleh dari World Bank. Gustina & Abdullah (2012) dalam penelitiannya menggunakan *saving rate* yang diukur dari *rate of return to savings account* pada bank komersial di Malaysia. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa *saving rate* mempunyai pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap permintaan takaful keluarga dan asuransi jiwa konvensional. Konsumen akan kecenderungan untuk menyimpan dananya di bank daripada untuk membeli asuransi dan produk takaful ketika *saving rate* meningkat. Dengan kata lain, hasil investasi yang cukup memberikan pengaruh terhadap keputusan seseorang untuk membeli produk asuransi dan takaful.

Penelitian Akhter, *et al.* (2016) meneliti tentang permintaan asuransi konvensional dan takaful dalam skenario krisis keuangan dari 14 negara Asia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *saving rate* memiliki dampak negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi sebelum terjadi krisis keuangan tetapi tidak signifikan setelah pasca krisis keuangan. Redzuan, *et al.* (2009) dalam

penelitiannya menemukan bahwa konsumen lebih memilih untuk mempertimbangkan *saving rate* sebagai alternatif jika tingkat keuntungan dalam polis asuransi lebih rendah dibandingkan dengan yang ditawarkan oleh instrumen lainnya.

4. *Inflation*

Inflasi adalah kecenderungan naiknya harga barang dan jasa pada umumnya yang berlangsung secara terus menerus. Jika inflasi meningkat, maka harga barang dan jasa di dalam negeri mengalami kenaikan. Penelitian ini akan menggunakan data inflasi yang diukur *consumer price index* yang diperoleh dari World Bank. *Consumer price index* / Indeks Harga konsumen menghitung rata-rata perubahan harga dari suatu paket barang dan jasa yang dikonsumsi oleh rumah tangga dalam kurun waktu tertentu. IHK merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat inflasi.

Beck & Webb, (2003) dalam penelitiannya menemukan bahwa *inflation* memberikan pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Sebagai salah satu produk tabungan, asuransi jiwa biasanya memberikan manfaat keuangan dalam jangka panjang, sehingga ketidakpastian moneter memiliki dampak negatif yang cukup besar terhadap tingkat keuntungan dari produk ini. Dinamika ini membuat inflasi menjadi beban tambahan bagi keputusan industri asuransi jiwa untuk menetapkan dan menawarkan harga produk asuransi jiwa yang mereka miliki, sehingga dimungkinkan akan mengurangi permintaan asuransi jiwa di saat kondisi inflasi tinggi.

Feyen *et al.* (2011) dalam penelitiannya menemukan bahwa *inflation* memberikan pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Feyen *et al.* (2011) menemukan bahwa permintaan asuransi secara signifikan terhambat oleh inflasi tinggi, terutama di sektor asuransi jiwa. Hal ini tidak mengherankan, karena nilai polis asuransi jiwa secara signifikan terkikis oleh inflasi yang tinggi, hal ini akan memicu penyusutan permintaan asuransi jiwa. Dampak dari inflasi juga akan merugikan perkembangan industri asuransi jiwa karena menghambat kinerja manajemen aset, membuat harga produk asuransi jiwa lebih mahal.

5. *Life expectancy rate*

Usia Harapan Hidup (*life expectancy at birth*) adalah rata-rata jumlah tahun harapan hidup sekelompok orang yang lahir pada tahun yang sama, dengan asumsi kematian pada usia masing-masing tersebut tetap konstan di masa mendatang. Penelitian ini akan menggunakan data *life expectancy rate* yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) di Indonesia.

Akhter, *et al.* (2016) dalam penelitiannya menemukan bahwa *life expectancy* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan asuransi konvensional sebelum krisis dan pasca krisis keuangan. *Life expectancy* yang tinggi mengarahkan seseorang untuk melakukan penghematan untuk masa pensiun dan mereka akan cenderung membuat perencanaan investasi jangka panjang sesuai dengan kebutuhan mereka, sehingga produk asuransi dianggap sebagai mitigasi risiko dan pelengkap dalam rencana investasi jangka panjang seseorang.

6. *Old dependency ratio*

Dependency ratio merupakan perbandingan antara banyaknya penduduk usia produktif dengan penduduk usia yang non produktif. Sementara dalam penelitian ini menggunakan *old dependency ratio*, yaitu perbandingan jumlah penduduk umur 65 tahun ke atas dengan jumlah penduduk di usia 15-64 tahun. Penelitian ini menggunakan data *old dependency ratio* yang diperoleh dari World Bank. Banyak penelitian umumnya menggunakan *dependency ratio*, namun dalam penelitian ini akan menggunakan *old dependency ratio* karena memberikan hasil yang lebih signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Indonesia.

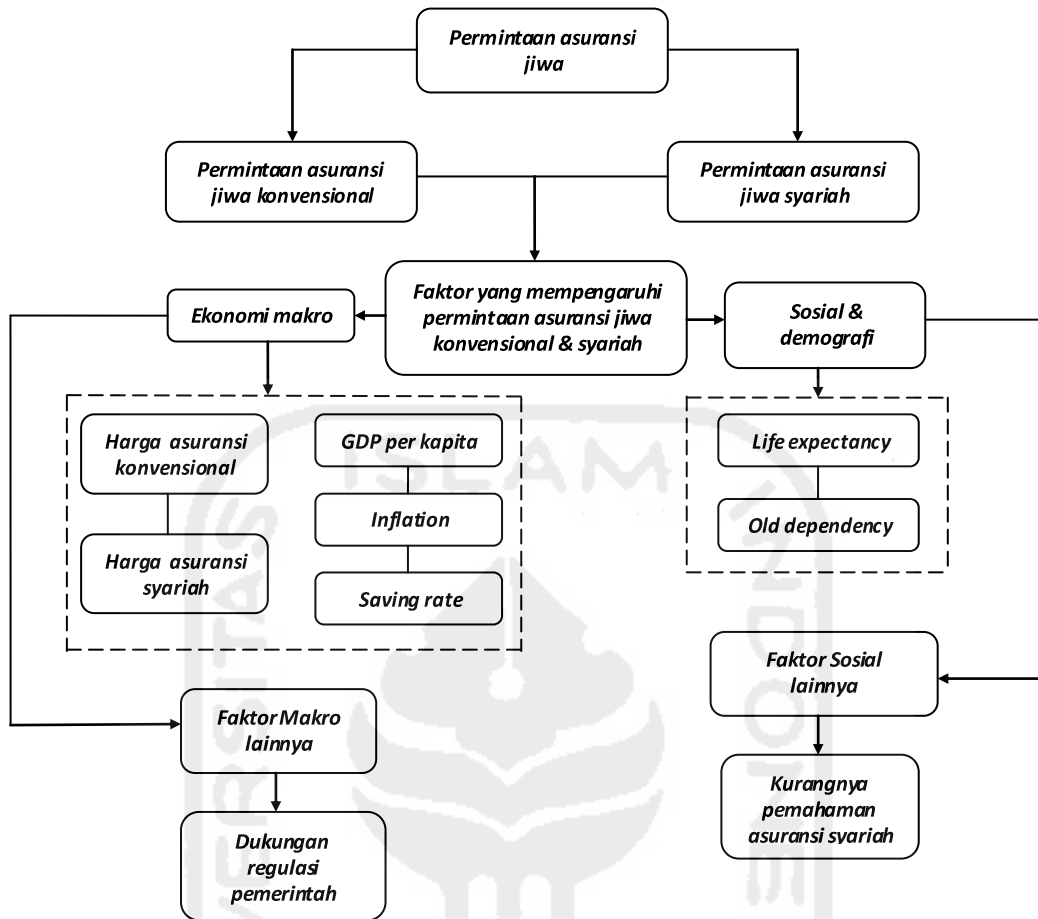
Beck & Webb, (2003) dalam penelitian menemukan bahwa *old dependency ratio* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. *Old dependency ratio* yang tinggi akan dimungkinkan dapat meningkatkan permintaan tabungan dan tunjangan hari tua sehingga asuransi jiwa dianggap sebagai salah satu komponen penting dalam mengurangi risiko hari tua. Beck & Webb, (2003) dalam penelitiannya menduga bahwa di negara-negara dengan pangsa pasar asuransi jiwa yang tinggi dipengaruhi oleh jumlah pensiun yang tinggi pula, serta adanya

kebijakan asuransi jiwa sebagai suatu bentuk perlindungan hari tua ikut memberikan pengaruh positif terhadap tingginya permintaan asuransi jiwa di suatu negara. Selain itu adanya kesadaran pentingnya asuransi bagi pencari nafkah utama (suami) cukup mendorong permintaan asuransi jiwa. Beck & Webb, (2003) menemukan pengaruh positif dan signifikan antara *old dependency ratio* dan penetrasi asuransi jiwa. Berdasarkan nilai koefisien menunjukkan bahwa peningkatan 10% dalam *old dependency ratio* akan meningkatkan penetrasi asuransi jiwa sebesar 12%. Hal ini menunjukkan bahwa tingginya *old dependency ratio* akan meningkatkan permintaan tabungan hari tua dan produk tunjangan lainnya.

2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini disusun berdasarkan tinjauan teori permintaan asuransi jiwa dan tinjauan empiris penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa variabel ekonomi makro dan demografi adalah dua faktor penting yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa. Dalam penelitian ini variabel ekonomi makro yang dipilih adalah GDP per kapita, harga rata-rata asuransi jiwa konvensional, harga rata-rata asuransi jiwa syariah, *saving rate*, dan *inflation*. Sedangkan variabel demografi dalam penelitian ini adalah *life expectancy* dan *old dependency ratio*. Penelitian ini akan memberikan kontribusi berupa penambahan variabel harga asuransi jiwa yang belum banyak dimasukkan dalam penelitian terdahulu sebagai salah satu variabel yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah.

Gambar 6: Kerangka Pemikiran



2.4. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan permasalahan dan tinjauan empiris, maka hipotesis yang diuji melalui penelitian ini adalah:

1. GDP per kapita akan berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah.
2. Harga rata-rata asuransi jiwa konvensional akan berpengaruh negatif terhadap permintaan asuransi jiwa konvensional.
3. Harga rata-rata asuransi jiwa syariah akan berpengaruh negatif terhadap permintaan asuransi jiwa syariah.
4. *Saving rate* akan berpengaruh negatif terhadap asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah.
5. *Inflation* akan berpengaruh negatif terhadap asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah.
6. *Life expectancy* akan berpengaruh positif terhadap asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah.
7. *Old dependency ratio* akan berpengaruh positif terhadap asuransi jiwa konvensional dan asuransi jiwa syariah.

Tabel 3: Pengaruh Variabel Makro Ekonomi dan Demografi Berdasarkan Hasil Tinjauan Empiris

Variabel	Pengaruh	Hasil penelitian terdahulu
GDP per kapita	Positif	Beck & Webb, (2003); Ward & Zurbruegg, (2002); Redzuan, <i>et al.</i> (2009); Akhter, <i>et al.</i> (2016)
Harga rata-rata asuransi jiwa konvensional	Negatif	Esho <i>et al.</i> , (2004); Outreville, (1985); Lim & Haberman, (2002)
Harga rata-rata asuransi jiwa syariah	Negatif	-
<i>Saving rate</i>	Negatif	Akhter, <i>et al.</i> (2016); Gustina & Abdullah, (2012);
<i>Inflation</i>	Negatif	Beck & Webb, (2003); Bathia & Jain (2013); Feyen <i>et al.</i> (2011); Redzuan (2014)
<i>Life expectancy</i>	Positif	Dieng & Fall, (2015); Outreville, (1996); Akhter, <i>et al.</i> (2016)
<i>Old dependency ratio</i>	Positif	Beck & Webb, (2003); Dieng & Fall, (2015);