

BAB II KAJIAN TEORITIS

A. Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan sebagai proses penting yang mempengaruhi perilaku agen untuk sangat penting dipahami. Menurut Desmita bahwa pengambilan keputusan (*decision making*) merupakan salah satu bentuk perbuatan berfikir dan hasil dari perbuatan itu disebut keputusan (Mubarok, 2017). Menurut Munandir pengambilan keputusan adalah keputusan yang didasarkan pada sejumlah pertimbangan dan yang memperhatikan segala faktor, baik obyektif maupun subyektif (Riza, A., Hakim, L., & Eliana, 2019). Sedangkan menurut Anzizhan pengambilan keputusan adalah proses menentukan pilihan dari beberapa alternatif untuk menetapkan suatu tindakan dalam mencapai tujuan yang diinginkan (Anzizhan, 2004).

Definisi ini mengandung substansi pokok di dalamnya, yaitu adanya proses (langkah-langkah) ada beberapa alternatif yang akan dipilih, ada ketetapan hati memilih satu pilihan dan ada tujuan pengambilan keputusan (disengaja). Menurut Siagian dalam Faraqi menyatakan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat (Faraqi, 2015). Menurut Supranto menyatakan bahwa salah satu komponen terpenting dari proses pembuatan keputusan ialah kegiatan pengumpulan informasi dari mana suatu apresiasi mengenai situasi keputusan dapat dibuat (Supranto, 2005). Melihat pernyataan di atas, dalam memilih program studi membutuhkan informasi-informasi untuk mengambil keputusan, inti dari pengambilan keputusan terletak dalam perumusan untuk pemilihan alternatif yang tepat.

Menurut Pradjudi dalam Anzizhan kerangka kerja yang ada dalam sistem pengambilan keputusan yaitu sebagai pertama, posisi orang yang berwenang dalam mengambil keputusan. Kedua, problema, penyimpangan dari apa yang dikehendaki dan direncanakan atau dituju. Ketiga, situasi si pengambil keputusan itu berada.

Keempat, kondisi pengambil keputusan, kekuatan dan kemampuan menghadapi problem. Kelima, tujuan apa yang diinginkan atau dicapai dengan pengambilan keputusan (Anzizhan, 2004). Sedangkan menurut Salusu dalam Rodiyah pengambilan keputusan adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi (Rodiyah, 2013). Pengambilan keputusan hendaknya dipahami dalam dua pengertian, yaitu penetapan tujuan yang merupakan terjemahan dari cita-cita dan aspirasi, serta pencapaian tujuan melalui implementasinya.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan adalah hasil dari tindakan dalam mengambil suatu keputusan dari berbagai macam alternatif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Pengambilan keputusan juga sebagai proses pemutusan daripada suatu pemikiran tentang suatu masalah atau problem dengan menjatuhkan pilihan pada satu alternatif diantara sekian banyak alternatif berdasarkan pertimbangan-pertimbangan atau kriteria tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Dasar-Dasar Pengambilan Keputusan

George R. Terry yang dikutip oleh Ibnu Syamsi menjelaskan dasar-dasar dari pengambilan keputusan yang berlaku, antara lain (Syamsi, 2002):

a. Intuisi

Pengambilan keputusan berdasarkan intuisi adalah pengambilan keputusan yang berdasarkan perasaan yang sifatnya subyektif. Dalam pengambilan keputusan berdasarkan intuisi ini, meski waktu yang digunakan untuk mengambil keputusan relatif pendek, tetapi keputusan yang dihasilkan seringkali relatif kurang baik karena seringkali mengabaikan dasar-dasar pertimbangan lainnya.

b. Pengalaman

Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman memiliki manfaat bagi pengetahuan praktis, karena dengan pengalaman yang dimiliki seseorang, maka dapat memperkirakan keadaan sesuatu, dapat memperhitungkan untung-ruginya dan baik-buruknya keputusan yang akan dihasilkan.

c. Wewenang

Pengambilan keputusan berdasarkan wewenang biasanya dilakukan oleh pimpinan terhadap bawahannya, atau oleh orang yang lebih tinggi kedudukannya kepada orang yang lebih rendah kedudukannya. Hasil keputusannya dapat bertahan dalam jangka waktu yang cukup lama dan memiliki otentisitas (*otentik*), tetapi dapat menimbulkan sifat rutinitas, mengasosiasikan dengan praktek diktatorial dan sering melewati permasalahan yang seharusnya dipecahkan sehingga dapat menimbulkan kekaburan.

d. Fakta

Pengambilan keputusan berdasarkan data dan fakta empiris dapat memberikan keputusan yang sehat, solid dan baik. Dengan fakta, tingkat kepercayaan terhadap pengambil keputusan dapat lebih tinggi, sehingga orang dapat menerima keputusan yang dibuat itu dengan rela dan lapang dada.

e. Rasional

Pada pengambilan keputusan yang berdasarkan rasio, keputusan yang dihasilkan bersifat objektif, logis, lebih transparan dan konsisten untuk memaksimalkan hasil atau nilai dalam batas kendala tertentu, sehingga dapat dikatakan mendekati kebenaran atau sesuai dengan apa yang diinginkan. Pengambilan keputusan secara rasional ini berlaku sepenuhnya dalam keadaan yang ideal.

3. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan

Keputusan yang telah dipilih merupakan keputusan yang terbaik dari beberapa alternatif yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Menurut Hasan dalam Zulaikhah terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan yaitu (Zulaikhah, 2014):

a. Faktor Masalah

Dalam mengambil suatu keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah tentu ditemukan beberapa masalah yang menjadi penghalang untuk mengambil keputusan, yang merupakan penyimpangan dari apa yang diharapkan,

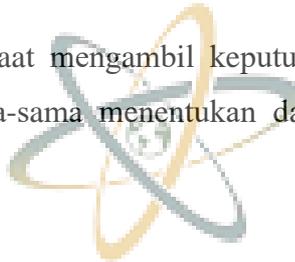
direncanakan atau dikehendaki dan harus diselesaikan, tujuan yang dimaksud adalah keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah.

b. Faktor Situasi

Merupakan keseluruhan faktor-faktor dalam keadaan, yang berkaitan satu sama lain dan yang secara bersama-sama mempengaruhi terhadap apa yang akan diperbuat. Dalam situasi keputusan, banyak faktor-faktor yang mempengaruhi individu untuk menjadi agen asuransi syariah.

c. Faktor Kondisi

Merupakan keadaan saat mengambil keputusan keseluruhan dari faktor-faktor yang secara bersama-sama menentukan daya gerak, daya berbuat dan kemampuan seseorang



4. Langkah-Langkah Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah suatu usaha yang rasional dari administrator untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan pada bagian awal dari fungsi perencanaan. Langkah-langkah pengambilan keputusan menurut Mondy dan Premeaux dalam Anzizhan yaitu (Anzizhan, 2004):

- a. Mengidentifikasi masalah atau peluang, mempelajari masalah apa saja yang harus ditangkap oleh individu dalam meningkatkan perannya dimasa depan. Oleh karena itu, faktor yang menyebabkan munculnya masalah atau faktor-faktor yang menjadi peluang harus diidentifikasi sedemikian rupa melalui analisis rasional dan sistematis.
- b. Membuat alternatif-alternatif, membuat sejumlah alternatif yang diperkirakan akan dapat menjadi jawaban dalam pemecahan masalah adalah sangat penting. Sebab berbagai alternatif yang dibuat akan dapat dipilih alternatif yang paling menguntungkan dalam memecahkan masalah yang dihadapi.
- c. Mengevaluasi alternatif, menilai keuntungan dan kerugian atau kekuatan dan kelemahan dari masing-masing alternatif didalam memecahkan masalah dan menjawab peluang yang akan menentukan pilihan.
- d. Memiliki dan mengimplementasi alternatif, adapun tindakan memilih alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang diajukan dalam mendukung

keberhasilan pemecah masalah dan menjawab peluang yang ada merupakan langkah keempat.

- e. Mengevaluasi keputusan, keputusan yang ditetapkan dan telah dilaksanakan harus dievaluasi apakah telah mencapai tujuan yang diinginkan atau belum.

Pada dasarnya setiap individu dalam hidup selalu dihadapkan dalam membuat suatu keputusan dari berbagai alternatif yang ada, langkah-langkah yang disimpulkan diatas adalah proses bagaimana pilihan itu diperoleh. Hal ini tentu saja dilalui pula oleh mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang ingin menjadi Agen Asuransi Syariah. Setiap mahasiswa memiliki alasan-alasan yang berbeda satu sama lainnya dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif yang mereka hadapi, serta memiliki perilaku yang berbeda setelah keputusan tersebut diambil.

5. Indikator Pengambilan Keputusan

Indikator Pengambilan Keputusan menurut Ibnu Syamsi adalah sebagai berikut (Syamsi, 2002):

- a. Tujuan

Tujuan tersebut harus disesuaikan dengan tingkat relevansi dengan kebutuhan, kejelasan dan kemampuan memprediksi.

- b. Identifikasi Alternatif

Identifikasi alternatif maksudnya adalah untuk mencapai tujuan tersebut, kiranya perlu dibuatkan beberapa alternatif, yang nantinya perlu dipilih salah satu yang dianggap paling tepat.

- d. Faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya.

Faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya artinya adalah keberhasilan pemilihan alternatif itu baru dapat diketahui setelah putusan itu dilaksanakan. Waktu yang akan datang tidak dapat diketahui dengan pasti. Oleh karena itu kemampuan pimpinan untuk memperkirakan masa yang akan datang sangat menentukan terhadap berhasil tidaknya keputusan yang akan dipilihnya.

e. Dibutuhkan sarana untuk mengukur hasil yang dicapai.

Dibutuhkan sarana untuk mengukur hasil yang dicapai maksudnya adalah, masing-masing alternatif perlu disertai akibat positif dan negatifnya, termasuk sudah diperhitungkan didalamnya uncontrollable events-nya. Alternatif-alternatif menggunakan sarana atau alat untuk mengukur yang akan diperoleh atau pengeluaran yang perlu dilakukan dari setiap kombinasi alternatif keputusan dan peristiwa diluar jangkauan manusia itu.

6. Pengambilan Keputusan Menurut Islam

Defenisi keputusan adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasi pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa: 105

إِنَّا أَنْزَلْنَا إِلَيْكَ الْكِتَابَ بِالْحَقِّ لِتَحْكُمَ بَيْنَ النَّاسِ بِمَا أَرَبَكَ اللَّهُ وَلَا تَكُنْ لِلْخَائِبِينَ خَصِيمًا ۝١٠٥

Artinya: “*Sungguh, Kami telah menurunkan Kitab (Al-Qur'an) kepadamu (Muhammad) membawa kebenaran, agar engkau mengadili antara manusia dengan apa yang telah diajarkan Allah kepadamu, dan janganlah engkau menjadi penentang (orang yang tidak bersalah), karena (membela) orang yang berkhianat.*” (QS. An-Nisa: 105)

Dalam tafsir Quraish Shihab dijelaskan bahwasanya “Kami telah menurunkan al-Qur'an kepadamu, Muhammad, dengan benar: mengandung dan menjelaskan segala kebenaran sampai hari kiamat. Al-Qur'an menjadi pedoman dalam memutuskan hukum di antara manusia. Tentukanlah hukum mereka dengan berpedoman pada al-Qur'an dan jangan kamu membela orang-orang yang berkhianat” (M. Quraish Shihab, 2002).

Dalam tafsir QS. An-Nisa tersebut Allah memerintahkan Rasulullah saw menjadikan hakim yang memutuskan perkara diantara sesama manusia yang sedang bersengketa. Rasulullah saw adalah manusia yang diizinkan membuat keputusan hukum, dan manusia lainnya diperintahkan mentaatinya. Artinya, ada manusia yang mendapat izin membuat keputusan (hukum). Allah mengakui keputusan Rasulullah saw. Hal ini menunjukkan bahwa manusia diberi wewenang memutuskan keputusan serta menentukan ketentuan untuk menyelesaikan persoalan di antara sesama. Dalam hal ini bahwa Rasulullah saw diperbolehkan

berijtihad memutuskan suatu hukum dalam persoalan yang tidak dijelaskan hukumnya oleh Allah.

B. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

Pengertian Motivasi Motivasi seringkali diartikan dengan istilah dorongan. Dorongan atau tenaga tersebut merupakan jiwa dan jasmani untuk mencapai tujuan, sehingga motivasi merupakan suatu driving force yang menggerakkan manusia untuk bertingkah laku, dan didalam perbuatannya itu mempunyai tujuan tertentu. Motivasi merupakan suatu dorongan bagi seseorang hingga ia dapat dan mau melakukan tugas dan tanggung jawabnya dengan sungguh-sungguh (Hijja Mardhiya Nasution, Sri Sudiarti, 2019).

Motivasi adalah potensi fitrah yang terpendam, yang mendorong manusia untuk melakukan sesuatu yang mendatangkan kesenangan pada dirinya atau memuaskan kebutuhan primernya, atau yang menolak bahaya, yang membawa kesakitan dan kesedihan kepadanya (Sminar, 2019).

Motivasi berasal dari bahasa latin yang berbunyi movere yang berarti dorongan atau menggerakkan. Pentingnya motivasi karena motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung perilaku manusia. Motivasi didasari dorongan kompetitif dalam meraih keinginan dan kebutuhan. Dapat ditegaskan bahwa jika motivasi seseorang tinggi maka dia akan bersungguh-sungguh dalam pekerjaannya, sebaliknya seseorang yang tidak termotivasi tidak akan bersungguh-sungguh dalam pekerjaannya (Uno, 2011).

Menurut American Encyclopedia, motivasi adalah kecenderungan yang ada pada diri seseorang untuk membangkitkan tindakan. Motivasi merupakan faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat dari pengamatan tingkah laku manusia. Menurut Merie J. Moskowitz, motivasi adalah pengarahannya tingkah laku dan pelajaran motivasi yang merupakan pelajaran tingkah laku.

Secara keseluruhan motivasi adalah pemberi daya penggerak yang menciptakan kegairahan seseorang agar mereka mau bekerjasama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencapai kepuasan. Motivasi dapat diartikan sebagai sesuatu yang mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu.

Motivasi konsumen adalah keadaan didalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan guna mencapai suatu tujuan dalam memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut.

Motivasi merupakan suatu kumpulan proses psikologi yang memiliki kekuatan di dalam diri seseorang yang menyebabkan pergerakan, arahan, usaha, dan kegigihan dalam menghadapi rintangan untuk mencapai suatu tujuan. Menurut Setiadi, motivasi adalah keinginan untuk melakukan upaya yang tinggi ke suatu tujuan yang ingin dicapai yang ditentukan dengan kemampuan upaya memenuhi kebutuhan individual. Motivasi seseorang berada pada dalam diri mereka, maka sesungguhnya sulit untuk mengetahui secara pasti.

2. Teori Motivasi

Teori Frederick Herzberg menjelaskan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan orang bermotivasi atau berkomitmen adalah berbeda dengan faktor-faktor yang menghasilkan kepuasan kerja. Faktor motivasi berkaitan dengan sifat dasar kerja itu sendiri dan imbalan yang diperoleh secara intrinsik dan langsung dari kinerja kerja. Faktor-faktor *higiene* berkaitan dengan aspek fisik, sosial, dan ekstrinsik dari lingkungan kerja. Faktor-faktor yang berperan sebagai motivator terhadap agen, yaitu yang mampu memuaskan dan mendorong untuk bekerja dengan baik, terdiri dari (Daryanto, 2017):

- a. Prestasi
- b. Promosi jabatan
- c. Pengakuan
- d. Pekerjaan itu sendiri
- e. Penghargaan.
- f. Tanggung jawab.
- g. Keberhasilan dalam bekerja.
- h. Pertumbuhan dan perkembangan pribadi.

Sedangkan faktor-faktor higienis, meliputi:

- a. Gaji.
- b. Kondisi kerja.

- c. Status.
- d. Kualitas supervisi.
- e. Hubungan antara pribadi.
- f. Kebijakan dan administrasi perusahaan.

3. Indikator Motivasi

Ada puluhan juta agen di Indonesia. Mereka bekerja dengan beragam motivasi, diantaranya (Daryanto, 2017):

a. Mendapatkan gaji bulanan

Motivasi pertama adalah mendapatkan gaji bulanan. Karena dengan gaji bulanan anda dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan hidup anda dan keluarga. Kebutuhan hidup antara lain:

- 1) Biaya hidup sehari-hari
- 2) Membayar uang pendidikan anak
- 3) Membayar cicilan rumah

Sementara keinginan hidup antara lain:

- 1) Membeli rumah atau mobil baru
- 2) Jalan-jalan ke tempat wisata ternama di dalam dan diluar negeri.

Sisi buruk motivasi ini adalah anda hanya mengejar gaji bulanan sehingga mungkin saja anda berangkat bekerja dan menyelesaikan semua pekerjaan anda. Dengan demikian, anda pergi pagi pulang sore dan akhir bulan dapat gaji.

b. Mendapatkan sasaran karier

Motivasi kedua adalah mencapai sasaran karier. Mereka yang memiliki motivasi macam ini akan bekerja secara baik dan bahkan melebihi deskripsi kerjanya karena ada posisi lebih tinggi yang diincanya. Selain itu, mereka akan memperhatikan dan meningkatkan kemampuan yang mendukung kariernya, seperti keterampilan berkomunikasi, mengelola waktu, mengelola anggaran, dan memimpin orang.

c. Berkarya

Selain mendapatkan gaji dan mencapai sasaran karier, motivasi untuk menjadi agen asuransi yang lainnya adalah berkarya. Mereka yang memiliki motivasi ini adalah mereka yang menghayati makna agen, yaitu orang yang

berkarya bukan buruh atau pekerja. Dengan demikian mereka akan memberikan yang terbaik sehingga karyanya berkontribusi besar kepada kemajuan perusahaan.

d. Mencari pengalaman

Mencari pengalaman merupakan motivasi untuk menjadi agen asuransi bagi mahasiswa untuk karir kedepannya dan bekerja adalah suatu ibadah. Motivasi ini dimiliki oleh mereka yang tingkat spiritualitasnya tinggi. Bagi mereka, bekerja adalah ibadah karena menafkahi keluarga dan memberikan manfaat bagi orang lain. Selain, itu mereka sangat memperhatikan keberkahan uang yang mereka terima sehingga tidak mau memakan gaji buta atau uang yang tidak halal.

4. Perspektif Motivasi Dalam Pandangan Islam

Motivasi merupakan hal yang sangat penting dalam setiap pembelian, hal ini dijelaskan dalam Alqur'an QS. Yusuf (12) : 87 yaitu :

يٰٓبَنِيَّ اذْهَبُوْا فَتَحَسَّسُوْا مِنْ يُوسُفَ وَاخِيْهِ وَلَا تَاْيَسُوْا مِنْ رَّوْحِ اللّٰهِ اِنَّهٗ لَا ئَيْسُ مِنْ رَّوْحِ اللّٰهِ اِلَّا
الْقَوْمُ الْكٰفِرُوْنَ ﴿٨٧﴾

Artinya: *"Hai anak-anakku, pergilah kamu, maka carilah berita Yusuf dan saudaranya dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah, melainkan kaum yang kafir."* (QS. Yusuf: 87)

Dalam Tafsir Quraish Shihab ayat di atas memiliki tafsiran bahwasanya yakin dan percaya kepada Allah memang dapat membangkitkan harapan. Maka dari itu, kesedihan yang dialami Ya'qub tidak mampu membuatnya putus asa bahwa kedua anaknya yang hilang pasti akan kembali ke pangkuannya. Nalurnya mengatakan bahwa kedua anaknya itu masih hidup, dan bahwa pertemuannya dengan mereka sudah semakin dekat. Ya'qub kemudian meminta anak-anaknya pergi ke Mesir mencari kedua anaknya yang hilang itu dengan mengatakan, "Anak-anakku, pergilah kalian ke Mesir dan bergabunglah dengan kakakmu lalu carilah Yûsuf dan saudaranya, Benyamin. Tanyakan kepada orang-orang tentang mereka secara lemah lembut tanpa harus dirasakan orang. Jangan berputus asa terhadap sifat kasih sayang Allah yang pasti akan mengembalikan mereka kepada kita.

Sebab, sesungguhnya yang berputus asa terhadap kasih sayang Allah hanyalah orang-orang yang ingkar dan kafir" (Shihab, 2002).

Dalam ayat tersebut menunjukkan bahwa Allah Swt menyuruh umat-Nya untuk tidak mudah berputus asa untuk mencari dan mendapatkan ridho Allah SWT, janganlah berputus asa dalam mencari ilmu, sesungguhnya ilmu sangat bermanfaat bagi kaum muslim dan muslimun. Oleh sebab itu motivasi sangat dibutuhkan untuk menumbuhkan niat dan keinginan dalam mencapai impian seseorang.

C. Persepsi

1. Pengertian Persepsi

Persepsi adalah suatu proses seseorang individu dalam menyeleksi, mengorganisasi, dan menterjemahkan stimulus-stimulus informasi yang datang menjadi suatu gambaran yang mempunyai pengaruh kuat bagi konsumen untuk menentukan keputusan pembelian. Menurut Stanton persepsi dapat didefinisikan sebagai makna yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman masa lalu, stimulasi (rangsangan) yang kita terima melalui lima indera (Setiadi, 2015).

Kotler dan Keller menyatakan bahwa persepsi merupakan proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan, masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang berarti. Poin utamanya adalah bahwa persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik, namun juga pada hubungan rangsangan terhadap bidang yang mengelilinginya dan kondisi dalam setiap diri kita, karena setiap orang akan merespon atau memberikan tanggapan yang berbeda terhadap sesuatu (Priansa, 2017).

Dari pengertian diatas maka disimpulkan yang dimaksud dengan persepsi merupakan suatu proses dalam penginderaan yang dimiliki oleh konsumen hingga terbentuk kesan tertentu yang sifatnya subjektif. Setiap konsumen memiliki nilai persepsi yang unik dan berbeda antara yang satu dan yang lainnya. Tugas perusahaan dan pemasar adalah memastikan bahwa persepsi konsumen terhadap produk yang dihasilkan perusahaan dan dijual oleh pemasar memiliki nilai dan kesan yang positif (Rahma, 2018).

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Persepsi konsumen dibentuk oleh berbagai faktor. Sejumlah faktor yang mempengaruhi persepsi konsumen adalah (Priansa, 2017):

a. Objek yang Dipersepsi

Objek yang menimbulkan stimulus yang mengenai alat indera atau reseptor. Stimulus dapat datang dari luar individu yang mempersepsi, tetapi juga dapat datang dari dalam diri individu yang bersangkutan yang langsung mengenai syaraf penerima yang bekerja sebagai reseptor.

b. Alat Indera, Syaraf dan Susunan Syaraf

Alat indera atau reseptor merupakan alat untuk menerima stimulus, disamping itu juga harus ada syaraf sensoris sebagai alat untuk meneruskan stimulus yang diterima reseptor ke pusat susunan syaraf, yaitu otak sebagai pusat kendaraan. Sebagai alat untuk mengadakan respon diperlukan motoris yang dapat membentuk persepsi seseorang.

c. Perhatian

Untuk menyadari atau dalam mengadakan persepsi diperlukan adanya perhatian, yaitu merupakan langkah utama sebagai suatu persiapan dalam rangka mengadakan persepsi. Perhatian merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktivitas individu yang ditunjukkan kepada sekumpulan objek.

Faktor-faktor tersebut menjadikan persepsi individu berbeda satu sama lain dan akan berpengaruh pada individu dalam mempersepsi suatu objek, stimulus, meskipun objek tersebut benar-benar sama. Persepsi sekelompok agen satu berbeda dengan yang lainnya meski situasinya sama (Febrini, 2020). Pada dasarnya proses terbentuknya persepsi ini terjadi dalam diri agen, namun persepsi juga dipengaruhi oleh pengalaman, proses belajar, dan pengetahuan yang dimiliki oleh agen tersebut mengenai asuransi syariah.

3. Indikator Persepsi

Untuk mengukur mengenai variabel persepsi Mahasiswa Asuransi Syariah untuk menjadi agen Asuransi, dimensi yang digunakan sebagai berikut (Gunawan, 2019):

a. Persepsi Kualitas Pelayanan

Pemikiran agen mengenai kualitas pelayanan dari Asuransi Syariah yang di berikan kepada masyarakat nantinya

b. Persepsi Risiko

Risiko sendiri adalah ketidakpastian yang mungkin menimbulkan kerugian. Pada umumnya rasiko yan dihadapi para agen asuransi bermacam-macam, mulai dari tidak dipercaya, menjelaskan kepada masyarakat awam dll.

c. Persepsi Pemahaman

Pemahaman agen terhadap proses, pembuatan dan cara memahami asuransi syariah menjadi dimensi yang penting dalam persepsi agen untuk memilih jenis asuransi apa yang akan di pasarkan.

4. Persepsi Menurut Pandangan Islam

Persepsi adalah fungsi psikis yang pentig yang menjadi jendela pemahaman bagi peristiwa dan realitas kehidupan yang dihadapi manusia. Proses perepsi didahului dengan proses penerimaan stimulus pada reseptor,yaitu indera. Fungsi indera manusia sendiri tidak langsung berfungsi setelah ia lahir, akan tetapi ia akan berfungsi sejalan dengan perkembangan fisiknya. Sehingga ia dapat merasa atas apa yang terjadi padanya dari pengaruh-pengaruh eksternal yang baru dan mengandung perasaan-perasaan yang akhirnya membentuk persepsi dan pengetahuannya terhadap alam luar. Hal ini dijelaskan dalam Al-qur'an surah An-Nahl: 78 yaitu :

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُم مِّن بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ وَالْأَفْئِدَةَ ۗ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٧٨﴾

Artinya: “Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatu pun, dan dia memberimu pendengaran, penglihatan, dan hati nurani, agar kamu bersyukur.”(QS. An-Nahl:78)

Dalam Tafsir Quraish Shihab dijelaskan bahwasanya Allah mengeluarkan diri kalian dari dalam perut ibu dalam keadaan tidak mengenal sedikit pun apa yang ada di sekeliling kalian. Kemudian Allah memberi kalian pendengaran, penglihatan dan mata hati sebagai bekal mencari ilmu pengetahuan, agar kalian beriman kepada-Nya atas dasar keyakinan dan bersyukur atas segala karunia-

Nya(1). (1) Ilmu kedokteran modern membuktikan bahwa indera pendengaran mulai tumbuh pada diri seorang bayi pada usia relatif dini, pada pekan-pekan pertama. Sedangkan indera penglihatan mulai dimiliki bayi pada bulan ketiga dan menjadi sempurna menginjak bulan keenam. Sedangkan kemampuan mata hati yang berfungsi membedakan yang baik dan buruk datang sesudah itu. Urutan penyebutan beberapa indera pada ayat di atas mencerminkan tahap perkembangan fungsi indera tersebut (M. Quraish Shihab, 2002).

Ayat tersebut menjelaskan tentang gambaran bahwa manusia dilahirkan dengan tidak mengetahui apapun, maka Allah melengkapi manusia dengan alat indera untuk manusia sehingga manusia dapat merasa atas apa yang terjadi padanya dari pengaruh-pengaruh luar yang baru dan mengandung perasaan-perasaan yang berbeda sifatnya antara satu dengan yang lainnya. Dengan alat indera tersebut manusia akan mengenali lingkungannya dan hidup didalam lingkungannya tersebut dalam mencapai kehidupannya yang lebih baik kedepannya.

D. Sikap

1. Pengertian Sikap

Sikap merupakan organisasi pendapat, keyakinan seseorang mengenai objek atau situasi yang relatif ajeg, yang disertai adanya perasaan tertentu, dan memberikan dasar kepada orang tersebut untuk membuat respons atau berperilaku dalam cara yang tertentu yang dipilihnya (Walgito, 2003). Sedangkan menurut Djaali sikap adalah kecenderungan untuk bertindak berkenaan dengan objek tertentu. Sikap bukan tindakan nyata (*overt behavior*) melainkan masih bersifat tertutup (*covert behavior*). Cardho dalam Djaali mendefinisikan sikap sebagai *attitude entails an existing predisposition to response to social object which in interaction with situational and other dispositional variables, guides and directs the overt behaviors of the individual* (Djaali, 2007). Dalam istilah kecenderungan (*predispositin*) terkandung pengertian arah tindakan yang dilakukan seseorang berkenaan dengan suatu objek.

Sifat merupakan ciri-ciri tingkah laku atau perbuatan yang banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor dari dalam diri seperti pembawaan, minat,

konstitusi tubuh, dan cenderung bersifat tetap atau stabil (Syah, 2008). Menurut Bruno, sikap adalah kecenderungan yang relatif menetap untuk bereaksi dengan cara baik atau buruk terhadap orang atau barang tertentu. Sedangkan menurut Anni, sikap merupakan kombinasi dari konsep, informasi, dan emosi yang dihasilkan di dalam predisposisi untuk merespon orang, kelompok, gagasan, peristiwa, atau objek tertentu secara menyenangkan maupun tidak menyenangkan (Anni, 2005).

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa sifat adalah kecenderungan untuk bertindak berkenaan dengan objek tertentu yang dihasilkan di dalam predisposisi untuk merespon objek tertentu baik menyenangkan atau tidak menyenangkan.

2. Ciri-Ciri Sikap

Setiap orang memiliki sikap yang berbeda-beda yang dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada dalam diri manusia itu. Oleh karena itu, untuk membedakan sikap dengan pendorong-pendorong yang lain, ada beberapa ciri dari sikap menurut Walgito antara lain (Anni, 2005):

a. Sikap itu tidak dibawa sejak lahir

Bahwa manusia pada waktu dilahirkan belum membawa sikap-sikap tertentu terhadap suatu objek, maka sikap sebagai daya dorong akan berbeda dengan motif biologis yang juga sebagai daya dorong, karena yang akhir ini telah ada sejak individu dilahirkan sekalipun motif tersebut dalam manifestasinya mengalami perubahan-perubahan. Sikap dibentuk ataupun terbentuk, maka sikap itu dapat dipelajari dan sikap itu dapat berubah.

b. Sikap itu selalu berhubungan dengan objek sikap

Oleh karena itu sikap selalu terbentuk atau dipelajari dalam hubungannya dengan objek-objek tertentu, melalui proses persepsi terhadap objek tersebut. Hubungan yang positif atau negatif antara individu dengan objek tertentu, akan menimbulkan sikap tertentu pula dari individu terhadap objek tersebut.

c. Sikap dapat tertuju pada suatu objek saja, tetapi juga dapat tertuju pada sekumpulan objek-objek

Bila seseorang memiliki sifat yang negatif pada seseorang, orang tersebut akan memiliki kecenderungan untuk menunjukkan sikap yang negative pula pada

kelompok dimana seseorang tersebut tergabung di dalamnya, di sini terlihat adanya kecenderungan untuk menggeneralisasikan objek sikap.

d. Sikap itu dapat berlangsung lama atau sebentar

Ketika sikap telah terbentuk dan telah merupakan nilai dalam kehidupan seseorang, secara relatif sikap itu akan lama bertahan pada diri orang yang bersangkutan. Sikap tersebut akan sulit dirubah, dan walaupun dapat dirubah akan memakan waktu yang relatif lama.

e. Sikap itu mengandung faktor perasaan dan motivasi

Ini berarti bahwa sikap terhadap suatu objek tertentu akan selalu diikuti perasaan tertentu yang bersifat positif (yang menyenangkan) terhadap objek tersebut.

3. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Perubahan Sikap

Di dalam perkembangannya sikap banyak dipengaruhi oleh lingkungan, norma-norma atau grup. Hal ini akan mengakibatkan perbedaan sikap antara individu yang satu dengan individu yang lainnya karena perbedaan pengaruh atau lingkungan yang diterima. Perubahan sikap dipengaruhi oleh beberapa faktor, Menurut Ahmadi faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan sikap adalah (Ahmadi, 2009):

a. Faktor internal

Faktor yang terdapat dalam pribadi manusia itu sendiri. Faktor ini berupa selektifitas atau daya pilihan seseorang untuk menerima dan mengolah pengaruh-pengaruh yang datang dari luar. Pilihan terhadap pengaruh dari luar itu biasanya disesuaikan dengan motif dan sikap di dalam diri manusia, terutama yang menjadi minat perhatiannya. Misalnya orang yang sangat haus, akan lebih memperhatikan perangsang dapat menghilangkan hausnya itu dari perangsang-perangsang lainnya.

b. Faktor eksternal

Faktor yang terdapat di luar pribadi manusia. Faktor ini berupa interaksi sosial diluar kelompok. Misalnya interaksi antara manusia dengan hasil kebudayaan manusia yang sampai pada melalui alat-alat komunikasi (surat kabar, radio, televisi, majalah, dan sebagainya).

4. Indikator Sikap

Menurut Ahmadi sikap memiliki 3 indikator, yaitu (Ahmadi, 2009):

a. Aspek kognitif

Berhubungan dengan gejala mengenal pikiran. Ini berarti berwujud pengolahan, pengalaman, dan keyakinan serta harapan-harapan individu terhadap objek atau kelompok objek tertentu.

b. Aspek afektif

Berwujud proses yang menyangkut perasaan-perasaan tertentu seperti ketakutan, kedengkian, simpati, antipati yang ditunjukkan kepada objek-objek tertentu.

c. Aspek konatif

Berwujud proses tendensi atau kecenderungan untuk berbuat sesuatu objek, misalnya kecenderungan untuk pertolongan, menjauhkan diri.

5. Sikap Dalam Perspektif Islam

Sikap merupakan hal yang sangat penting dalam setiap pengambilan keputusan, hal ini dijelaskan dalam Alqur'an surah Al Hujurat ayat 6 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصِحُّوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ
نَدِيمِينَ ﴿٦﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatan itu.”(QS. Al-Hujurat: 6)

Dalam Tafsir Quraish Shihab dijelaskan “Wahai orang-orang yang beriman, jika orang yang melanggar syariat Allah datang kepada kalian dengan membawa suatu berita, maka teliti dan periksalah terlebih dahulu kebenaran berita itu. Hal itu supaya kalian tidak menimpakan musibah kepada suatu kaum tanpa kalian mengetahui keadaan mereka sehingga apa yang telah kalian lakukan terhadap mereka setelah nyata bahwa mereka tidak melakukannya menjadikan kalian selalu menyesal atas kejadian itu, dan berharap kejadian itu tidak kalian lakukan” (Shihab, 2002).

Ayat diatas dapat disimpulkan bahwa sebagai umat muslim hendaknya berhati-hati dalam menerima berita, atau informasi. Ketika kita tidak mempunyai

pengetahuan tentang hal tersebut maka sebaiknya kita periksa dan teliti terlebih dahulu sebelum akhirnya menyesal dikemudian hari. Ayat ini juga dapat disandarkan dengan sikap hati-hati umat islam dalam membuat keputusan untuk mengkonsumsi atau menggunakan suatu produk.

E. Penelitian Terdahulu

Manfaat dari penelitian terdahulu adalah untuk mendukung penelitian yang akan diteliti mendatang, baik untuk pembaharuan, modifikasi dan penelitian yang dilakukan sejenisnya. Maka dari itu, peneliti telah memilah dan memilih penelitian terdahulu yang relevan terhadap kajian yang akan dilakukan sebagai berikut ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| Peneliti | Judul | Tahun | Hasil | Persamaan | Perbedaan |
|------------------------------|---|-------|---|---|--|
| Lenny Amitta Wijayana Kusuma | Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa dalam Memilih Program Studi Pendidikan Akuntansi di Universitas Negeri Serarang | 2016 | Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari 11 faktor yang terbentuk menjadi 3 faktor. Ketiga faktor tersebut adalah: 1) faktor perguruan tinggi, 2) factor lingkungan, 3) faktor internal. Faktor yang dominan berpengaruh yaitu faktor perguruan tinggi sebesar 38,4 %. Ketiga faktor ini memiliki nilai koefisien varian sebesar 61,8% selebihnya 38,2% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak | Penelitian ini dan penelitian yang dilakukan sama-sama akan mengukur pengambilan keputusan dengan metode penelitian kuantitatif | Perbedaan penelitian terdahulu dan yang akan di teliti terletak pada penelitian terdahulu fokus pada keputusan mahasiswa dalam memilih program studi dengan variabel X yang digunakan yaitu penelitian terdahulu X1 Faktor Perguruan Tinggi, X2 Faktor Lingkungan, X3 Faktor Internal. Sedangkan pada penelitian ini berfokus pada |

| | | | | | |
|-------------------------------|--|------|--|---|--|
| | | | termasuk dalam model ini. | | keputusan mahasiswa untuk menjadi agen asuransi |
| Masitoh Hsb | Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menjadi Mitra Paytren | 2018 | Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menjadi Mitra Paytren (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam FEBI UIN Sumatera Utara | Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian saat ini adalah sama-sama mengkaji keputusan mahasiswa sebagai variabel Y. metode yang digunakan juga sama yaitu kuantitatif dengan penyebaran angket | Perbedaan penelitian terdahulu mengkaji keputusan mahasiswa ekonomi islam sebagai mitra paytren, sedangkan penelitian ini berfokus pada keputusan mahasiswa asuransi untuk menjadi agen asuransi |
| Ine Ruswati | Faktor Eksternal dan Faktor Internal Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa SMK Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cerme Gresik | | Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Faktor Eksternal dan Faktor Internal Yang Mempengaruhi Minat Siswa Dalam Berwirausaha (Studi Kasus SMK Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cerme Gresik) | Penelitian ini sama-sama berfokus pada minat seseorang dalam mengambil keputusan. Persamaan lainnya adalah sama-sama menggunakan metode kuantitatif dengan kuisisioner dan studi kepustakaan | Perbedaan penelitian terdahulu mengkaji faktor internal dan eksternal yang Mempengaruhi minat, sedangkan penelitian saat ini bukan sekedar minat saja tapi sikap, motivasi dan minat |
| Rosmiati, Donny Teguh Santoso | Sikap, Motivasi, dan Minat | 2015 | Tidak berpengaruh signifikan terhadap mahasiswa, karena pada pengambilan | Persamaan pada penelitian ini sama-sama Menggunakan | Perbedaan pada penelitian ini menggunakan Variabel Y yang |

| | | | | | |
|---|--|------|---|--|--|
| Junias, Munawar | Berwirausaha Mahasiswa | | sampel mahasiswa belum memahami cara berwirausaha | metode kuantitatif dengan kuisisioner | berbeda yaitu penelitian terdahulu berwirausaha dan penelitian yang diteliti menjadi agen asuransi. Variabel X yang digunakan penelitian terdahulu sikap, motivasi dan minat. Sedangkan penelitian saat ini motivasi, sikap dan persepsi |
| Lenny Amitta Wijayana Kusuma | Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pendidikan Akuntansi | 2016 | Teknik pengaruh positif dan signifikan antara Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pendidikan Akuntansi (Studi Kasus Universitas Negeri Semarang) | Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah sama- sama melihat faktor yang mempengaruhi minat pengambilan keputusan mahasiswa. Dan penggunaan metode penelitian kuantitatif dengan pembagian kuesioner | Perbedaan dalam penelitian ini adalah fokus penelitian yang digunakan |
| Fadillatunni sa, Fauzi Arif Lubis | Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa | 2023 | Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor- | Persamaan penelitian ini adalah pada | Perbedaan dalam penelitian ini |

| | | | | | |
|-------------------------|--|------|--|---|--|
| | Asuransi Syariah Menjadi Agen di Industri Asuransi: Studi Kasus Pada PT Asuransi Prudensial Syariah Binjai | | faktor yang mempengaruhi keinginan mahasiswa menjadi agen di industri asuransi adalah motivasi, pemahaman produk asuransi, pendapatan komisi, jam kerja agen asuransi. Asuransi dan bonus merupakan faktor yang memotivasi mahasiswa menjadi agen di industri asuransi. bisnis asuransi. Industri Asuransi Prudential Syariah di Binjai. Motivasi, pemahaman produk asuransi, pendapatan komisi, jam kerja agen asuransi dan bonus penghasilan menjadi faktor yang memotivasi mahasiswa untuk menjadi agen di industri asuransi Prudential Syariah di Binjai | sama-sama melakukan kajian minat mahasiswa asuransi syariah untuk menjadi agen asuransi | adalah, penelitian terdahulu hanya focus pencarian factor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa tersebut. |
| Hanafi dan Hotib Triana | Pengaruh Motivasi Terhadap Kinerja Agen Asuransi (Studi pada PT. AJB Bumiputera 1912 | 2018 | Dari pengujian secara koefisien determinasi (R Square) sebesar $0.526 = 52.6\%$, artinya besarnya pengaruh Motivasi | Variabel pada penelitian ini sam dengan penelitian terdahulu yaitu variabel motivasi. | Penelitian terdahulu focus pada motivasi terhadap kinerja agen sauransi, sedangkan penelitian ini |

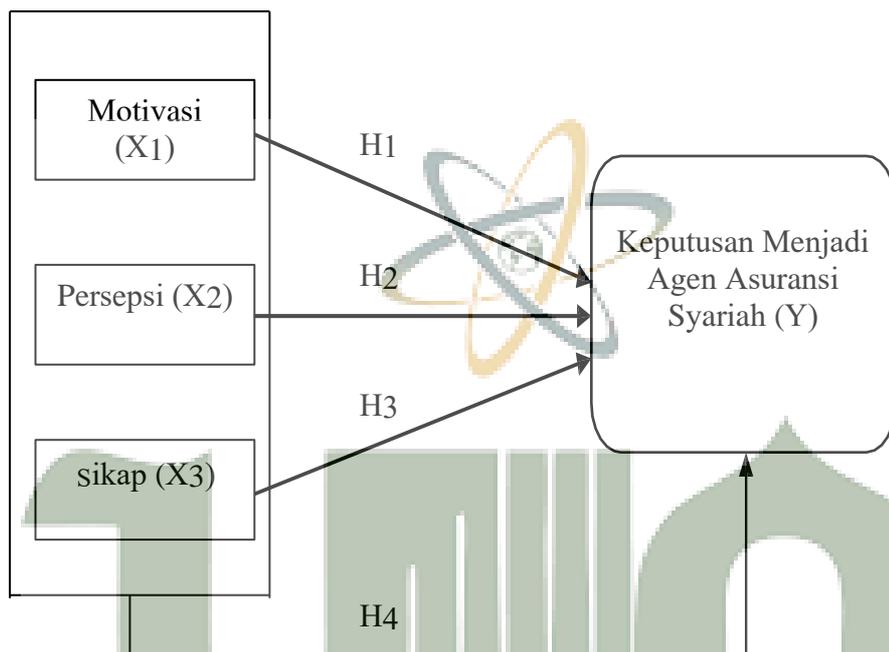
| | | | | | |
|-----------------------|--|------|---|--|--|
| | Cabang Serang) | | terhadap Kinerja Agen Asuransi sebesar 53.2%, sedangkan sisanya 47.4% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti | | focus pada keputusan mahasiswa untuk menjadi agen |
| Safinatun Najah | Pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian produk asuransi syariah | 2016 | Hasil penelitian ini menunjukkan variabel keputusan pembelian produk asuransi syariah berpengaruh positif | Penelitian ini sama-sama berfokus pada minat seseorang dalam mengambil keputusan. Persamaan lainnya adalah sama-sama menggunakan metode kuantitatif dengan kuisioner dan studi kepustakaan | Perbedaan penelitian terdahulu mengkaji keputusan pembelian, sedangkan penelitian ini berfokus pada keputusan mahasiswa asuransi untuk menjadi agen asuransi |
| Novi Indriyani Sitepu | Analisis Kualitas Daya Saing Sumber Daya Manusia: Agen Asuransi Syariah Di Indonesia | 2021 | Strategi peningkatan daya saing agen asuransi syariah melalui SWOT Analisis dilihat berdasarkan hasil matriks IFAS dan EFAS serta kuadran SWOT, yaitu: Matriks IFAS berada dikisaran 3,347 berarti berada pada tingkat daya saing sedang. Dan Matriks EFAS berada dikisaran 2,838 berarti | Persamaan penelitian ini sam-sama mengkaji mengenai agen asuransi untuk mahasiswa | Perbedaan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang digunakan |

| | | | | | |
|--|---|-------------|--|--|---|
| | | | <p>berada pada tingkat daya saing rendah. Sementara Kuadran SWOT berada dikuadran I yaitu comparative advantage (Strategi SO). Oleh karena itu, upaya perbaikan yang dapat dilakukan menggunakan strategi peningkatan daya saing agen asuransi syariah yaitu: Training dan Edukasi; Operasional; SDM; Tekhnis; dan Marketing</p> | | |
| <p>Miftah Hanny Safira, Muhammad Ginga Nasrullah, Yasina Fatimah Aulia</p> | <p>Potensi Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia</p> | <p>2021</p> | <p>Meningkatnya jumlah unit serta tenaga pemasaran asuransi syariah membantu mengenalkan pengetahuan terkait asuransi syariah kepada masyarakat luas. Selain itu, asuransi syariah memerlukan dukungan dari regulasi pemerintah dalam memastikan hukum setiap kegiatannya.</p> | <p>Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama melihat agen asuransi pada mahasiswa</p> | <p>Perbedaan penelitian ini adalah, penelitian terdahulu mengkaji potensi perkembangannya, penelitian memfokuskan pada keputusan mahasiswa menjadi agen saat potensi perkembangan asuransi.</p> |

Sumber: *Diolah tahun 2023*

F. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis merupakan salah satu pendukung sebuah penelitian, hal ini karena kerangka teoritis adalah wada dimana akan dijelaskan teori-teori yang berhubungan dengan variabel-variabel yang diteliti.



Gambar 2.1
Kerangka Teoritis

G. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang diturunkan melalui teori terhadap masalah penelitian atau suatu pernyataan yang masih harus diuji kebenarannya secara empiris. Untuk dapat memastikan kebenaran dari pendapat tersebut, maka suatu hipotesis harus di uji atau dibuktikan kebenarannya.

Bedasarkan kerangka konsep dan paradigma yang telah diuraikan maka diperoleh hipotesis penelitian sebagai berikut:

H01 = Tidak terdapat pengaruh motivasi terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

Ha1 = Terdapat pengaruh motivasi terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

H02 = Tidak terdapat pengaruh persepsi terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

Ha2 = Terdapat pengaruh persepsi terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

H03 = Tidak terdapat pengaruh sikap terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

Ha3 = Terdapat pengaruh sikap terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

H04 = Tidak terdapat pengaruh motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah

Ha4 = Terdapat pengaruh motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah