

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)**

SKRIPSI

OLEH :

**RIZKY NOVA SUBARIA MARPAUNG
NIM: 55154049**



**ASURANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019 / 1440 H**

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan
Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (SE)

OLEH:

**RIZKY NOVA SUBARIA MARPAUNG
NIM: 55154049**



**ASURANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019 / 1440 H**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rizky Nova Subaria Marpaung

NIM : 55154049

Tempat/Tgl Lahir : Aek Songsongan/13 November 1997

Alamat : Jln. Sei Belumai Desa Buntu Bedimbar Gang Masjid No. 8,
Tanjung Morawa

MeNyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/I Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)”** benar karya hasil saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 31 Oktober 2019
Yang membuat pernyataan



Rizky Nova Subaria Marpaung

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN
MAHASISWA MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH**
(Studi Kasus Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara)

Oleh:

Rizky Nova Subaria Marpaung
NIM: 55154049

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) Pada Program Studi Asuransi Syariah.

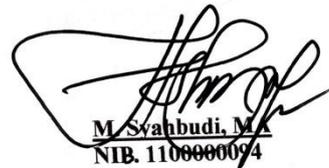
Medan, 31 Oktober 2019

Pembimbing I



Annio Indah Lestari Nst, SE, M.Si
NIP. 197403092011012003

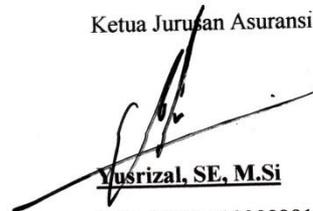
Pembimbing II



M. Sahbudi, M.A
NIB. 1100000094

Mengetahui,

Ketua Jurusan Asuransi Syariah



Yusrizal, SE, M.Si

NIP. 197505222009011006

PENGESAHAN

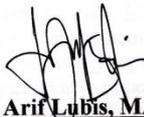
Skripsi ini berjudul “**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)**” an. Rizky Nova Subaria Marpaung, NIM 55154049 Program Studi Asuransi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU Medan, pada tanggal 08 November 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Asuransi Syariah.

Medan, 08 November 2019
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Asuransi Syariah UIN-SU

Ketua,

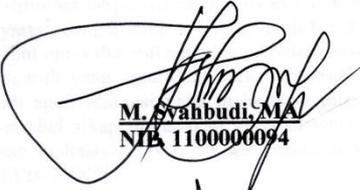

Yusrizal, SE, M.Si
NIP. 197505222009011006

Sekretaris,


Fauzi Arif Lubis, MA
NIP. 198412242015031004

Anggota


Annio Indah Lestari Nst, SE, M.Si
NIP. 197408092011012003


M. Syahbudi, MA
NIP. 1100000094


Yusrizal, SE, M.Si
NIP. 197505222009011006


Tuti Angrafni, MA
NIP. 197705312005012007

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara



Dr. Andri Soemitra, MA
NIP. 197605072006041002

ABSTRAK

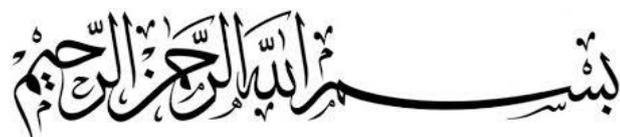
Skripsi berjudul **“PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/I Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)”** atas nama Rizky Nova Subaria Marpaung. Di bawah bimbingan Pembimbing I Ibu Annio Indah Lestari Nst, SE, M. Si dan Pembimbing II Bapak M. Syahbudi, MA.

Menjadi agen asuransi adalah suatu pekerjaan yang menjanjikan, karena banyak yang sukses serta memberikan motivasi kepada mahasiswa Asuransi FEBI UINSU untuk mengambil sikap atau memutuskan menjadi Agen Asuransi karena sudah banyak belajar tentang Asuransi Syariah dan sudah memiliki Lisensi AAJI.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Motivasi, Persepsi, Dan Sikap Terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah. Penelitian ini menggunakan empat variabel independen yaitu motivasi, persepsi, sikap, dan edukasi dengan satu variabel dependent yaitu keputusan menjadi agen asuransi syariah. Setelah dilakukan tinjauan pustaka maupun lapangan dan penyusunan hipotesis, data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui penyebaran kuisioner kepada 84 mahasiswa yang memiliki lisensi AAJI sebagai sampel penelitian dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *sampling jenuh* dengan pengukuran *skala likert*. Data diproses melalui *program spss versi 23.0* dengan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi, persepsi, dan sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah. Dari hasil uji t membuktikan bahwa secara parsial variabel motivasi, persepsi dan sikap secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah dengan nilai F-hitung lebih besar daripada F-tabel. Berdasarkan hasil analisis tersebut maka diambil suatu kesimpulan bahwa motivasi, persepsi, dan sikap mempunyai pengaruh yang signifikan baik secara parsial maupun simultan terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UINSU. selain itu, variabel sikap merupakan variabel yang mempunyai pengaruh terbesar terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UINSU.

Kata kunci : Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah, Motivasi, Persepsi dan Sikap

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Alhamdulillah, segala puji dan syukur bagi Allah 'Azza Wa Jalla yang telah memberikan penulis kesehatan, kekuatan dan semangat ditengah kendala dan keterbatasan ilmu yang dimiliki hingga akhirnya penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/I Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)”** yang mana sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sholawat dan salam yang tak pernah bosan dan jemu kita berikan kepada Nabi besar kita putra Abdullah buah hati aminah yaitu baginda besar Nabi Muhammad Rasulullah SAW yang mana dia telah membawa kita dari alam yang gelap gulita hingga kealam yang terang benderang sampai saat ini, semoga kelak kita akan mendapat syafaatnya kelak, Aamiin. Saya mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak – pihak yang telah mmberikan banyak bantuan, dorongan dan juga doa sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Teristimewa kepada kedua Orang Tua Tercinta Ayahanda Aman Marpaung dan Ibunda Hamna Sari Siregar yang selalu mendoakan, memberikan motivasi dan kasih sayang serta pengorbanannya baik daro segi moril, materi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga saya tujukan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

3. Bapak Yusrizal, SE, M.Si selaku Pembimbing Akademik dan Ketua Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Fauzi Arif Lubis, MA selaku Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Ibu Annio Indah Lestari Nst, SE. M. Si MA selaku dosen pembimbing I skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi penulis.
6. Bapak M. Syahbudi, MA selaku dosen pembimbing II skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi ini sampai dengan selesai.
7. Seluruh staf pengajar dan pegawai dilingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara terima kasih atas didikan dan bantuannya selama masa perkuliahan.
8. Kakanda tersayang, Ika Susanti Marpaung, S.Pd, dan Ade Yulianti Marpaung, S.Pd, juga yang telah memberikan semangat, perhatian, motivasi dan do'a serta bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
9. Abangda tercinta, Sugeng Hartoyo, dan Wardinata Handoko, S.Pd yang telah memberikan semangat, perhatian, motivasi dan do'a serta bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
10. Keponakan tercinta dan tersayang, Naufal Pradifta Al-Kahar, dan Muhammad Hafiz Handoko yang telah memberikan hiburan, semangat, perhatian dan do'a serta bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
11. Keluarga Besar Atok Alm. Anwar Marpaung dan Nenek Almh. Nurbaiti Tambunan yang telah memberikan semangat, perhatian, motivasi dan do'a serta bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
12. Keluarga Besar Nek 2 Alm. Wahid Siregar dan Nek 1 Almh. Siti Maya Harahap yang telah memberikan semangat, perhatian, motivasi dan do'a serta bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

13. Edak tersayang Fina Indriani Marpaung, SE dan Kakak tersayang Purnama Ramadhani Silalahi, SE.yang selalu setia memberikan semangat dan bantuan untuk menyelesaikan skripsi ini.
14. Sang pendengar curhatan hati saya dan selalu membantu saya, sahabat-sahabat tersayang saya Mela Nurwansyah, A.Md dan Khoiriah Nasution yang telah membantu saya berbagi ilmu tentang skripsi untuk menyelesaikan skripsi.
15. Keluarga Cincay yang selalu membantu saya, sahabat sekaligus keluarga sejak tinggal di medan Mega Yanti S.Pd dan Hayyu Suci Lestari S.Pd yang telah membantu saya berbagi ilmu tentang skripsi untuk menyelesaikan skripsi.
16. Girls Squad yang beranggotakan Ema Malini, SE. Eka Leviana, Junita Nasution, Ismaidar yang telah berjuang bersama dan telah memberikan semangat dan bantuan satu sama lain.
17. Teman-teman seperjuangan Asuransi Syariah A 2015 yang telah berjuang bersama dan telah memberikan semangat dan bantuan satu sama lain.
18. Terima kasih kepada seluruh teman dan sahabat serta pihak-pihak lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang selalu membantu penulis dalam memberikan motivasi serta masukan yang berarti.

Penulis memohon semoga Allah SWT dapat memberikan balasan yang terbaik atas bantuan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sehingga dapat membuat skripsi ini menjadi lebih baik.

Akhir kata, kepada Allah penulis memohon ampun dengan harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan bagi peneliti selanjutnya. Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, 31 Oktober 2019

Penulis

Rizky Nova Subaria Marpaung

DAFTAR ISI

	Hal
PERNYATAAN	i
PERSETUJUAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORITIS	9
A. Pengambilan Keputusan	9
B. Motivasi	19
C. Persepsi	23
D. Sikap	27
E. Penelitian Terdahulu	32
F. Kerangka Teoritis	35
G. Hipotesa	36

BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Pendekatan Penelitian	37
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	37
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	38
D. Data Penelitian	39
E. Teknik Pengumpulan Data	40
F. Defenisi Operasional.....	42
G. Teknik Analisa Data	43
BAB IV TEMUAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Jurusan Asuransi Syariah.....	48
B. Deskripsi Data Penelitian	52
C. Uji Persyaratan Analisis	59
D. Uji Asumsi Klasik	62
E. Analisis Regresi Linier Berganda	65
F. Uji Hipotesis	66
G. Interpretasi Hasil Penelitian	70
BAB V PENUTUP	74
A. Kesimpulan	74
B. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA.....	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	79

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
3.2 Pengukuran Skala Likert.....	40
3.3 Defenisi Operasional.....	41
4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	52
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	53
4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Semester	53
4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pemahaman Agen.....	54
4.6 Skor Kuesioner Untuk Variabel Motivasi (X1)	55
4.7 Skor Kuesioner Untuk Variabel Persepsi (X2).....	56
4.8 Skor Kuesioner Untuk Variabel Sikap (X3)	57
4.9 Skor Kuesioner Untuk Variabel Pemahaman Agen (Y).....	58
4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi	59
4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Persepsi	59
4.12 Hasil Uji Validitas Variabel Sikap	60
4.13 Hasil Uji Validitas Variabel Pemahaman Agen	60
4.14 Hasil Uji Relialibilitas	61
4.15 Hasil Uji Multikolinearitas	63
4.16 Hasil Uji Analisis Regresi Berganda	66
4.17 Hasil Uji t	67
4.18 Hasil Uji f	68
4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
1.Skema Kerangka Teoritis.....	35
2.Struktur Organisasi FEBI UINSU	50
3.Grafik Histogram	62
4.Grafik P-Plot	63
5.Hasil Analisis Heterokedastisitas.....	65

DAFTAR LAMPIRAN

Gambar	Hal
1.Kuesioner Penelitian	79
2.Tabulasi Jawaban Kuesioner	86
3.Output Uji Validitas	104
4.Tabel Distribusi Nilai t-tabel	110
5.Tabel Distribusi Nilai r-tabel	113
6.Tabel Distribusi Nilai f-tabel	116

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi Islam merupakan cabang ilmu pengetahuan yang mewujudkan kesejahteraan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang langka, tanpa mengekang kebebasan individu secara berlebihan yang menimbulkan ketidakseimbangan mikro ekonomi dan ekologi.

Segala aturan yang Allah SWT turunkan dalam system Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan serta menghapuskan kejahatan, kesengsaraan dan kerugian pada seluruh ciptaannya. Demikian pula dalam hal ekonomi, tujuannya adalah membantu manusia mencapai kemenangan di dunia dan akhirat.¹

Kehidupan dan kegiatan manusia, pada hakikatnya mengandung berbagai hal yang menunjukkan sifat hakiki “tidak kekal” yang selalu menyertai kehidupan dan kegiatan manusia pada umumnya. Keadaan tidak kekal yang merupakan sifat alamiah mengakibatkan adanya suatu keadaan yang tidak dapat diramalkan lebih dahulu, sehingga dengan demikian tidak adanya suatu kepastian. Keadaan tidak pasti tersebut, dapat berwujud dalam bentuk dan peristiwa yang biasanya selalu dihindari.

Upaya untuk mengatasi dilakukan oleh manusia dengan cara menghindari, atau melimpahkannya kepada pihak – pihak lain diluar dirinya sendiri. Usaha dan upaya manusia untuk menghindari risiko dengan melimpahkan risiko tersebut kepada lembaga asuransi.

Kebutuhan akan jasa perasuransian makin dirasakan, baik perorangan maupun dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana *financial* dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi risiko kematian, ataupun menghadapi risiko atas harta benda

¹ Murasa Sarkani Putra, *Adil dan Ihsan Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Jakarta : P3EI, 2004), Cet. 1.

yang dimiliki.² Demikian pula pada keselamatan hidup seseorang dalam aktivitas dan kegiatannya dihadapkan oleh berbagai risiko yang mungkin dapat mengganggu jiwa kesehatan tertanggung.

Oleh karena itu, untuk dapat menanggung risiko yang lebih besar diperlukan system tolong menolong dan melindungi, namun tetap berpedoman pada ketentuan syariat Islam, konsep tersebut tertuang dalam asuransi syariah. Sebagai asuransi yang bertumpu pada konsep tolong menolong dalam kebaikan dan ketakwaan serta perlindungan, menjadikan semua peserta sebagai keluarga besar yang saing menanggung satu sama lain.

Saat ini perkembangan ekonomi syariah di Indonesia kian meningkat dari waktu ke waktu. Peningkatan tersebut ditandai dengan semakin banyaknya lembaga keuangan syariah mulai dari Bank Syariah, Asuransi Syariah, dan Pasar Modal Syariah.³ Salah satunya dengan hadirnya Asuransi Syariah memberikan dampak positif bagi perekonomian Indonesia, khususnya kepada masyarakat yang menginginkan bertransaksi secara halal, bebas dari unsur *riba*, *qimar* dan *qharar* yang cenderung merugikan salah satu pihak.

Berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga di Indonesia dengan keunggulan system *mudharabahnya* jelas akan meningkatkan kesadaran berasuransi masyarakat muslim Indonesia yang selama ini masih meragukan kehalalan usaha ini. Sehingga disamping untuk membangun sumber daya keuangan dalam negeri, juga akan memberikan dampak yang positif untuk menahan laju inflasi perekonomian.

Oleh karena itu diperlukan urgensi bisnis yang tidak bias dipandang sebelah mata. Sebab bisnis selalu memegang peranan vital dalam kehidupan sosial dan ekonomi manusia sepanjang mas. Hal ini pun masih berlaku di era kehidupan kita. Karena kekuatan ekonomi mempunyai kesamaan makna dengan kekuatan politik, sehingga urgensi bisnis mempengaruhi semua tingkat individu, sosial, regional, nasional, dan internasional.

² Sri Rezeki Hartono, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, (Jakarta : Sinar Garfika, 2004), Cet. 4.h. 3.

³ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi (Life dan General) Konsep dan Sistem Asuransi Syariah*, Gema Insani, (Jakarta : Gema Insani Press, 2004).

Tidaklah mengherankan, apabila jutaan Muslim semasa ini terlibat dalam berbagai kegiatan bisnis atau yang lainnya.⁴

Dengan keadaan ekonomi yang cenderung merosot akibat krisis ekonomi, memberikan dampak buruk bagi kemajuan lembaga keuangan di Indonesia. Pertumbuhan perekonomian khususnya dunia usaha asuransi merupakan salah satu bidang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan dimasa yang akan datang. Selama inipun bidang usaha jasa ini sudah cukup berkembang, seiring dengan kebutuhan masyarakat akan jaminan risiko terhadap kegiatan mereka yang semakin *kompleks*.

Persoalan yang dihadapi oleh industry asuransi di tanah air, salah satunya adalah pengadaan SDM yang belum memadai dan rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai pentingnya arti asuransi bagi kehidupan masyarakat. Keterbatasan SDM yang terjadi pada gilirannya berujung pada kekecewaan konsumen. Untuk menghindari kekecewaan, salah satu faktor yang mempengaruhi antara perusahaan jasa dengan konsumen adalah pelayanan yang dilakukan oleh agen selaku bagian dari SDM yang menawarkan produk secara langsung kepada masyarakat dan konsumen. Meskipun kemajuan ekonomi dan teknologi yang semakin canggih, tanpa adanya bagian keagenan sulit kiranya tercapainya tujuan.

Dengan bertambahnya jumlah masyarakat Muslim yang ingin berasuransi tentu juga akan memicu perkembangan usaha perasuransian di Indonesia. Dapat kita lihat sekarang ini banyak perusahaan asuransi konvensional yang mulai membuka divisi syariah pada perusahaan mereka. Langkah ini ditempuh oleh perusahaan asuransi, baik perusahaan asuransi milik pribumi maupun milik asing, untuk dapat bias terus bertahan dan memenangkan persaingan di era globalisasi sekarang ini.

Pada dasarnya, perusahaan asuransi syariah secara terbuka mengadakan penawaran dan proteksi di masa yang akan datang kepada individu atau kelompok dalam masyarakat atau institusi – institusi lain, atas kemungkinan adanya kerugian lebih lanjut karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak tertentu atau belum pasti. Salah satu hubungan yang paling dekat dengan calon nasabah adalah agen asuransi. Karena naik tidaknya pendapatan perusahaan asuransi, tergantung pada peranan agen dalam menjual produk asuransi.

⁴ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta : Pustaka Al – Kautsar, 2006), Cet. Ke . 4, h. 1.

Menurut Swasta dan Handoko dalam Sasongko & Khasanah terdapat faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu motivasi dan persepsi. Motivasi adalah proses timbulnya dorongan sehingga seseorang tergerak untuk melakukan sesuatu. Sedangkan Setiadi dalam Sasongko & Khasanah berpendapat bahwa motivasi adalah keadaan didalam diri pribadi untuk melakukan kegiatan – kegiatan guna mencapai suatu tujuan. Selain motivasi, yang mendasari seseorang untuk mengambil keputusan, persepsi juga mempengaruhi terhadap apa yang diinginkan. Selain persepsi akan muncul pula sikap seseorang dalam menilai suatu objek yang akan diminati dan untuk dimiliki. Sikap merupakan faktor psikologis yang penting dan perlu dipahami oleh setiap orang karena sikap dianggap mempunyai korelasi yang positif dan kuat dengan perilaku.

Perlunya mengetahui motivasi setiap mahasiswa jurusan asuransi syariah dikarenakan banyak mahasiswa jurusan asuransi syariah yang tidak tertarik untuk menjadi agen asuransi syariah meskipun mahasiswa itu sendiri sudah memiliki lisensi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Syariah), misal salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah ada yang berminat dan mengambil keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah maka ini menjadi salah satu motivasi bagi mahasiswa lain yang belum menjadi agen asuransi syariah untuk tertarik menjadi agen asuransi syariah, sehingga berpengaruh pada motivasi setiap mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah. Perlunya mengetahui persepsi mahasiswa dalam mengambil keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah disebabkan oleh pembelajaran mengenai agen asuransi syariah yang kurang maksimal. Dan juga perlu mengetahui pengaruh sikap mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah dikarenakan sulitnya mendapatkan nasabah untuk membeli produk asuransi. Beberapa hal tersebut mempengaruhi keputusan mahasiswa ketika memutuskan untuk menjadi agen asuransi.

Pengalaman setiap individu dari waktu ke waktu akan membentuk sikap tertentu dalam diri individu. Semisal mahasiswa yang memiliki keinginan dari dalam diri sendiri untuk menjadi agen asuransi syariah tanpa ada unsur paksaan, hal ini akan membentuk sikap mahasiswa yang akan mempengaruhi keputusan menjadi agen asuransi syariah. Serta pemahaman setiap mahasiswa dalam mengambil keputusan secara Islam.

Agen asuransi diharapkan dapat memahami apa sebenarnya fungsi, kedudukan, tugas, dan tanggung jawabnya dalam mengembangkan bisnis asuransi. Seorang agen yang harus proaktif dan dapat menciptakan peluang dalam pengembangan bisnis asuransi syariah di perusahaannya. Tentunya bukan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan para agen dalam mengembangkan bisnis asuransi syariah. Oleh karena itu perlu adanya pembinaan – pembinaan dalam mengasah pengetahuan dan mentalitas untuk memperluas jaringannya, yang semua ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan asuransi syariah.

Perlu diketahui lebih mendalam dari faktor psikologis yang tertera diatas adakan pengaruhnya terhadap keputusan mahasiswa jurusan asuransi syariah menjadi agen asuransi syariah. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa psikologis setiap mahasiswa merupakan perilaku konsumen yang didorong oleh jiwa/mental dalam diri mahasiswa itu sendiri untuk melakukan segala aktivitasnya. Begitu pula dalam hal pengambilan keputusan yang paling tepat.

Penelitian ini dilakukan di Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, karena mahasiswa jurusan asuransi syariah adalah salah satu jurusan yang mempelajari tentang ilmu asuransi secara lengkap, maka para mahasiswa jurusan asuransi syariah lebih mengerti dengan perkembangan ilmu asuransi zaman sekarang dibandingkan dengan mahasiswa Fakultas lain di UIN SU. Melalui observasi awal yang peneliti lakukan pada tanggal 22 - 26 juli 2019.

Dari penjabaran latar belakang di atas, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul **“PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, dan SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Jurusan asuransi yang masih terbilang baru di Sumatera Utara dan masih berumur ≤ 5 tahun sangat membutuhkan waktu untuk literasi sehingga membuat kesadaran mahasiswa asuransi syariah yang masih rendah terhadap keputusan mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah.
2. Kurangnya pemahaman mahasiswa jurusan asuransi tentang klausul asuransi melalui praktek secara langsung.
3. Belum adanya bukti nyata dari mahasiswa jurusan asuransi syariah yang sukses menjadi agen asuransi, yang akan membuat semakin besarnya keinginan mahasiswa asuransi untuk memahami pentingnya asuransi di masa kini.
4. Mahasiswa asuransi syariah cenderung bergaul dengan teman seusianya yang selalu berpikir asuransi tidak penting untuk saat ini, hanya satu dua orang lah yang memikirkan bahwasannya kita membutuhkan asuransi, karena usia hidup manusia tidak dapat ditentukan.

C. Batasan Masalah

Untuk mengetahui lebih jelasnya masalah yang akan diteliti mempertimbangkan keterbatasan yang ada dalam peneliti. Maka dibuat suatu batasan yang bertujuan untuk menghindari kekeliruan dalam menafsirkan judul penelitian tersebut, maka dalam penelitian ini peneliti mengambil bagian terpenting dalam mengkaji pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Apakah motivasi berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah?
- 2) Apakah persepsi berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah?

- 3) Apakah sikap berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah?
- 4) Apakah motivasi, persepsi, dan sikap berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah?

E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Untuk mengetahui dan menganalisis apakah motivasi, persepsi, dan sikap berpengaruh secara serentak terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah.

a. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh variabel bagian motivasi terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah.
2. Untuk menganalisis pengaruh variabel bagian persepsi terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah.
3. Untuk menganalisis pengaruh variabel bagian sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi pada mahasiswa jurusan asuransi syariah.

b. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak antara lain yaitu:

1) Bagi Peneliti

Penelitian ini menjadi sarana untuk mengaplikasikan ilmu yang selama ini diperoleh serta sebagai pengembangan ilmu khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).

2) Bagi Universitas

Sebagai referensi yang manfaatnya dapat memberikan pertimbangan, perbandingan dan memberikan kontribusi dalam penelitian pada masa yang akan datang.

3) Bagi Mahasiswa

Sebagai wacana dan pengetahuan tentang pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi mahasiswa jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan

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

Rodiyah pengambilan keputusan adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi. Pengambilan keputusan hendaknya dipahami dalam dua pengertian, yaitu penetapan tujuan yang merupakan terjemahan dari cita - cita dan aspirasi, serta pencapaian tujuan melalui implementasinya.

Menurut Fieldman pengambilan keputusan merupakan bagian penting dari aktifitas individual maupun bisnis. Pengambilan keputusan merupakan pilihan – pilihan dari dua atau lebih alternative. Pengambilan keputusan selain mengarahkan terhadap pencapaian tujuan, juga setiap pengambilan keputusan melibatkan sejumlah resiko, jika keputusan berkisar pada pengambilan tujuh langkah pemecahan apabila seseorang menghadapi situasi problematik, yaitu :

1. Mengidentifikasi masalah dan membuat defenisinya.
2. Mengumpulkan dan mengelola data sehingga tersedia informasi yang mutakhir, lengkap dan dapat dipercaya serta tersimpan dengan baik, sehingga mudah untuk ditelusuri kembali apabila diperlukan.
3. Mengidentifikasikan berbagai alternatif yang mungkin ditempuh.
4. Menganalisa dan mengkaji setiap alternatif yang telah diidentifikasi untuk mengetahui kelebihan dan kekurangannya.
5. Menjatuhkan pilihan pada satu alternatif yang tampaknya terbaik dalam arti mendatangkan manfaat paling besar, sesuai dengan asas maksimisasi, atau mengakibatkan kerugian yang paling kecil sesuai dengan asas minimisasi.
6. Melakukan keputusan yang diambil
7. Memulai apakah hasil yang diperoleh sesuai dengan harapan dan rencana atau tidak.

Kondisi yang diambil seseorang dalam mengambil keputusan antara lain sebagai berikut :

1. Kondisi kepastian sepenuhnya, kondisi ini hampir tidak pernah ditemui. Kondisi ini, seseorang mengetahui dengan pasti hasil dari keputusan yang diambilnya, karena ia memiliki semua informasi dan fakta. Contohnya

adalah pemilihan kredit di bank, kita dapat mengetahui dengan pasti jumlah uang yang harus kita kembalikan ke bank karena kita tahu dengan pasti tingkat suku bunga di bank. Tetapi apakah tidak ada kemungkinan bahwa kondisi politik tiba – tiba terguncang sehingga dapat mempengaruhi suku bunganya.

2. Kondisi ketidakpastian sepenuhnya, kondisi ini adalah kebalikan dari kondisi sebelumnya. Pada kondisi ini seseorang sama sekali tidak tahu keputusan yang diambilnya. Hal ini terjadi mungkin karena tidak adanya data empiris yang berkaitan dengan keputusan yang diambilnya tersebut.
3. Kondisi resiko, kondisi resiko terletak diantara kedua kondisi diatas, kondisi resiko terjadi apabila seseorang hanya memiliki sedikit informasi mengenai hasil dari keputusan yang dilaksanakan.
4. Alat bantu dalam pengambilan keputusan dua perangkat yang populer digunakan dalam mengambil keputusan :

- a. Teori probabilitas

Teori ini dapat menunjukkan besarnya kemungkinan akan terjadinya sebuah kemungkinan, dengan bantuan dari perangkat itu diharapkan seseorang dapat memperkirakan alternatif – alternatif yang memiliki nilai paling mungkin untuk dipilih, rumus probabilitas adalah : $EV = I \cdot P$

Dimana :

EV : Expected Value (nilai yang diharapkan)

I : Pendapatan yang dihasilkan

P : Besarnya kemungkinan untuk memperoleh pendapatan

- b. Pohon Keputusan

Pohon keputusan adalah sebuah bagan yang dapat menggambarkan dari tiap – tiap keputusan yang diambil oleh seseorang, setiap keputusan tersebut disusun sedemikian rupa sesuai dengan tingkatan tertentu dari keputusan tersebut, bias jadi keputusan yang diambil merupakan

keputusan yang ditemukan dari urutan yang berupa keputusan umum dan dipecah – pecah menjadi keputusan yang bersifat khusus.

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. Teori Pengambilan Keputusan Behavioral (Krumboltz)

Dalam Munandir, teori Krumboltz berdasarkan teori pembelajaran sosial lebih memfokuskan pada proses pembelajaran yang mengarahkan pada keyakinan dalam minat dalam diri serta bagaimana hal ini mempengaruhi proses pengambilan keputusan karir. Munculnya teori ini berdasarkan teori belajar sosial berkembang dari teori behaviorisme dan teori tentang penguatan. Menurut Munandir teori Krumboltz menganggap penting pribadi dan lingkungan sebagai faktor yang menentukan keputusan seseorang tentang karir.

Menurut Munandir teori Krumboltz mengenali empat kategori faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir seseorang yaitu :

a. Faktor Genetik

Faktor ini dibawa sejak lahir berupa wujud, keadaan fisik, dan kemampuan dalam diri yang nantinya akan menimbulkan kecenderungan minat yang kuat. Keadaan ini bisa membatasi preferensi dan keterampilan seseorang untuk menyusun rencana pendidikan dan akhirnya untuk bekerja.

b. Faktor Lingkungan

Faktor lingkungan yang berpengaruh pada pengambilan keputusan berupa kesempatan kerja, kesempatan pendidikan dan pelatihan, kebijaksanaan dan prosedur seleksi, imbalan, undang-undang dan peraturan perburuhan, peristiwa alam, sumber alam, kemajuan teknologi, perubahan dalam organisasi sosial, sumber keluarga, sistem pendidikan, lingkungan

masyarakat, dan pengalaman belajar. Faktor-faktor ini umumnya di luar kendali individu, tetapi pengaruhnya bisa direncanakan atau tidak bisa direncanakan.

c. Faktor Belajar

Kegiatan yang paling banyak dilakukan manusia adalah belajar. Pengalaman belajar inilah mempengaruhi tingkah laku dan keputusan orang, antara lain tingkah laku pilihan pekerjaan dan pilihan melanjutkan ke perguruan tinggi.

d. Keterampilan Menghadapi Tugas (*task approach skills*)

Keterampilan ini dicapai sebagai buah interaksi atau pengalaman belajar, ciri genetik, kemampuan khusus (bakat), dan lingkungan. Dalam pengalamannya, individu menerapkan keterampilan ini untuk menghadapi dan menangani tugas - tugas baru.

3. Dasar - Dasar Pengambilan Keputusan

Dasar - dasar yang digunakan dalam pengambilan keputusan bermacam -macam, tergantung dari permasalahan yang dihadapinya. Menurut Terry dalam Syamsi disebutkan dasar - dasar dari pengambilan keputusan yang berlaku adalah sebagai berikut :

1. Intuisi

Pengambilan keputusan yang berdasarkan atas intuisi atau perasaan memiliki sifat subjektif, sehingga mudah terkena pengaruh.

2. Pengalaman

Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman memiliki manfaat bagi pengetahuan praktis, karena pengalaman seseorang dapat memperkirakan keadaan sesuatu, dapat memperhitungkan untung ruginya terhadap keputusan yang akan dihasilkan.

3. Fakta

Pengambilan Keputusan berdasarkan fakta dapat memberikan keputusan yang sehat, solid, dan baik, dengan fakta maka tingkat kepercayaan terhadap pengambilan keputusan dapat lebih tinggi, sehingga orang dapat menerima keputusan - keputusan yang dibuat itu dengan rela dan lapang dada.

4. Wewenang

Pengambilan keputusan berdasarkan wewenang biasanya dilakukan oleh pimpinan terhadap bawahannya atau orang yang lebih tinggi kedudukannya kepada orang yang lebih rendah kedudukannya.

5. Logika/ Rasional

Pada pengambilan keputusan yang berdasarkan rasional, keputusan yang dihasilkan bersifat objektif, logis, lebih transparan, konsisten, sehingga dapat dikatakan mendekati kebenaran atau sesuai dengan apa yang diinginkan.

4. 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, faktor - faktor yang mempengaruhi antara lain faktor masalah, faktor situasi dan faktor kondisi.

1) 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.

2) 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.

3) Faktor Kondisi

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

5. Langkah - langkah Pengambilan Keputusan

Komponen terpenting dalam mengambil suatu keputusan adalah menentukan langkah - langkah dan kegiatan pengumpulan informasi mengenai situasi keputusan yang akan dibuat. Langkah - langkah pengambilan keputusan menurut Mondy dan Premeaux dalam Anzizhan terdiri dari lima langkah :

1. 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.
2. 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. Demikian pula membuat berbagai alternatif peluang bagi keputusan yang menyangkut masa depan agar diketahui peluang yang lebih besar untuk memajukan anggota.
3. Mengevaluasi alternatif, menilai keuntungan dan kerugian atau kekuatan dan kelemahan dari masing - masing alternatif didalam memecahkan masalah dan menjawab peluang yang akan menentukan pilihan. Jika harus dilihat faktor fisibilitas suatu alternatif maka hal inilah yang akan menetapkan pilihan mana yang akan diambil sebagai keputusan.
4. Memiliki dan mengimplementasikan alternatif, adapun tindakan memilih alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang diajukan dalam mendukung keberhasilan pemecahan masalah dan menjawab peluang yang ada merupakan langkah keempat. Pemilihan alternatif itu sekaligus menetapkannya untuk dilaksanakan sebagai keputusan yang diambil oleh organisasi.
5. Mengevaluasi alternatif, keputusan yang ditetapkan dan telah dilaksanakan harus di evaluasi apakah telah mencapai tujuan yang diinginkan atau belum. Sebab keputusan itu diyakini sebagai cara dalam memecahkan masalah atau mengisi peluang untuk menjawab kebutuhan. Jika belum, tindakan harus diperbaiki dan kembali melihat

alternatif - alternatif yang diajukan yang diajukan atau menambah kembali alternatif yang ada di samping melengkapi informasi untuk keputusan yang diambil.

6. Pendapat lain menegaskan bahwa langkah - langkah pengambilan keputusan ada enam yaitu
 - a. Mengidentifikasi suatu masalah
 - b. Memperjelas menyusun prioritas sasaran – sasaran
 - c. Menciptakan pilihan - pilihan
 - d. Menilai pilihan - pilihan
 - e. Memperbandingkan akibat - akibat yang diramalkan pada masing -masing pilihan dengan konsekuensi - konsekuensi dengan sasaran - sasaran.

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.

6. Indikator Pengambilan Keputusan

Indikator Pengambilan Keputusan menurut Syamsi dalam Hevi sebagai berikut :

- 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.

- c. 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.

d. 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 di perhitungkan di dalamnya *uncontrollable events* - nya. Alternatif - alternatif menggunakan sarana atau alat untuk mengukur yang akan di peroleh atau pengeluaran yang perlu dilakukan dari setiap kombinasi alternatif keputusan dan peristiwa di luar jangkauan manusia itu.

7. Pengambilan Keputusan Menurut Islam

Defenisi keputusan menurut Nugroho 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 (4) : 105

إِنَّا أَنْزَلْنَا إِلَيْكَ الْكِتَابَ بِالْحَقِّ لِتَحْكُمَ بَيْنَ النَّاسِ بِمَا أَرَاكَ 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.*⁵

Dalam QS. An – Nisa 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

⁵ Depag RI, *alqur'an dan terjemahan*

(hukum). Allah mengakui keputusan Rasulullah saw. Hal ini menunjukkan bahwa anusia 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

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.⁶

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.⁷

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.⁸ 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.⁹

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.

⁶ Hijja Mardhiya Nasution, Sri Sudiarti, Isnaini Harahap. *Pengaruh Remunerasi, Motivasi, dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan*, (AT – TAWASSUTH : Volume IV No. 1 Januari – Juni 2019: 66 – 88)

⁷ Asminar, Pengaruh pemahaman, *Transparansi dan Peran Pemerintah Terhadap Motivasi dan Keputusan Membayar Zakat Pada Baznas Kota Binjai*, (Jurnal Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)

⁸ Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen*, h. 25

⁹ Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi dan Pengukurannya*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011) Cet. Ke 7, h. 1

Moskowits, motivasi adalah pengarahan 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

Mowen dan Minor, motivasi adalah perasaan dalam diri seseorang yang tergerak untuk berperilaku memenuhi tujuannya, yang terdiri dari dorongan, desakan, keinginan, dan hasrat yang memicu urutan kejadian yang mengarah pada perilaku.

Teori Maslow mengenal lima tingkat dasar kebutuhan manusia yang disusun berdasarkan pentingnya dari tingkat kebutuhan yang lebih rendah ke tingkat kebutuhan yang lebih tinggi. Teori tersebut mengatakan bahwa individu berusaha memenuhi kebutuhan yang lebih dibutuhkan sebelum timbul tingkat kebutuhan yang timbul akibat keinginan. Inti teori Maslow ialah bahwa kebutuhan manusia tersusun dalam suatu hierarki. Tingkat kebutuhan yang paling rendah adalah kebutuhan fisiologis dan tingkat yang tertinggi adalah kebutuhan

akan aktualisasi diri. Teori ini mengikuti teori jamak yaitu yang mana seseorang akan melakukan upaya karena adanya suatu dorongan untuk terpenuhinya kebutuhan.

Sigmund Freud mengatakan bahwa kebanyakan orang tidak sadar akan kekuatan psikologi yang membentuk perilaku mereka. Ia berpendapat bahwa orang yang tumbuh hingga dewasa akan mempunyai kebutuhan yang lebih banyak. Teori Freud juga menyatakan bahwa keputusan pembelian seseorang dipengaruhi oleh motif bawah sadar yang bahkan tidak dipahami oleh pembeli.¹⁰

3. Tujuan Motivasi

Berikut ini adalah tujuan dari motivasi, yaitu:

1. Untuk meningkatkan kepuasan dalam diri individu.
2. Untuk mempertahankan setiap keputusan yang telah dimiliki masing – masing setiap individu.
3. Menciptakan kedekatan antar sesama individu.

4. Macam – Macam Motivasi

Motivasi terbagi menjadi 2 bagian yaitu :

1. Motivasi Fitrah, motivasi ini menjelaskan tentang kebutuhan primer dan psikologis, seperti potensi – potensi alamiah yang dibawa seorang individu sejak dia dilahirkan.
2. Motivasi Perolehan, motivasi ini menjelaskan tentang kebutuhan sekunder seorang individu dan mental seorang individu.

5. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi

Faktor – faktor yang mempengaruhi motivasi dapat menjadi insentif atau rintangan dalam mendapatkan perilaku yang diinginkan. Faktor yang dapat mempengaruhi motivasi yaitu :

- a. Atribut Pribadi, yang terdiri dari komponen fisik, perkembangan dan psikologis individual.

¹⁰ Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen*, h. 12

- b. Pengaruh Lingkungan, yang mencakup kondisi fisik dan sikap
- c. Sistem Hubungan, seperti keluarga, kerabat dekat dan pihak lain yang dapat mendukung seseorang tersebut.

6. Indikator Motivasi

ada beberapa indikator motivasi yaitu :

a. Rangsangan

Rangsangan atau stimulus merupakan suatu hal yang merangsang terjadinya respon tertentu dan dapat diindera oleh panca indera. Rangsangan adalah suatu hal yang datang dari lingkungan dan dapat menyebabkan respon tertentu pada pengambilan keputusan.

b. Pengenalan kebutuhan

Pengenalan kebutuhan merupakan langkah awal dalam proses pengambilan keputusan, dimana individu mengetahui masalah dan kebutuhannya. Dalam proses pengenalan kebutuhan, individu akan menyadari bahwa terdapat perbedaan antara nyata dengan keadaan yang diinginkan.

c. Perilaku

Perilaku merupakan tindakan atau aktivitas dari setiap individu itu sendiri yang mempunyai bentangan luas antara lain, berjalan, berbicara, menangis, tertawa, bekerja, kuliah, menulis, membaca, dan sebagainya. Menurut Notoatmodjo dari uraian ini dapat disimpulkan bahwa perilaku adalah semua kegiatan atau aktivitas manusia, baik yang diamati maupun yang tidak dapat diamati oleh pihak luar. Menurut Skinner perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus atau rangsangan dari luar. Oleh karena perilaku ini terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organism, dan kemudian organism tersebut merespons, maka teori Skinner ini disebut teori “S-O-R” atau Stimulus – Organisme – Respon.

7. Perspektif Motivasi Dalam Pandangan Islam

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

يَا بَنِي آدَهْبُوا فَتَحَسَّسُوا مِنْ يُوسُفَ وَأَخِيهِ وَلَا تَيَّأَسُوا مِنْ رُوحِ اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَيْئَسُ مِنْ رُوحِ إِلَّا اللَّهُ الْقَوْمُ

﴿الْكَافِرُونَ ٧٨﴾

Artinya : “*Hai anak-anakku, pergilah kamu, maka carilah berita tentang Yusuf dan saudaranya dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah, melainkan kaum yang kafir.*”¹¹

Di 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 muslimin. Oleh sebab itu motivasi sangat dibutuhkan untuk menumbuhkan niat dan keinginan dalam mencapai impian seseorang.

C. PERSEPSI

1. Pengertian Persepsi

Persepsi merupakan penyerapan terhadap informasi melalui indera penglihatan, pendengaran, dan perasa. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata persepsi memiliki arti tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu. Menurut Sugiarto dkk bahwa persepsi adalah kemampuan otak dalam menerjemahkan stimulus atau proses untuk menerjemahkan stimulus yang masuk ke dalam alat indera manusia. Persepsi manusia terdapat perbedaan sudut pandang penginderaan. Ada yang mempersiapkan sesuatu itu baik atau persepsi yang positif maupun persepsi negatif yang akan mempengaruhi tindakan manusia yang tampak atau nyata.¹²

Menurut Solomon, persepsi adalah proses dimana sensasi yang diterima oleh seseorang akan dipilih kemudian akan diatur dan kemudian diinterpretasikan. Persepsi dibentuk

¹¹ Depag RI, *alqur'an dan terjemahan*

¹² Tri Inda Fadhila Rahma, *Persepsi Masyarakat Kota Medan Terhadap Penggunaan Financial Technology (FINTECH)*, (At – Tawasuth, Vol. III. No. 1, 2018: 642 – 661)

seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitar. Persepsi yang ada pada seseorang pasti akan berbeda dengan yang lainnya.

Kotler & Keller, mengatakan bahwa persepsi adalah proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang berarti persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga pada hubungan rangsangan terhadap bidang yang mengelilinginya dan kondisi dalam setiap diri kita.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa persepsi adalah suatu proses menerjemahkan dari stimulus yang diterima oleh individu dan menghasilkan suatu tanggapan dan kesimpulan.

Engel, Bleckwell, dan Miniard mengutip pendapat William Mc Guire yang menyatakan bahwa ada lima tahap dalam pengolahan informasi, yaitu:

1. Pemaparan (exposure): pemaparan stimulus, yang menyebabkan konsumen menyadari stimulus melalui pancaindera.
2. Perhatian (attention) : kapasitas pengolahan yang dialokasikan konsumen terhadap stimulus yang masuk.
3. Pemahaman (comprehension): interpretasi terhadap makna stimulus.
4. Penerimaan (acceptance): dampak persuasif stimulus kepada konsumen.
5. Retensi (retention): pengalihan makna stimulus ke ingatan dalam jangka panjang (long-term memory).

2. Proses persepsi

Proses dalam persepsi ini terdiri dari 3 hal yaitu sebagai berikut ini:¹³

1. Seleksi Perseptual

Seleksi perseptual terjadi ketika konsumen menangkap dan memilih stimulus berdasarkan pada *psychological set* yang dimiliki. *Psychological set* yaitu berbagai informasi yang ada dalam memori konsumen.

2. Organisasi Persepsi

¹³ M. Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*, h. 81

Organisasi persepsi berarti bahwa konsumen mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian yang menyeluruh untuk memahami lebih baik dan bertindak atas pemahaman itu.

3. Interpretasi Perseptual

Adalah memberikan interpretasi atas stimuli yang diterima oleh konsumen. Dalam proses interpretasi konsumen membuka kembali berbagai informasi dalam memori yang telah tersimpan dalam waktu yang lama.

3. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Stephen P. Robbins dan Timothy menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi seseorang memberikan suatu persepsi antara lain sebagai berikut:

- a. Sikap merupakan suatu reaksi yang terjadi pada seseorang yang mencerminkan suatu perasaan terhadap objek, aktivitas, peristiwa dan orang lain.
- b. Motivasi yakni suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Oleh karena itu motivasi sering diartikan sebagai faktor pendorong perilaku seseorang.
- c. Minat yaitu dorongan atau keinginan untuk melakukan sesuatu
- d. Pengalaman ialah peristiwa yang pernah dialami oleh seseorang sehingga memberikan suatu tanggapan terhadap objek tersebut.
- e. Harapan merupakan sesuatu keyakinan atau kepercayaan terhadap sesuatu yang diinginkan akan didapatkan di masa yang akan datang.

4. Tujuan Persepsi

Tujuan dari persepsi adalah untuk mengetahui, mengenali, menafsirkan tindakan informasi guna memberikan pemahaman pada sekitar lingkungan dimana kita tinggal.¹⁴

¹⁴ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, h. 101

5. Indikator Persepsi

Adapun indikator – indikator persepsi adalah :

a. Pemaparan

Pemaparan atau eksposisi adalah suatu bentuk retorika yang berusaha menerangkan dan menguraikan suatu pokok pikiran yang dapat memperluas pandangan atau pengetahuan melalui informasi dan objek yang dipaparkan dengan jelas, maka pengamatan dan penelitian sangat dibutuhkan untuk mengumpulkan fakta atau bahan bahan dan objek pemaparan.

b. Perhatian

Perhatian adalah kegiatan yang dilakukan dari setiap individu dalam hubungannya dengan pemilihan rangsangan yang datang dari lingkungan sekitarnya. Perhatian juga merupakan pemusatan tenaga psikis yang tertuju pada suatu objek yang datang dari dalam dan dari luar setiap individu.

c. Pemahaman

Menurut kamus ilmiah populer, pemahaman berasal dari kata faham yang mendapat imbuhan pe- dan -an. Faham menurut bahasa artinya tanggap, mengerti benar, pandangan, ajaran. Pemahaman didefinisikan sebagai proses berpikir dan belajar. Dikatakan demikian karena untuk menuju kearah pemahaman perlu diikuti dengan belajar dan berpikir. Pemahaman merupakan proses, perbuatan dan cara memahami. Dari pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa pemahaman adalah tingkatan kemampuan yang dimiliki setiap individu untuk mampu memahami arti atau konsep, situasi serta fakta yang diketahuinya.

6. Persepsi Menurut Pandangan Islam

Persepsi merupakan hal yang sangat penting dalam setiap keputusan pembelian, hal ini dijelaskan dalam Alqur'an surah As - Sajdah (32) : 9 yaitu :

ثُمَّ سَوَّاهُ وَنَفَخَ فِيهِ مِنْ رُوحِهِ لَكُمْ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ قَلِيلًا وَالْأَفْئِدَةَ مَا ﴿٩﴾ تَشْكُرُونَ

Artiya : “Kemudian Dia menyempurnakan dan meniupkan ke dalamnya roh (ciptaan)-Nya dan Dia menjadikan bagi kamu pendengaran, penglihatan dan hati; (tetapi) kamu sedikit sekali bersyukur”.¹⁵

Ayat tersebut menjelaskan tentang gambaran bahwa manusia dilahirkan dengan tidak mengetahui sesuatu 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 di dalam lingkungannya tersebut dalam mencapai kehidupannya yang lebih baik kedepannya.

D. Sikap

1. Pengertian Sikap

Sikap adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.¹⁶

Pengertian dari Gordon Allport bahwa sikap adalah mempelajari kecenderungan memberikan tanggapan terhadap suatu objek baik disenangi ataupun tidak disenangi. Melalui belajar dan bertindak, orang akan mendapatkan keyakinan dan sikap. Dan kemudian akan mempengaruhi perilaku pembelian mereka.

Kotler dan Amstrong mengemukakan sikap adalah evaluasi, perasaan, dan kecenderungan yang konsisten atas suka atau tidak sukanya seseorang atas objek atau ide.

Sikap menurut Linan , didefinisikan sebagai persepsi positif atau negatif untuk melakukan suatu tindakan atau perbuatan tertentu. Persepsi disini diartikan sebagai persepsi pribadi baik pikiran (kognisi) maupun perasaan (afeksi).

Sikap menurut Allport adalah suatu mental dan syarafsehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan atau dinamis terhadap perilaku. Definisi yang dikemukakan oleh Allport tersebut mengandung makna bahwa sikap adalah mempelajari kecendeungan memberikan

¹⁵ Depag RI, *alqur'an dan terjemahan*

¹⁶ Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen*, h. 14

tanggapan terhadap suatu objek baik disenangi ataupun tidak disenangi secara konsisten. Jadi sikap adalah tanggapan seseorang terhadap suatu obyek tertentu dapat berupa perasaan suka atau tidak suka.

2. Komponen Sikap

Menurut Fredereca dan Chairy sikap terbentuk dari tiga komponen, yaitu komponen kognitif, afektif dan komponen konatif. Komponen kognitif berkenaan dengan hal-hal yang diketahui individu atau pengalaman individu baik yang sifatnya langsung atau tidak langsung dengan obyek sikap. Komponen kognitif dipengaruhi oleh pengalaman individu, pengamatannya serta informasi yang diperolehnya mengenai obyek sikap. Kognitif bersifat rasional atau masuk akal. Komponen ini lebih dikenal sebagai keyakinan konsumen akan suatu obyek.

Komponen afektif berkenaan dengan perasaan dan emosi konsumen mengenai obyek sikap. Perasaan konsumen terhadap obyek sikap sangat dipengaruhi oleh kognisinya. Seseorang akan membeli merek tertentu yang sangat disukai karena memiliki pengetahuan serba positif mengenai merek tersebut.

Komponen konatif berkenaan dengan kecenderungan individu untuk melakukan suatu tindakan berkenaan dengan obyek sikap. Komponen ini berkaitan dengan tindakan seseorang yang akan dilakukan.

3. Fungsi Sikap

Daniel Katz membagi fungsi-fungsi sikap menjadi 4 kategori, yaitu utilitarian, menjaga ego, ekspresi nilai, dan pengetahuan.

1. Fungsi penyesuaian (*adjustment function*) : sikap yang dibentuk oleh seseorang karena telah mendapatkan manfaat atau menghindari risiko dari obyek atau produk tertentu.¹⁷

¹⁷ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, h. 157

2. Fungsi pertahanan ego (*ego-defensive function*) : hal ini untuk melindungi keraguan yang muncul dari dalam diri seseorang atau bahkan dari faktor luar yang membahayakan dirinya.
3. Fungsi ekspresi nilai (*value-expressive function*) : sikap dapat memperlihatkan gaya hidup seseorang, nilai dan identitas diri dari seseorang. Hal ini dapat menampilkan hobi, kegiatan, ataupun pendapat seorang konsumen.
4. Fungsi pengetahuan (*knowledge function*) : pengetahuan itu penting bagi konsumen sebelum mendapatkan manfaat dari suatu obyek tertentu. Pengetahuan ini dapat dari pengalaman atau informasi dari lingkungan sekitar konsumen.

4. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Sikap

Faktor – faktor yang mempengaruhi sikap terbagi menjadi dua, yaitu :

1. Faktor Sentral

Faktor yang terjadi pada saat situasi keterlibatan konsumen tinggi dalam pembelian suatu produk, misalnya argument pesan iklan atau isi informasi dari iklan tersebut.

2. Faktor Peripheral (faktor sekeliling)

Faktor ini terjadi pada saat situasi keterlibatan konsumen rendah dalam pembelian suatu produk, seperti pemakaian para artis atau efek visual.

5. Tujuan Sikap

Tujuan sikap seorang individu, adalah :

1. Agar individu saling bersikap positif satu sama lain terhadap objek yang sedang dihadapi.
2. Setiap individu harus dapat mempertahankan ego baik dalam rangka melindungi diri maupun ancaman pada dirinya.
3. Individu mampu mengekspresikan nilai yang ada pada dirinya, contohnya individu yang sudah menghayati kebenaran ajaran agama maka sikapnya akan tercermin dalam tutur kata, perilaku, dan perbuatan sesuai ajaran agama.

6. Indikator Sikap

Ada beberapa indikator – indikator sikap, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Aspek kognitif

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

2. Aspek afektif

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

3. Aspek konatif

Berwujud proses tendensi atau kecenderungan untuk berbuat sesuatu objek, misalnya kecenderungan untuk menolong satu sama lain atau sebaliknya menjauhkan diri dari orang lain.

7. Sikap Dalam Perspektif Islam

Sikap merupakan hal yang sangat penting dalam setiap keputusan pembelian, hal ini dijelaskan dalam Alqur'an surah Luqman (31) : 12, 13, 14 yaitu:

وَلَقَدْ آتَيْنَا لُقْمَانَ الْحِكْمَةَ أَنْ اشْكُرْ لِلَّهِ وَمَنْ يَشْكُرْ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

﴿ ١٢ ﴾ وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِابْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ يَا بُنَيَّ لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ ﴿ ١٣ ﴾

وَوَصَّيْنَا الْإِنْسَانَ بِوَالِدَيْهِ حَمَلَتْهُ أُمُّهُ وَهْنًا عَلَى وَهْنٍ وَفِصَالَهُ فِي بَيْنِ عَامَيْنِ أَنْ اشْكُرْ لِي وَلِوَالِدَيْكَ

إِلَى الْمَصِيرِ ﴿ ١٤ ﴾

Artinya : "Dan sungguh, telah Kami berikan hikmah kepada Lukman, yaitu, Bersyukurlah kepada Allah! Dan barangsiapa bersyukur (kepada Allah), maka sesungguhnya dia bersyukur untuk dirinya sendiri; dan barangsiapa tidak bersyukur (kufur), maka sesungguhnya Allah Mahakaya, Maha Terpuji. Dan (ingatlah) ketika Lukman berkata kepada anaknya, ketika dia memberi pelajaran kepadanya, Wahai anakku! Janganlah

*engkau mempersekutukan Allah, sesungguhnya mempersekutukan (Allah) adalah benar-benar kezaliman yang besar. Dan Kami perintahkan kepada manusia (agar berbuat baik) kepada kedua orang tuanya. Ibunya telah mengandungnya dalam keadaan lemah yang bertambah-tambah, dan menyapihnya dalam usia dua tahun. Bersyukurlah kepada-Ku dan kepada kedua orang tuamu. Hanya kepada Aku kembalimu”.*¹⁸

Ayat tersebut menjelaskan bahwa dalam kehidupan hendaknya selalu bersyukur dan menerima setiap nikmat yang telah Allah berikan. Jadilah muslim yang mempunyai sikap baik di kehidupan dunia agar kelak diakhirat sikap baikmu terhadap orang lain mampu membantumu. Dalam keputusan pembelian hendaknya setiap orang memiliki sikap yang saling menghormati satu sama lain, agar nikmat dunia dan akhirat bisa kita dapatkan bersama.

E. Penelitian Terdahulu

Guna mendukung penelitian ini, maka peneliti berusaha untuk melakukan kajian - kajian terhadap penelitian terdahulu, atau karya-karya yang relevan terhadap topik yang diteliti.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Pengarang	Topik penelitian	Metode	Hasil /kesimpulan
Rosmiati, Donny Teguh Santoso Junias, Munawar (2015) ¹⁹	Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa	Menggunakan metode kuantitatif dengan kuisisioner dan studi	Tidak berpengaruh signifikan terhadap mahasiswa, karena pada pengambilan sampel mahasiswa belum memahami cara

¹⁸ Depag RI, *alqur'an dan terjemahan*

¹⁹ Rosmiati, Donny Teguh Santoso Junias, Munawar. *Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa*, (Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Politeknik Negeri Kupang 2015)

		kepuustakaan	berwirausaha
Cahyo Budi Santoso (2014)	Pengaruh Lingkungan Keluarga, Motivasi, Dan Persepsi Mahasiswa Tentang Profesi Akuntan Publik Terhadap Minat Menjadi Akuntan Publik Pada Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Riau Kepulauan Batam	Jumlah variabel independen yang digunakan terdapat 3 variabel	Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara lingkungan keluarga, motivasi, dan persepsi mahasiswa tentang profesi akuntan publik terhadap minat mahasiswa menjadi akuntan publik pada mahasiswa program studi akuntansi universitas riau kepulauan batam
Lenny Amitta Wijayana Kusuma (2016) ²⁰	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi	Menggunakan teknik analisis regresi berganda untuk mengetahui secara simultan dan parsial masing-masing	Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi

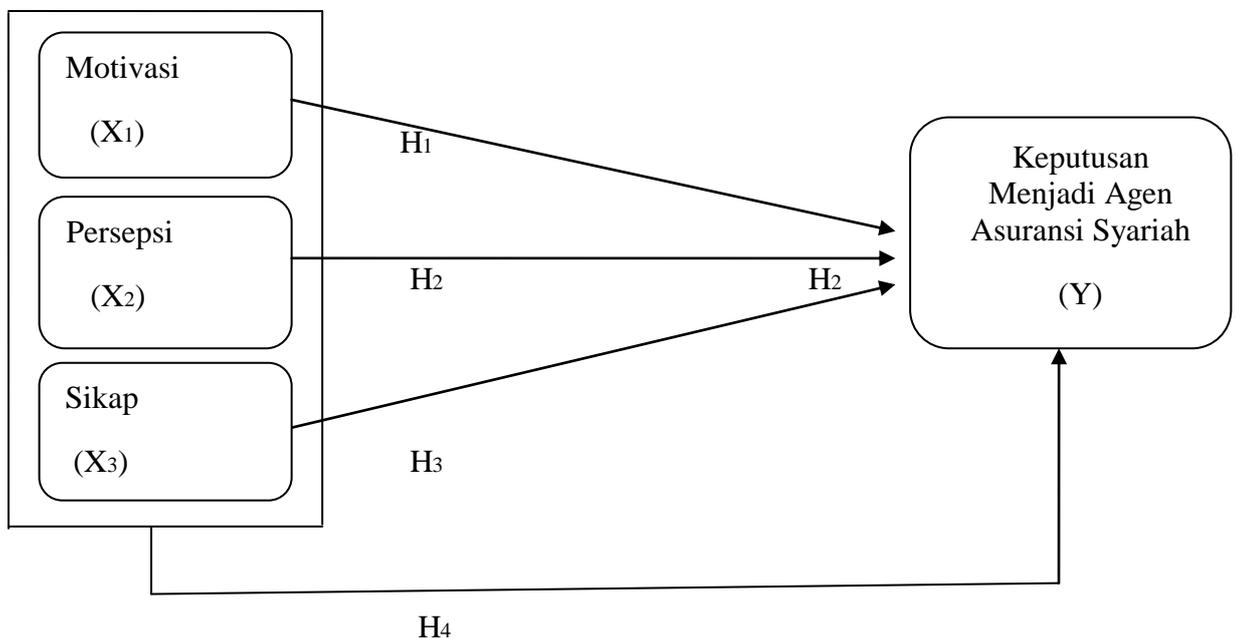
²⁰Lenny Amitta Wijayana Kusuma. *Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pendidikan Akuntansi*

	Pendidikan Akuntansi	variabel	Pendidikan Akuntansi (Studi Kasus Universitas Negeri Semarang)
Masitoh Hsb (2018)	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menjadi Mitra Paytren	Menggunakan metode kuantitatif dengan kuisisioner dan studi kepustakaan	Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Menjadi Mitra Paytren (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam FEBI UIN Sumatera Utara)
Ine Ruswati (2018)	Faktor Eksternal dan Faktor Internal Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa SMK Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cerme Gresik	Menggunakan metode kuantitatif dengan kuisisioner dan studi kepustakaan	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)

Persamaan dan Perbedaan antara penelitian terdahulu yang pertama dengan penelitian ini terdapat di topik penelitian yaitu variabel sikap dan motivasi, sedangkan perbedaan adalah studi kasus tempat penelitian. Persamaan penelitian terdahulu yang kedua dengan penelitian adalah terdapat di bagian pembahasan tentang pengaruh lingkungan terhadap minat mahasiswa menjadi akuntan publik, sedangkan perbedaannya adalah studi kasus tempat penelitian. Persamaan penelitian terdahulu yang ketiga adalah faktor – faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan mahasiswa dalam memilih program studi pendidikan akuntansi sedangkan perbedaannya adalah studi kasus tempat penelitian.

F. Kerangka Teoritis

Untuk memudahkan pemahaman bagi pembaca, maka penulis menyusun kerangka teoritis dari penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 2.1 kerangka teoritis

G. Hipotesa

Hipotesis merupakan kesimpulan yang belum final karena belum diuji atau belum dibuktikan kebenarannya. Oleh karena itu, hipotesis juga dapat diartikan sebagai dugaan sementara pemecahan masalah yang telah diuji mungkin benar atau mungkin salah.²¹ Peneliti mengacu pada rumusan masalah, tujuan serta manfaat dari penelitian maka hipotesis yang dikemukakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- H0₁ = tidak terdapat pengaruh motivasi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.
- Ha₁ = terdapat berpengaruh motivasi terhadap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.
- H0₂ = tidak terdapat pengaruh persepsi terhadap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.
- Ha₂ = terdapat berpengaruh persepsi terhadap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.
- H0₃ = tidak terdapat pengaruh sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah
- Ha₃ = terdapat berpengaruh sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.
- H0₄ = tidak terdapat pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.
- Ha₄ = terdapat pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

²¹ Sukandarrumini, *Metode Penelitian (Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula)*. (Yogyakarta: Gajahmada, 2004. University Press), h. 122

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan secara kuantitatif. Data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angket dan perhitungan yang dituangkan ke dalam bentuk tabel. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang penelitiannya dilakukan langsung untuk mendapatkan informasi dan permasalahan yang terjadi.²² Peneliti mengumpulkan data dengan menetapkan terlebih dulu konsep sebagai variabel-variabel yang berhubungan dan berasal dari teori yang sudah ada kemudian mencari data dengan menggunakan kuisioner untuk pengukuran variabel motivasi, persepsi, dan sikap sebagai variabel bebas dan keputusan menjadi agen asuransi sebagai variabel terikat. Dan perhitungan yang digunakan dalam bentuk tabel, kemudian data tersebut diolah dengan menggunakan uji statistik. Agar diketahui pengaruh antara variabel motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana peneliti melakukan penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan. Penelitian ini dilaksanakan di Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) Medan, Jalan Williem Iskandar Pasar V Kenangan Baru, Medan Estate, Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara Waktunya 11 Desember 2018.

C. Populasi Dan Sampel

1. Populasi

²²Azhari Akmal Tarigan, dkk, *Buku Panduan Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara*, (Medan, Febi UIN SU Press, 2015) h. 29

Populasi mengacu pada keseluruhan kelompok orang, kejadian atau hal minat yang ingin peneliti investigasi.²³ Populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara sebanyak 356 mahasiswa.²⁴

Tabel 3.1
Mahasiswa Asuransi Syariah

Keterangan	Jumlah
Mahasiswa Yang Belum Memiliki Lisensi AAJI	272
Mahasiswa Yang Sudah Memiliki AAJI	84
Total Mahasiswa	356

(Sumber data: Jumlah Mahasiswa FEBI UIN SU 2019)

2. Sampel

Sampel adalah sebagian jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel merupakan sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah random sampling. Purposive sampling adalah sampel yang diambil secara acak dari jumlah keseluruhan populasi. Seseorang atau sesuatu diambil sebagai sampel karena peneliti menganggap bahwa seseorang tersebut memiliki informasi yang diperlukan bagi penelitiannya. Adapun jumlah sampel pada penelitian ini berdasarkan rumus Slovin yaitu :

$$\text{Rumus : } \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

²³Uma Sakaran, *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 121

²⁴humas. uinsu. ac. id, jumlah mahasiswa aktif UIN SU Medan mendekati 20.000 (diunduh pada tanggal 15 juni 2019)

N = Jumlah Total Populasi

1 = Konstanta

e = Skala Slovin (0,10 dan 0,5)

Dengan menggunakan teori slovin tersebut, maka sampelnya adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{84}{1+84 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{84}{1+84 (0,01)}$$

$$n = \frac{84}{1+0,84}$$

$$n = \frac{84}{1,84}$$

n = 45,65 = dibulatkan menjadi 46 responden.

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam sebuah penelitian harus mengetahui jenis data apa saja yang diperlukan dan bagaimana mengidentifikasinya, mengumpulkan serta mengolah data. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder.²⁵ Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang mana data dapat diukur dalam skala numerik dan dapat dijelaskan dengan angka-angka.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh melalui survey kelapangan dengan menggunakan metode pengumpulan data yang original, yang diperoleh langsung oleh responden melalui alat bantu kuisioner. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil data kuesioner yang diisi oleh responden tentang motivasi, persepsi, dan sikap

²⁵ Sritua Aries, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Jakarta : UI Press, 1993). h. 34

terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah. Data kuisisioner disebarakan melalui google form dan diisi secara online oleh para responden.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber yang telah ada. Data itu biasanya diperoleh dari perpustakaan atau laporan-laporan penelitian terdahulu.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari variabel dependen dan variabel independen.

1. Variabel dependen, adalah variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen pada penelitian ini adalah keputusan menjadi agen asuransi syariah.
2. Variabel independen, adalah variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel yang lain. Variabel independen pada penelitian ini adalah motivasi, persepsi, dan sikap

E. Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Kuisisioner

Metode kuisisioner adalah suatu daftar pertanyaan yang akan dinyatakan kepada responden (objek peneliti) yang terdiri dari baris - baris dan kolom – kolom untuk diisi dengan jawaban – jawaban yang ditanyakan. Dalam penelitian ini, kuisisioner dibagikan kepada responden untuk diisi. Pengukuran yang digunakan untuk setiap item pertanyaan terdapat lima. Lima alternatif jawaban yang akan digunakan diberi skor 1, 2, 3, 4, dan 5

Bobot penilaian kuisisioner dalam penelitian ini sesuai dengan yang digambarkan Skala *Likert*. Dimana variabel yang akan digambarkan diukur dan dijabarkan menjadi indikator variabel kemudian indikator tersebut dapat dijadikan

titik tolak untuk menyusun system pertanyaan atau pernyataan.²⁶

Tabel 3.2
Pengukuran Skala Likert

PERTANYAAN	BOBOT
- Sangat Setuju	5
- Setuju	4
- Kurang Setuju	3
- Tidak Setuju	2
- Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Sugiyono²⁷

Dari nilai yang diperoleh setiap item variabel motivasi, persepsi, sikap dan keputusan menjadi agen asuransi dijumlahkan seluruhnya.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan membaca literatur, jurnal, makalah yang dapat memperkuat landasan teori penelitian serta menambah informasi.

F. Defenisi Operasional

Untuk menyatakan pengertian tentang variabel yang diukur maka dalam penelitian ini adalah pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

²⁶ Budi Trianto *Riset Modeling: Teori, Konsep dan Prosedur Melakukan Penelitian*. (Pekanbaru: Adh-Dhuha Institute, 2016), h. 56

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung : Alfabeta, 2015), h. 136

Tabel 3.3
Indikator Pengembangan Variabel

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Satuan	Item
1.	Motivasi (X ₁)	Motivasi adalah proses timbulnya dorongan sehingga konsumen tergerak untuk membeli suatu produk. Motivasi ini timbul karena adanya motif, yakni kebutuhan, keinginan maupun harapan yang tidak terpenuhi.	a. Rangsangan b. Pengenalan Kebutuhan c. Perilaku	Likert	1-3
2.	Persepsi (X ₂)	Persepsi adalah proses dimana orang memilih, mengatur dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk gambaran dunia yang berarti.	a. Pemaparan b. Perhatian c. Pemahaman	Likert	4-6
3.	Sikap (X ₃)	Sikap adalah ekspresi perasaan yang berasal dari dalam diri individu yang mencerminkan sifat yang ditujukan suatu	a. Aspek kognitif b. Aspek efektif c. Aspek konatif	Likert	7-9

		obyek.			
4.	Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah (Y)	Keputusan merupakan pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan, haruslah tersedia beberapa alternatif pilihan.	a. Tujuan b. Identifikasi alternatif c. Faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya d. Dibutuhkan sarana untuk mengukur hasil yang dicapai	Likert	10-13

G. Analisis Data

1) Uji Deskriptif

Melalui metode ini data yang diperoleh melalui kuesioner yang disebarkan kepada sejumlah responden yang menjadi sampel dalam penelitian akan diklasifikasikan, diinterpretasikan, dan selanjutnya dianalisis, sehingga diperoleh gambaran umum tentang masalah yang diteliti.

2) Uji Validitas dan Realibilitas

a. Uji Validitas

Uji Validitas adalah bukti bahwa instrument, teknik atau proses yang digunakan untuk mengukur sebuah konsep benar – benar mengukur konsep yang dimaksudkan. Uji Validitas bertujuan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu item pertanyaan, valid tidaknya item pertanyaan bias dilihat dengan membandingkan t-hitung dengan r-tabel, data dikatakan valid jika t-hitung lebih besar dari r-tabel ($t\text{-hitung} > r\text{-tabel}$).²⁸

²⁸ *Ibid.* h. 87

b. Uji Realibilitas

Suatu kuesioner dikatakan *reliable* atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengukur reliabilitas dengan menggunakan koefisien *Cronbach Alpha* (α). Suatu konstruk atau variabel dikatakan *reliable* jika memberikan *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,70.²⁹

Penelitian ini dilakukan kepada mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU Medan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi.

3) Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk menhujai apakah dalam model regresi, regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sample kecil.

Pengujian normalitas juga dapat dilakukan dengan menggunakan uji *kolmogrov-smirnov test*. Jika tingkat signifikansi probabilitas $> 0,05$ maka data penelitian berdistribusi normal.

b. Uji Multikolonearitas

Uji Multikolonearitas bertujuan untuk menguji adanya kolerasi variabel independen. Uji multikolonearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolonearitas di dalam model regresi adalah dengan menganalisa matrik korelasi variabel bebas cukup tinggi (lebih besar dari 0,90) hal ini merupakan indikasi korelasi adanya multikolonearitas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol.

Dalam penelitian ini teknik untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolonearitas dapat dilakukan dengan mencari besarnya *Variance Infaction Factor (VIF)* dan nilai

²⁹*Ibid.*, h. 48

toleransinya. Toleransi mengukur variabilitas independen yang dipilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Nilai *cut-off* yang umum dipakai adalah nilai VIF < 10.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap maka disebut homoskedastisitas, jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah homoskedastisitas. Deteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilihat dari ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot*. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka mengindikasikan bahwa telah terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.³⁰

4) Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen yang ditampilkan dalam bentuk persamaan regresi. Variabel independen dilambangkan dengan $X_1, X_2 \dots X_n$ sedangkan variabel dependen dilambangkan dengan Y.

Analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi *software SPSS Statistics*. Bentuk persamaannya adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Dimana:

Y : Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

a : Konstanta

b_n : Koefisiensi regresi variabel X_n

³⁰*Ibid.*, h. 139

E : Standart error

X₁ : Motivasi

X₂ : Persepsi

X₃ : Sikap

5) Uji Hipotesis

a. Uji Simultan (Uji F)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel bebasnya secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap variabel terikat. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} pada derajat kesalahan 5% ($\alpha = 0.05$). Apabila nilai $F_{hitung} \geq$ dari nilai F_{tabel} , maka berarti variabel bebasnya secara serempak memberikan pengaruh yang bermakna terhadap variabel terikat atau hipotesis pertama diterima.

b. Uji Parsial (Uji t)

Uji ini adalah untuk mengetahui apakah pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat bermakna atau tidak. Pengujian dilakukan dengan membandingkan antara nilai t_{hitung} masing-masing variabel bebas dengan nilai t_{tabel} dengan derajat kesalahan 5% ($\alpha = 0.05$). Apabila nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka variabel bebasnya memberikan pengaruh bermakna terhadap variabel terikat. Selain itu, uji ini dapat sekaligus digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh masing-masing variabel bebas tersebut yang mempengaruhi kinerja pegawai, dengan melihat nilai-nilai t masing-masing variabel. Berdasarkan nilai t , maka dapat diketahui variabel bebas mana yang mempunyai pengaruh paling bermakna atau signifikan mempengaruhi variabel terikat.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis determinasi digunakan untuk mengetahui prosentase sumbangan pengaruh variabel independen ($X_1, X_2, X_3 \dots X_n$) secara serentak terhadap variabel dependen (Y). Koefisien ini menunjukkan seberapa besar prosentase variasi variabel dependen. Jika $R^2 = 0$, maka tidak ada sedikitpun prosentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel

independen terhadap variabel dependen. Jika $R^2 = 1$, maka persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna. Hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Jurusan Asuransi Syariah FEBI

1. Sejarah Jurusan Asuransi Syariah FEBI

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU Medan diresmikan pada tahun 2013 oleh Menteri Agama RI bapak H. Suryadharma Ali. Kendati baru diresmikan pada tahun 2013, kiprah FEBI telah dimulai sejak tahun 2000 dengan didirikannya Program Diploma III Manajemen Perbankan dan Keuangan Syariah dan Jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Syariah UIN SU Medan.

Menyahuti minat masyarakat yang ditunjukkan dengan meningkatnya pendaftar di Ekonomi Islam, maka UIN SU mengajukan peningkatan status dari jurusan menjadi fakultas tersendiri di lingkungan UIN SU Medan. Maka lahirlah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) yang diresmikan pada tahun 2013 oleh Menteri Agama.

Kehadiran FEBI diharapkan dapat menyahuti kebutuhan SDM bidang ekonomi syariah yang terus meningkat setiap tahunnya. Menurut laporan tahunan Islamic Development Bank (IDB), diperkirakan industri perbankan syariah tumbuh lebih dari 15 persen per tahun dengan jumlah institusi keuangan syariah lebih dari 300 persen tersebar di lebih 75 negara dengan perkiraan total asset 500 miliar dolar atau sekitar Rp. 4.600 triliun. Pada akhir tahun 2007, total asset tercatat 660 dolar dan di akhir tahun 2012 lebih dari 1600 USD.

Kesenjangan yang terjadi antara industry keuangan syariah yang terus berkembang dengan ketersediaan SDM syariah yang dirasa masih sangat kurang., maka pendidikan adalah cara yang paling masuk akal untuk mengatasinya. Demikian juga dari sisi konstruksi keilmuan ekonomi Islam yang masih harus diperkokoh.

FEBI sangat serius menyiapkan tenaga - tenaga praktisi yang bias bekerja di industry keuangan syariah dan menyiapkan ahli yang diharapkan dapat membangun dan

mengembangkan sisi keilmuan ekonomi syariah. Dari tangan merekalah nantinya akan lahir praktisi-prsktisi ekonomi syariah yang unggul.

Dari tahun ke tahun peminat ekonomi Islam di UIN SU memang menunjukkan peningkatan. Untuk tahun ajaran baru tahun 2014/2015 FEBI membuka 10 kelas yang diperkirakan akan terpenuhi seluruhnya mengingat selama ini peminat memang cukup banyak.

2. Visi dan Misi Jurusan Asuransi Syariah FEBI UIN SU

a. Visi

Menjadi Program Studi yang unggul, terpercaya dan inklusif dalam industry Asuransi Syariah Nasional pada Tahun 2030.

b. Misi

- 1) Melaksanakan pendidikan yang integrative, seimbang teoritis dan praktis di bidang Asuransi Syariah.
- 2) Mengembangkan Program Studi yang handal, terpercaya dan inklusif dalam bidang Asuransi Syariah untuk mewujudkan Sumber Daya Insani yang berkualitas.
- 3) Melaksanakan penelitian dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi berbasis Asuransi Syariah.
- 4) Melaksanakan pengabdian masyarakat dalam bentuk kerjasama dengan *stakeholder*.

3. Tujuan Jurusan Asuransi Syariah FEBI UIN SU

- a. Menghasilkan sarjana ekonomi yang beriman, bertaqwa dan berakhlaqul karimah serta menguasai pengetahuan dalam bidang Asuransi Syariah.
- b. Menghasilkan Program Studi yang handal, terpercaya dan inklusif dalam bidang Asuransi Syariah untuk mewujudkan Sumber Daya Insani yang berkualitas.

- c. Terwujudnya penelitian dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi berbasis Asuransi Syariah.
- d. Terwujudnya pengabdian masyarakat dalam bentuk kerjasama dengan *stakeholder*.

4. Struktur Organisasi Jurusan Asuransi Syariah FEBI UIN SU

Tabel 4.1

Struktur organisasi Jurusan Asuransi Syariah FEBI UIN SU

Dekan	Dr. Andri Soemitra, MA NIP: 197605072006041002
Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan.	Dr. H. Muhammad Yafiz, M.Ag NIP: 19760423203121002
Wakil Dekan II Bidang Adminidtrasi dan Keuangan.	Dr. Hj. Chuzaimah Batubara, MA NIP: 197007061996032003
Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.	Nurlaila Harahap, MA NIP: 197505212001122002
Kabag Tata Usaha	Sardinan, S. Ag NIP: 197008172000031005
Kasubbag Administrasi Umum dan Keuangan	Cahaya Br. Ginting, S.Pdi NIP: 197402102002222001
Kasubbag Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni	Nurhani, SE.,M. AP NIP: 197305242006042002
Kepala Laboratorium	Rahmi Syahriza, S. Thi, MA NIP: 198501032011012011

Prodi Ekonomi Islam	
Ketua Prodi	Dr. Marliyah, MA
Sekretaris Prodi	Imsar, M. Si
Prodi Akuntansi Syariah	
Ketua Prodi	Hendra Hermain, SE, M. Pd
Sekretaris Prodi	Kusmilawaty, SE, M. Si
Prodi Perbankan Syariah	
Ketua Prodi	Zuhrinal M. Nawawi, MA
Sekretaris Prodi	Tuti Anggraini, M. Ag
Prodi Manajemen Syariah	
Ketua Prodi	Mhd. Irwan Padli Nst, ST, MM
Sekretaris prodi	Nurbaiti, M. Kom
Prodi Asuransi Syariah	
Ketua prodi	Yusrizal, SE, M. Si
Sekretaris Prodi	Fauzi Arif Lubis, MA

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Uji deskriptif

Uji deskriptif digunakan untuk mendapatkan gambaran data yang telah dikumpulkan dalam satu penelitian.

- a). Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Usia Mahasiswa

Deskripsi frekuensi responden berdasarkan Usia Mahasiswa dapat dilihat pada tabel

4.2.

Tabel 4.2
Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Usia

Tingkat Semester	Jumlah Mahasiswa	Persentase (%)
20 Tahun	7	8,3%
21 Tahun	25	29,8%
22 Tahun	45	53,6%
23 Tahun	7	8,3%
Total	84	100%

(Sumber: data primer yang diolah, 2019)

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan usia 20 tahun berjumlah 7 orang (8,3%), usia 21 tahun berjumlah 25 (29,8%), usia 22 tahun berjumlah 45 orang (53,65%), dan berusia 23 tahun berjumlah 7 orang (8,3%). Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara tergolong ke dalam usia produktif yaitu usia 20 – 23 tahun. Mahasiswa yang berusia rata – rata 22 tahun termasuk ke dalam tahap kematangan dan kemajuan yang cenderung menyukai pekerjaan yang menantang dan mengembangkan kompetensi dalam tugas tertentu (spesialisasi) dan inovasi serta kreativitas.

b). Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Usia Mahasiswa

Deskripsi frekuensi responden berdasarkan Usia Mahasiswa dapat dilihat pada tabel 4.3.

Tabel 4.3
Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Pria	26	26,2%
Wanita	58	73,8%

Total	84	100%
-------	----	------

(Sumber: data primer yang diolah, 2019)

Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin pria berjumlah 26 orang (26,2%) dan responden dengan jenis kelamin wanita berjumlah 58 orang (73,8%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang lebih dominan adalah wanita dengan jumlah 58 orang dengan persentase 73,8%.

c). Distribusi Frekuensi Berdasarkan Semester Mahasiswa

Deskripsi frekuensi responden berdasarkan Tingkat Semester Mahasiswa tabel 4.4.

Tabel 4.4

Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Tingkat Semester Mahasiswa

Tingkat Semester	Jumlah Mahasiswa	Persentase (%)
V	8	9,5%
VII	18	21,4%
IX	58	69%
Total	84	100%

(Sumber: data primer yang diolah, 2019)

Pada tabel 4.4 diatas, diketahui bahwa responden yang semester V sebanyak 8 orang (9,5%), semester VII sebanyak 18 orang (21,4%), dan semester IX sebanyak 58 orang (69%). Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara lebih banyak yang memiliki lisensi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) pada semester IX daripada semester V dan VII.

d). Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Pemahaman Peran Agen Asuransi Syariah tabel 4.5.

Tabel 4.5

Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Pemahaman Peran Agen Asuransi Syariah

Tingkat Semester	Jumlah Mahasiswa	Persentase (%)
< 1 Tahun	50	59,5%
1 – 2 Tahun	26	31%
3 – 4 Tahun	7	8,3%
Lebih dari 5 Tahun	1	1,2%
Total	84	100%

(Sumber: data primer yang diolah, 2019)

Pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa mayoritas mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang menjadi responden memiliki pemahaman agen asuransi syariah < 1 tahun yaitu sebanyak 50 orang atau sebesar 59,5% dari total responden.

2. Uji Deskriptif Hasil Kuisisioner

a). Hasil Kuisisioner Variabel Motivasi (X1)

Tabel 4.6

Distribusi Frekuensi Hasil Kuisisioner Variabel Motivasi

Butir	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X1.1	26	31,0%	43	51,2%	11	13,1%	4	4,8%	0	0	84	100%
X1.2	27	32,1%	49	58,3%	5	16,0%	3	3,6%	0	0	84	100%

X1.3	22	26,2%	45	53,6%	15	17,9%	2	2,4%	0	0	84	100%
------	----	-------	----	-------	----	-------	---	------	---	---	----	------

Dari tabel 4.6 dapat diketahui bahwa pernyataan variabel motivasi adalah

1. Untuk item pernyataan ke -1 (X1.1) menunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 51,2% (setuju), kemudian frekuensi 31,0% (sangat setuju), frekuensi 11% (kurang setuju), frekuensi 4,8% (tidak setuju) dan yang paling rendah sebesar 0% (sangat tidak setuju).
2. Untuk item pernyataan ke - 2 (X1.2) menunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 58,3% (setuju), kemudian frekuensi 32,1% (sangat setuju), frekuensi 16,0% (kurang setuju), frekuensi 3,6% (tidak setuju) dan frekuensi yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).
3. Untuk item pernyataan ke - 3 (X1.3) menunjukkan frekuensi tertinggi 53,6% (setuju), frekuensi 26,2% (sangat setuju), frekuensi 17,9% (kurang setuju), frekuensi 2,4% (tidak setuju) dan frekuensi paling rendah 0% (sangat tidak setuju).

b). Hasil Kuisisioner Variabel Persepsi (X2)

Tabel 4.7

Distribusi Frekuensi Hasil Angket variabel Persepsi

Butir	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X2.1	30	35,7%	48	57,1%	5	6,0%	1	1,2	0	0	84	100%
X2.2	26	31,0%	45	53,6%	13	15,5%	0	0	0	0	84	100%
X2.3	18	21,4%	42	50,0%	20	23,8%	4	4,8%	0	0	84	100%

Dari tabel 4.7 dapat diketahui bahwa pernyataan variabel persepsi yaitu :

1. Untuk item pernyataan ke - 1 (X2.1) menunjukkan frekuensi tertinggi sebesar 57,1% (setuju), kemudian frekuensi 35,7% (sangat setuju), frekuensi 6,0% (kurang setuju), frekuensi 1,2% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).
2. Untuk item pernyataan ke - 2 (X2.2) menunjukkan frekuensi tertinggi 53,6% (setuju), kemudian frekuensi 31,0% (sangat setuju), frekuensi 15,5% (kurang setuju), dan yang paling rendah 0% (tidak setuju dan sangat tidak setuju).
3. Untuk item pernyataan ke - 3(X2.3) menunjukkan frekuensi tertinggi 50,0% (setuju), kemudian frekuensi 23,8 (kurang setuju), frekuensi 21,4% (sangat setuju), frekuensi 4,8% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).

c). Hasil Kuisioner Variabel Sikap (X3)

Tabel 4.8

Distribusi Frekuensi Hasil Angket Variabel Sikap

Butir	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X3.1	30	35,75%	48	57,1%	5	6,0%	1	1,2%	0	0	84	100%
X3.2	26	31,0%	45	53,6%	13	15,5%	0	0	0	0	84	100%
X3.3	18	21,4%	42	50,%	20	23,8%	4	4,8%	0	0	84	100%

Dari tabel 4.8 dapat diketahui bahwa pernyataan variabel sikap yaitu :

1. Untuk item pernyataan ke – 1 (X3.1) menunjukkan frekuensi tertinggi 57,1% (setuju), kemudian frekuensi 35,75% (sangat setuju), frekuensi 6,0% (kurang setuju), frekuensi 1,2% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).
2. Untuk item pernyataan ke – 2 (X3.2) menunjukkan frekuensi tertinggi 53,6% (setuju), kemudian frekuensi 31,0% (sangat setuju), frekuensi 15.5% (kurang setuju), dan yang paling rendah 0% (tidak setuju dan sangat tidak setuju).

3. Untuk item pernyataan ke – 3 (X3.3) menunjukkan frekuensi tertinggi 50,% (setuju), kemudian frekuensi 23,8% (kurang setuju), frekuensi 21,4% (sangat setuju), frekuensi 4,8% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).

d). Hasil Kuisisioner Variabel keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Tabel 4.9

Distribusi Frekuensi Hasil Kuisisioner Variabel Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Butir	SS		S		KS		TS		STS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Y1	23	27,4%	47	56,%	10	11,9%	4	4,8%	0	0	84	100%
Y2	22	26,2%	50	59,5%	11	13,1%	1	1,2%	0	0	84	100%
Y3	24	28,6%	39	46,4%	18	21,4%	3	3,6%	0	0	84	100%
Y4	41	48,8%	23	27,4%	13	15,5%	7	8,3%	0	0	84	100%

Dari tabel 4.9 dapat diketahui bahwa pernyataan variabel keputusan menjadi agen asuransi syariah yaitu

1. Untuk item pernyataan ke – 1 (Y1) menunjukkan frekuensi tertinggi 56% (setuju), kemudian frekuensi 27,4% (sangat setuju), frekuensi 11,9% (kurang setuju), frekuensi 4,8% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).
2. Untuk item pernyataan ke – 2 (Y2) menunjukkan frekuensi tertinggi 59,5% (setuju), kemudian frekuensi 26,2% (sangat setuju), frekuensi 13,1% (kurang setuju), frekuensi 1,2% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).

3. Untuk item pernyataan ke – 3 (Y3) menunjukkan frekuensi tertinggi 46,4% (setuju), kemudian frekuensi 28,6% (sangat setuju), frekuensi 21,4% (kurang setuju), frekuensi 3,6% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).
4. Untuk item pernyataan ke – 3 (Y3) menunjukkan frekuensi tertinggi 48,8% (sangat setuju), kemudian frekuensi 27,4% (setuju), frekuensi 15,5% (kurang setuju), frekuensi 8,3% (tidak setuju) dan yang paling rendah 0% (sangat tidak setuju).

C. Uji Persyaratan Analisis

a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung atau nilai pearson corellation dengan nilai r tabel. Dengan kriteria apabila r hitung $>$ dari r tabel maka pertanyaan dari kuisisioner dinyatakan valid. Pengujian validitas dilakukan dengan SPSS 23 dimana hasil validitas dari pernyataan dapat dilihat berdasarkan output SPSS.

Tabel 4.10

Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X1)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,804	0.2146	Valid
2	0,717	0.2146	Valid
3	0,687	0.2146	Valid

Berdasarkan dari tabel 4.10 dapat diketahui bahwa keseluruhan item pertanyaan dalam kuisisioner variabel merek dinyatakan valid.

Tabel 4.11

Hasil Uji Validitas Variabel Persepsi (X2)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,627	0.2146	Valid
2	0,792	0.2146	Valid
3	0,739	0.2146	Valid

Berdasarkan dari tabel 4.11 dapat diketahui bahwa keseluruhan item pertanyaan dalam kuisisioner variabel harga dinyatakan valid.

Tabel 4.12

Hasil Uji Validitas Variabel Sikap (X3)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,753	0.2146	Valid
2	0,887	0.2146	Valid
3	0,714	0.2146	Valid

Berdasarkan dari tabel 4.12 dapat diketahui bahwa keseluruhan item pertanyaan dalam kuisisioner variabel fitur dinyatakan valid.

Tabel 4.13

Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah (Y)

pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,819	0.2146	Valid
2	0,844	0.2146	Valid
3	0,929	0.2146	Valid
4	0,796	0.2146	Valid

Berdasarkan dari tabel 4.13 dapat diketahui bahwa keseluruhan item pertanyaan dalam kuisisioner variabel keputusan pembelian dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitass dilakukan untuk mengetahui sejauh mana suatu pengukur dapat menunjukkan akurasi dan konsistensi butir pernyataan. Untuk menguji realibilitas data digunakan pengukur Cronbach Alpha. Cronbach Alpa adalah salah satu koefisiensi realibilitas yang paling sering digunakan. Skala pengukuran yang reliabel sebaiknya memiliki nilai cronbach alpha minimal 0,2146.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan terhadap pernyataan – pernyataan yang memiliki validitas, untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data tersebut menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kestabilan atau konsistensi, walaupun digunakan dalam waktu yang berbeda, atau dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang serupa.

Tabel 4.14

Hasil Pengujian Reliabilitas

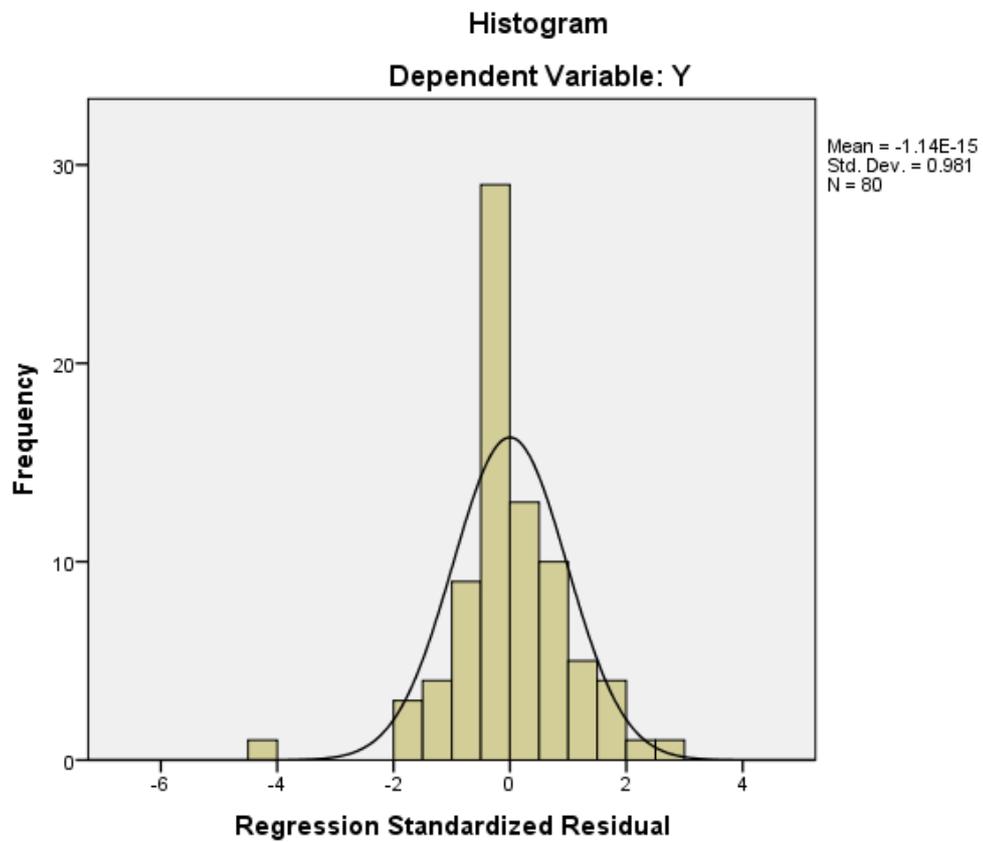
Variabel	Realibilitas	r_{tabel}	Keterangan
X1	0,835	0,2146	Reliabel
X2	0,830	0,2146	Reliabel
X3	0,845	0,2146	Reliabel
Y	0,835	0,2146	Reliabel

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas semua variabel mempunyai reliabilitas yang baik karena memiliki r_{hitung} yang lebih besar dari r_{tabel} seperti terlihat pada tabel 4.14 dengan demikian setiap pernyataan pada kuisioner tersebut dapat dianalisa lebih lanjut.

D. Uji Asumsi klasik

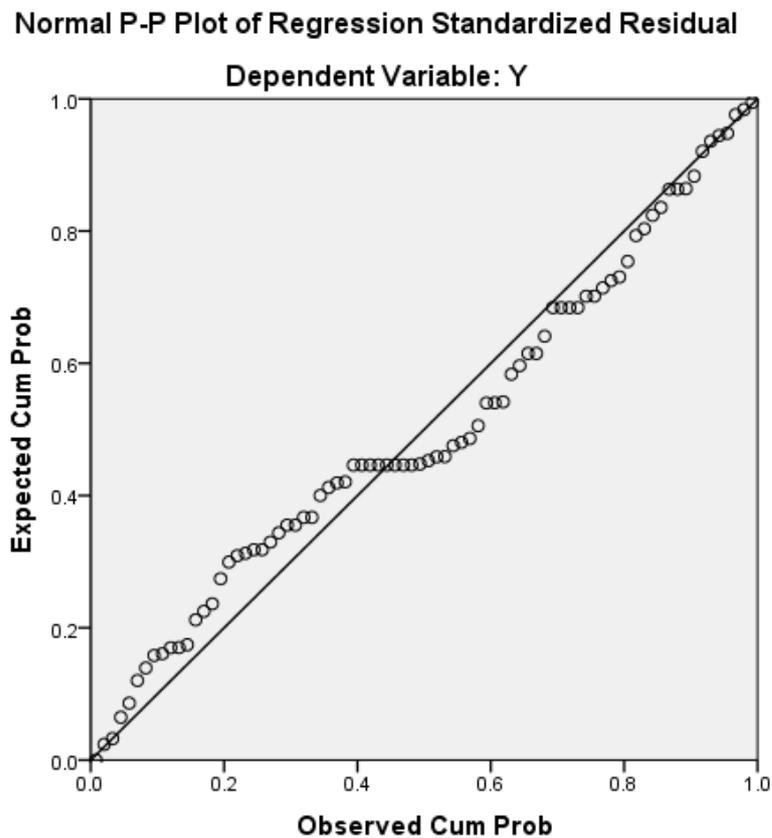
1. Uji Normalitas

Dalam penelitian ini, uji normalitas digunakan untuk mengetahui tidak normal atau normal sebuah model regresi, variabel X_1 X_2 dan X_3 dan variabel Y berdistribusi normal maka digunakan uji normalitas. Uji Normalitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan melihat berdasarkan grafik histogram dan *P-Plot of Regression Standardized Residual*.



Gambar. 4.1 Uji Normalitas dengan Histogram

Berdasarkan gambar 4.1 dapat diketahui bahwa seluruh variabel berdistribusi normal, hal ini dikarenakan kurva histogram membentuk pola lonceng atau parabola.



Gambar 4.2 uji Normalitas dengan P- P Plot

Berdasarkan gambar 4.2 dapat diketahui bahwa data yang menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

1. Uji multikolinearitas

Uji multokolinearitas digunakan untuk melihat apakah model regresi terdapat kolerassi antar variabel bebas atau tidak. Sebuah model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolersi antara variabel bebas atau tidak terjadi multikolinearitas.

Kriteria pengujian multikolinearitas dilihat dari VIF (*variance inflation factor*) adalah

- a. Jika nilai VIF lebih kecil dari 10 maka dapat diartikan tidak terjadi multikolinearitas terhadap data yang di uji.
- b. Jika nilai VIF lebih besar dari 10 maka dapat diartikan terjadi multikolinearitas terhadap data yang di uji.

Tabel 4.15
Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

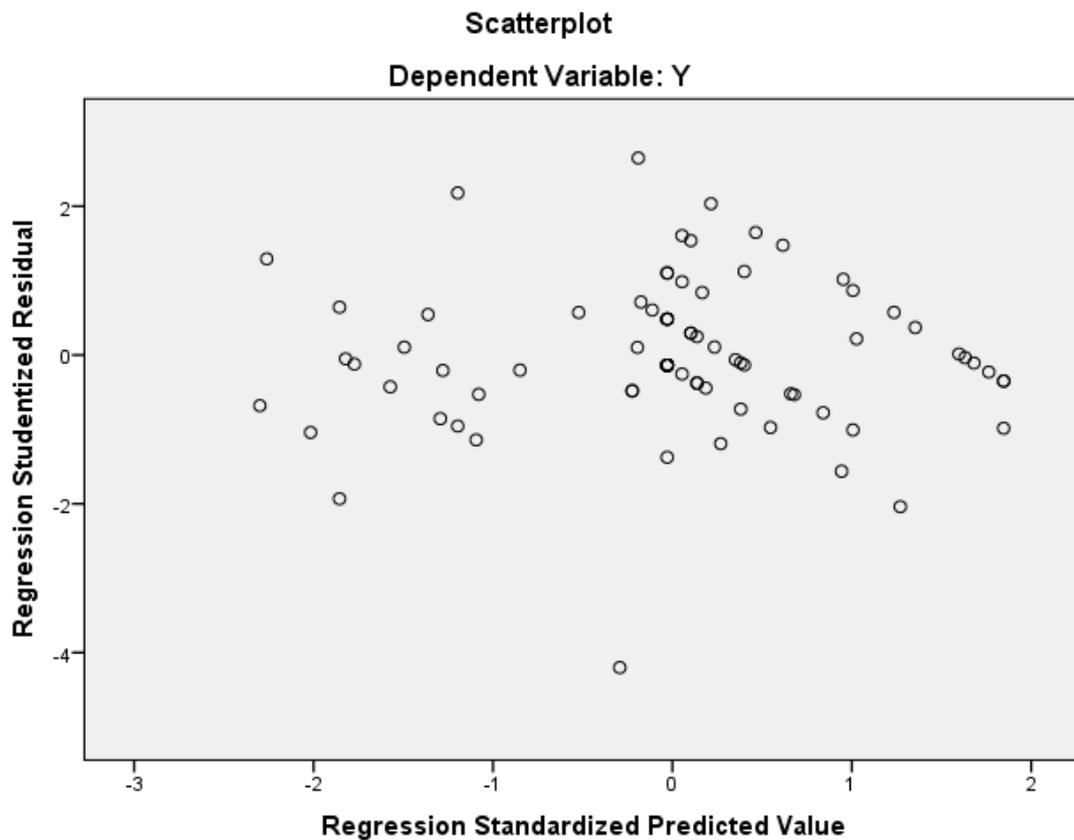
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.108	1.521			
	Motivasi	.192	.123	.124	.663	1.509
	Persepsi	.305	.166	.176	.465	2.152
	Sikap	.947	.137	.620	.527	1.896

a. Dependent Variable: keputusan_menjadi agen asuransi syariah

Berdasarkan hasil data dari tabel 4.15 diatas maka dapat diketahui nilai tolerance untuk variabel motivasi 0,663, variabel persepsi 0,465 dan variabel sikap 0,527 maka dapat disimpulkan jika lebih > 0, 10 maka tidak terjadi multikolinearitas dan jika dilihat dari nilai VIF untuk variabel motivasi 1.509, persepsi 2152 dan sikap 1.896 dari tabel uji SPSS diatas dapat disimpulkan nilai VIF lebih kecil dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas.

1. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas terjadi karena adanya perubahan situasi yang tidak digambarkan dalam spesifikasi model regresi. Dalam pengujian ini menggunakan diagram pancar residual.



Gambar 4.3 Uji Heterokedastisitas dengan Scatterplot

Berdasarkan gambar 4.3 dapat disimpulkan bahwa data menyebar dan tidak membentuk suatu pola yang dapat dimengerti.

E. Uji Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda digunakan untuk memperoleh persamaan regresi dengan cara memasukkan perubahan satu demi satu, sehingga dapat diketahui pengaruh yang paling kuat hingga yang paling lemah. Bentuk persamaannya adalah :

$$\text{Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah} = \alpha + b_1\text{motivasi} + b_2\text{persepsi} + b_3\text{sikap} + e$$

Maka berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan SPSS dapat dilihat persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

Tabel 4.16

Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.108	1.521		.729	.468
	Motivasi	.192	.123	.124	4.002	.025
	Persepsi	.305	.166	.176	5.839	.030
	Sikap	.947	.137	.620	6.912	.000

a. Dependent Variable: keputusan_menjadi agen asuransi syariah

Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah = 1.108 + 0.192 motivasi + 0,305 persepsi + 0,947 sikap + e

Berdasarkan tabel 4.16 dapat diketahui bahwa nilai constant = 1.108, motivasi = 0,192, persepsi = 0,192, sikap = 0,305, dengan masing – masing nilai signifikansi sebesar 0,025, 0,030, 0,000.

1. motivasi_{p-value} , 0,192 > 0,05 yang berarti motivasi berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah,
2. persepsi_{p - value} , 0,305 < 0,05 menunjukkan bahwa persepsi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah,
3. sikap_{p value} , 0,000 < 0,05 menunjukkan bahwa sikap sangat berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

F. Uji Hipotesis

1. Uji Uji parsial (uji t)

Uji t bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing – masing variabel bebas secara individual terhadap variabel terikat. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_a ditolak sedangkan H_0 diterima atau variabel bebas tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a sedangkan H_0 ditolak atau variabel bebas memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Diketahui t_{tabel} untuk $df = 84 - 4 = 80$ dengan signifikansi 5% adalah 1.66412 sedangkan perhitungan t_{tabel} sebagai berikut :

Tabel 4.17

Hasil Uji T Variabel Motivasi, Persepsi dan Sikap

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.108	1.521		.729	.468
	Motivasi	.192	.123	.124	4.002	.025
	Persepsi	.305	.166	.176	5.839	.030
	Sikap	.947	.137	.620	6.912	.000

a. Dependent Variable: keputusan_menjadi agen asuransi syariah

Dari hasil analisis data tabel secara parsial t_{hitung} motivasi (X1) adalah 4.002, persepsi (X2) 5.839 dan sikap (X3) 6.912 sedangkan t_{tabel} adalah

H_0 = tidak terdapat pengaruh motivasi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

H_1 = terdapat berpengaruh motivasi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

Berdasarkan hasil uji SPSS didapat bahwa nilai t_{hitung} variabel motivasi 4.002 > 1.66412. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel motivasi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah dengan kata lain H_0 ditolak H_1 diterima.

H_0 = tidak terdapat pengaruh persepsi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

H_2 = terdapat berpengaruh persepsi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

Berdasarkan hasil uji SPSS didapat bahwa nilai t_{hitung} variabel persepsi $5.839 > 1.66412$. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel persepsi terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah dengan kata lain H_0 ditolak H_2 diterima.

H_0 = tidak terdapat pengaruh sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

H_3 = terdapat berpengaruh sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

Berdasarkan hasil uji SPSS didapat bahwa nilai t_{hitung} variabel sikap $6.912 > 1.66412$. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel sikap terhadap keputusan pembelian menjadi agen asuransi syariah dengan kata lain H_0 ditolak H_3 diterima.

2. Uji Simultan (uji f)

Pengaruh dari variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat dapat dilihat dari hasil uji F. adapun syarat uji F adalah :

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_a diterima

Berdasarkan hasil pengujian statistik (Uji Anova/Uji F) dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.18

Hasil Uji F Variabel Motivasi, Persepsi dan Sikap

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	421.526	3	140.509	53.164	.000 ^b
	Residual	200.862	76	2.643		
	Total	622.388	79			

a. Dependent Variable: keputusan_menjadi agen asuransi syariah

b. Predictors: (Constant), sikap, motivasi, persepsi

Dari hasil analisis data Anova pada tabel diatas dapat diperoleh bahwa nilai F_{hitung} sebesar 53,164 sedangkan nilai F_{tabel} dengan tingkat kesalahan 5% sebesar 2,72 adapun

untuk menguji F, caranya yaitu dengan menentukan nilai derajat bebas (df) untuk pembilang (df1) dengan rumus $df1 = k-1$. Kemudian menentukan derajat bebas (df) untuk penyebut (df2) dengan rumus $df2 = n-k$, dimana k adalah jumlah variabel (bebas + terikat) dan n adalah jumlah data.

Dalam penelitian ini $k = 4$ dan $n = 84$. Maka nilai df1 dalam penelitian ini adalah $df1 = 4 - 1 = 3$, dan $df2 = 84 - 4 = 80$, sehingga dengan melihat nilai pada F_{tabel} , dengan $df1 = 3$ dan $df2 = 80$, diperoleh nilai F_{tabel} adalah 2,72. Selanjutnya membandingkan nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} dari tabel diatas diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 32,816, sehingga dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($53,164 > 2,72$) dan signifikan pada $0,00 < 0,05$. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari motivasi, persepsi dan sikap secara bersama – sama terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah.

3. Uji Koefisiensi Determinasi (R^2)

R^2 digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel – variabel dependennya. R square berkisar antara 0 sampai 1, dengan catatan semakin kecil angka R square maka semakin lemah hubungan antara keduanya. Nilai R^2 yang mendekati 1 berarti variabel independennya mampu memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variansi variabel dependen. Adapun hasil perhitungan koefisiensi determinasi penelitian ini adalah

Tabel 4.19
Hasil Uji Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.823 ^a	.777	.765	1.62571	2.460

a. Predictors: (Constant), sikap, motivasi, persepsi

b. Dependent Variable: keputusan menjadi agen asuransi syariah

Berdasarkan tabel diatas nilai R^2 sebesar 0,777 yang berarti menjelaskan besarnya pengaruh variabel motivasi, persepsi dan sikap secara bersama – sama terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah adalah 77,7% dan sisanya 22,3% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam model penelitian.

G. Interpretasi Hasil Penelitian

1. Pengaruh Motivasi terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah, hal ini terlihat dari uji t hitung 4,002 dengan signifikansi 0,025 dan nilai koefisien sebesar 0,192. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan untuk memperoleh keputusan menjadi agen asuransi syariah mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU dalam menjadi agen asuransi syariah. Motivasi merupakan faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat dari pengamatan tingkah laku manusia.

Motivasi adalah pengarahan 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.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian Cahyo Budi Santoso dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Lingkungan Keluarga, Motivasi, Dan Persepsi Mahasiswa Tentang Profesi Akuntan Publik Terhadap Minat Menjadi Akuntan Publik (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Riau Kepulauan Batam). Yang mana hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi akuntan publik.

2. Pengaruh Persepsi terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui variabel persepsi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah, hal ini terlihat pada uji t hitung 5,839 dengan signifikansi 0,030 dan nilai koefisien sebesar 0.305. hal ini menunjukkan persepsi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Persepsi merupakan penyerapan terhadap informasi melalui indera penglihatan, pendengaran, dan perasa. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata persepsi memiliki arti tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu. Menurut Sugiarto dkk bahwa persepsi adalah kemampuan otak dalam menerjemahkan stimulus atau proses untuk menerjemahkan stimulus yang masuk ke dalam alat indera manusia. Persepsi manusia terdapat perbedaan sudut pandang penginderaan.

Persepsi adalah proses dimana sensasi yang diterima oleh seseorang akan dipilih kemudian akan diatur dan kemudian diinterpretasikan. Persepsi dibentuk seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitar. Persepsi yang ada pada seseorang pasti akan berbeda dengan yang lainnya.

Persepsi adalah proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang berarti persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga pada hubungan rangsangan terhadap bidang yang mengelilinginya dan kondisi dalam setiap diri kita. Persepsi adalah suatu proses menerjemahkan dari stimulus yang diterima oleh individu dan menghasilkan suatu tanggapan dan kesimpulan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Ine Ruswati Faktor Eksternal dan Faktor Internal Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa (Studi Kasus Siswa SMK Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cerme Gresik). Yang mana hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha pada siswa.

3. Pengaruh Sikap terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui variabel sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini ditunjukkan pada hasil uji t hitung 6,912

dengan signifikansi 0,000 dan nilai koefisiensi sebesar 0,947. Hal ini menunjukkan variabel sikap memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Sikap adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu. Pengertian sikap adalah mempelajari kecenderungan memberikan tanggapan terhadap suatu objek baik disenangi ataupun tidak disenangi. Melalui belajar dan bertindak, orang akan mendapatkan keyakinan dan sikap. Dan kemudian akan mempengaruhi perilaku pembelian mereka.

Sikap adalah evaluasi, perasaan, dan kecenderungan yang konsisten atas suka atau tidak sukanya seseorang atas objek atau ide. Sikap didefinisikan sebagai persepsi positif atau negatif untuk melakukan suatu tindakan atau perbuatan tertentu. Persepsi disini diartikan sebagai persepsi pribadi baik pikiran (kognisi) maupun perasaan (afeksi).

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Lenny Amitta Wijayana Kusuma Faktor– Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pendidikan Akuntansi (Studi Kasus Universitas Negeri Semarang).

4. Pengaruh motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

Ketiga variabel independen yaitu motivasi, persepsi dan sikap berpengaruh positif dan signifikan, dan ketiganya berpengaruh secara langsung. Pada hasil pengujian serentak ketiga variabel independen yaitu motivasi, persepsi dan sikap terhadap variabel dependen yaitu keputusan menjadi agen asuransi syariah, maka hasilnya menunjukkan bahwa ketiga variabel secara serentak memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji tabel Annova, besar nilai signifikan yaitu $0,000 < 0,05$ yang artinya ketiga variabel independen berpengaruh signifikan secara bersama – sama terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Sesuai dengan faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah adalah motivasi, persepsi dan sikap.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Cahyo Budi Santoso dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Lingkungan Keluarga, Motivasi, Dan Persepsi Mahasiswa Tentang Profesi Akuntan Publik Terhadap Minat Menjadi Akuntan Publik (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Riau Kepulauan Batam). Hasil penelitian mengatakan bahwa variabel motivasi, persepsi, dan sikap memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi akuntan publik.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan penelitian yang telah dilakukan terkait dengan pengaruh motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa FEBI UIN SU, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sebagaimana pada uji t bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak.
2. Persepsi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sebagaimana pada uji t bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak.
3. Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sebagaimana pada uji t bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak.
4. Motivasi, persepsi dan sikap secara bersama – sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sebagaimana pada uji t bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disampaikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Universitas, agar lebih meningkatkan faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa khususnya mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UINSU.
2. Bagi mahasiswa, disarankan memilih motivasi, persepsi dan sikap yang tepat agar menjadi agen asuransi yang handal dan dapat membantu masyarakat luas untuk menjamin masa depan keluarganya kelak
3. Bagi peneliti, dianjurkan untuk menambah variabel lain yang mempengaruhi keputusan menjadi agen asuransi syariah selain dari motivasi, persepsi dan sikap sehingga keputusan menjadi agen asuransi syariah dapat teridentifikasi lebih banyak lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmal Tarigan, Azhari, dkk. *Buku Panduan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan* Febi UIN SU Press, 2015.
- Anang Firmansyah, M. *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*.
- Aries, Sritua. *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta : UI Press 1993.
- Dewi, Gemala. *Aspek- Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Hasan Ali, AM. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kecana, 2004.
- Inda Fadhila Rahma, Tri. *Persepsi Masyarakat Kota Medan Terhadap Penggunaan Financial Technology (FINTECH)*, (At – Tawasuth, Vol. III. No. 1, 2018: 642 – 661).
- J Setiadi, Nugroho. *Perilaku Konsumen*.
- Kusuma, Lenny Amitta Wijayana. *Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pendidikan Akuntansi*, Universitas Negeri Semarang, 2016.
- Mardhiya Nasution, Hijja, Sri Sudiarti dan Isnaini Harahap. *Pengaruh Remunerasi, Motivasi, dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan*, (At – Tawasuth : Volume IV No. 1 Januari – Juni 2019: 66 – 88).
- Muhammad Najamuddin. *Cara Berdagang Ala Rasulullah Untuk Para Enterpreneur*, Yogyakarta : Diva, 2012.
- Rezeki Hartono, Sri. *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, Jakarta : Sinar Grafika, 2004.

- Rosmiati, Donny Teguh Santoso Junias, Munawar, *Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Politeknik Negeri Kupang*, 2015.
- Sakaran, Uma. *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis 2*, Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Sarkami Putra, Murasa. *Adil dan Ihsan Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jakarta : P3EI, 2004.
- Shiffman, Leon dan Lelie Kanuk. *Perilaku Konsumen*, Jakarta : Indeks, 2008.
- Simamora, Bilson. *panduan Riset Perilaku Konsumen*, Jakarta : Gramedia, 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, Bandung : Alfabeta, 2015.
- Sukandarrumini. *Metode Penelitian Prtunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, Yogyakarta : Gajahmada, 2004.
- Syakir Sula, Muhammad. *Asuransi Life dan General Konsep dan Sistem Asuransi Syariah*, Gema Insani, Jakarta : Gema Insani Press, 2004.
- Tjjiptino, Fandy. *Strategi Pemasaran*, Edisi 2, Yogyakarta : andi offset, 2008.
- Trianto, Budi, (2016). *Riset Modeling: Teori, Konsep dan Prosedur Melakukan Penelitian*. (Pekanbaru: Adh-Dhuha Institute)
- Uno, Hamzah B. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*, Jakarta : Bumi Aksara, 2011.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Pribadi

1. Nama : Rizky Nova Subaria Marpaung
2. NIM : 55154049
3. Tempat, Tanggal Lahir : Aek Songsongan, 13 November 1997
4. Pekerjaan : Mahasiswa
5. Alamat : Jln. Sei Belumai Desa Buntu Bedimbar Gang
Masjid No. 8, Tanjung Morawa
6. No. Handphone : 082276579340
7. Email : rizki27122017@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. TK Raudhatul Afthal Aek Songsongan (2001-2003)
2. SD Negeri 010133 Aek Songsongan (2003-2009)
3. SMP Negeri 1 Bandar Pulau (2009-2012)
4. SMA Negeri 1 Aek Songsongan (2012-2015)

C. Riwayat Organisasi

1. Anggota KSPMS Golden UINSU (2017-2018)

Lampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Responden
Di Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda di bawah ini:

Nama : Rizky Nova Subaria Marpaung

NIM : 55154049

Jur/Fak/Univ : Asuransi Syariah/ Ekonomi Dan Bisnis Islam/ UIN Sumatera Utara

Judul Skripsi : **PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)**

Responden yang terhormat,

Saya mohon kesediaan anda untuk menjawab pernyataan maupun pertanyaan pada lembar kuesioner penelitian ini. Informasi yang anda berikan adalah sebagai data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi. Atas waktu dan kesediaan anda dalam mengisi kuesioner, saya mengucapkan banyak terima kasih.

Hormat Saya

Rizky Nova Subaria Marpaung

NIM. 55154049

NO	Jenis Jawaban	Skor
1	SS = Sangat Setuju	5
2	S = Setuju	4
3	KS = Kurang Setuju	3
4	TS = Tidak Setuju	2
5	STS = Sangat Tidak Setuju	1

C. Daftar Pernyataan

a. Variabel Motivasi (X1)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Pendidikan dan pengetahuan tentang asuransi syariah memotivasi saya menekuni pekerjaan sebagai agen asuransi syariah.					
2	Saya termotivasi menjadi agen asuransi syariah karena ingin mensosialisasikan bahwa ada asuransi yang halal.					
3	Saya termotivasi menjadi agen asuransi syariah karena banyak agen asuransi syariah yang sukses dan kaya raya.					

b. Variabel Persepsi (X2)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Asuransi syariah lebih baik dibandingkan dengan asuransi konvensional.					
2	Sertifikasi Lisensi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) dapat mendukung pekerjaan saya sebagai agen asuransi syariah.					
3	Saya memahami bagaimana mekanisme kerja agen di asuransi syariah					

c. Variabel Sikap (X3)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya dapat melakukan pekerjaan karena					

	sudah berpengalaman.					
2	Sebagai agen asuransi syariah saya peduli dengan masyarakat melalui produk yang dipasarkan asuransi syariah (asuransi jiwa, asuransi kesehatan, dll).					
3	Sebagai agen asuransi syariah saya ingin menolong masyarakat agar tidak terjerumus dalam asuransi ribawi.					

d. Variabel Pengambilan Keputusan (Y)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya memutuskan menjadi agen asuransi karena berbasis syariah.					

2	Saya menjadi agen asuransi syariah karena ingin bermanfaat bagi orang lain					
3	Saya memutuskan menjadi agen asuransi syariah karena adanya motivasi dari faktor internal dan eksternal.					
4	Saya memutuskan menjadi agen asuransi syariah karena sudah memahami teknik risiko dalam asuransi.					

Lampiran 2

Tabulasi Jawaban Kuesioner

- Tabulasi Jawaban Kuesioner Untuk Variabel Motivasi (X1)

No	Motivasi (X1)			Total
	X1	X2	X3	
1	5	4	4	13
2	4	4	4	12
3	4	4	4	12
4	5	5	4	14
5	5	4	5	14
6	5	5	4	14
7	5	3	5	13
8	5	4	3	12
9	5	5	4	14
10	5	5	4	14
11	4	4	5	13
12	5	5	4	14
13	5	4	5	14
14	3	4	3	10
15	5	5	5	15
16	5	5	4	14
17	4	4	4	12
18	4	4	4	12
19	3	5	3	11
20	4	4	4	12
21	4	4	3	11
22	5	5	5	15
23	4	4	4	12
24	5	5	5	15
25	4	4	4	12
26	4	4	3	11
27	4	4	4	12
28	4	4	4	12
29	2	4	3	9
30	5	5	5	15
31	5	5	5	15

32	5	4	4	13
33	2	2	2	6
34	3	4	4	11
35	4	3	4	11
36	4	4	5	13
37	3	4	4	11
38	4	4	4	12
39	5	5	4	14
40	5	5	5	15
41	4	4	5	13
42	4	4	4	12
43	4	4	4	12
44	4	4	4	12
45	5	4	4	13
46	4	4	4	12
47	4	4	5	13
48	3	4	3	10
49	4	4	4	12
50	3	3	3	9
51	4	5	4	13
52	5	5	5	15
53	2	2	4	8
54	4	5	5	14
55	4	4	4	12
56	5	4	4	13
57	2	2	4	8
58	4	4	5	13
59	4	4	4	12
60	4	5	5	14
61	4	4	4	12
62	3	4	3	10
63	4	5	5	14
64	4	4	3	11
65	3	4	3	10
66	4	5	4	13
67	3	3	3	9
68	4	5	5	14
69	4	4	4	12

70	4	4	4	12
71	4	4	4	12
72	4	5	3	12
73	4	3	3	10
74	4	4	4	12
75	5	5	4	14
76	4	4	4	12
77	5	4	4	13
78	4	4	4	12
79	5	5	4	14
80	3	4	2	9
81	4	5	5	14
82	4	5	5	14
83	3	4	3	10
84	5	5	5	15

Lampiran 3

- Tabulasi Jawaban Kuesioner Untuk Variabel Persepsi (X2)

No	Persepsi (X2)			Total
	X1	X2	X3	
1	5	5	3	13
2	5	4	4	13
3	5	4	5	14
4	5	4	3	12
5	4	4	4	12
6	5	4	4	13
7	5	5	5	15
8	4	4	4	12
9	5	4	3	12
10	5	5	3	13
11	4	5	4	13
12	4	5	5	14
13	5	5	5	15
14	5	4	3	12
15	5	5	5	15
16	5	5	4	14
17	4	4	3	11
18	4	4	4	12
19	4	4	3	11
20	4	4	4	12
21	4	5	4	13
22	5	5	5	15
23	4	4	4	12
24	4	4	4	12
25	4	4	2	10
26	2	4	4	10
27	5	4	3	12
28	4	5	5	14
29	4	3	2	9
30	5	5	5	15
31	5	5	5	15
32	4	5	4	13

33	5	4	2	11
34	4	4	4	12
35	4	4	4	12
36	5	4	4	13
37	4	4	2	10
38	4	4	4	12
39	4	3	4	11
40	5	5	5	15
41	4	4	4	12
42	5	4	4	13
43	4	4	4	12
44	4	4	4	12
45	4	5	4	13
46	4	4	4	12
47	4	4	4	12
48	3	3	3	9
49	4	4	4	12
50	4	3	3	10
51	4	4	4	12
52	4	5	4	13
53	4	3	3	10
54	5	5	5	15
55	4	4	4	12
56	4	4	4	12
57	4	3	3	10
58	5	5	5	15
59	4	4	4	12
60	4	4	4	12
61	4	4	4	12
62	4	3	3	10
63	5	5	4	14
64	4	3	3	10
65	4	4	4	12
66	4	3	3	10
67	4	4	4	12
68	3	3	3	9
69	5	5	5	15
70	4	4	4	12

71	4	5	4	13
72	4	4	4	12
73	5	3	5	13
74	4	4	4	12
75	5	4	3	12
76	4	4	4	12
77	3	3	3	9
78	4	4	4	12
79	5	5	5	15
80	3	4	3	10
81	5	5	5	15
82	5	5	5	15
83	3	3	3	9
84	5	5	5	15

Lampiran 4

- Tabulasi Jawaban Kuesioner Untuk Variabel Sikap (X3)

No	Sikap (X3)			Total
	X1	X2	X3	
1	2	4	5	11
2	4	4	4	12
3	4	4	4	12
4	4	4	4	12
5	4	4	4	12
6	4	4	5	13
7	5	5	5	15
8	4	4	5	13
9	5	4	4	13
10	3	4	5	12
11	5	5	4	14
12	5	5	5	15
13	5	5	5	15
14	3	5	5	13
15	5	5	5	15
16	4	4	4	12
17	4	5	5	14
18	4	4	4	12
19	3	5	5	13
20	4	4	4	12
21	4	5	5	14
22	4	4	4	12
23	4	5	4	13
24	2	4	5	11
25	4	4	4	12
26	3	3	4	10
27	3	5	4	12
28	3	4	4	11
29	2	4	4	10
30	5	5	5	15
31	3	5	5	13
32	4	5	5	14
33	2	2	4	8

34	3	4	4	11
35	4	4	4	12
36	4	3	4	11
37	2	2	4	8
38	4	4	4	12
39	5	5	5	15
40	5	5	5	15
41	4	4	5	13
42	4	4	4	12
43	4	4	4	12
44	4	4	4	12
45	4	4	4	12
46	4	4	4	12
47	4	4	4	12
48	3	3	3	9
49	4	4	4	12
50	3	3	4	10
51	4	4	4	12
52	4	4	4	12
53	2	3	4	9
54	4	5	5	14
55	4	4	4	12
56	4	4	4	12
57	3	3	3	9
58	5	4	5	14
59	4	4	4	12
60	4	4	4	12
61	4	4	4	12
62	3	3	4	10
63	4	4	4	12
64	3	3	4	10
65	4	4	4	12
66	2	2	3	7
67	5	5	5	15
68	3	3	4	10
69	5	5	5	15
70	3	3	4	10
71	4	4	4	12

72	4	4	4	12
73	3	3	3	9
74	4	4	4	12
75	3	3	3	9
76	4	4	4	12
77	3	3	3	9
78	4	4	4	12
79	5	4	4	13
80	3	3	3	9
81	5	5	5	15
82	4	4	4	12
83	3	3	3	9
84	5	5	5	15

Lampiran 5

- Tabulasi Jawaban Kuesioner Untuk Variabel Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah (Y)

No	Keputusan Menjadi Agen Asuransi (Y)				Total
	X1	X2	X3	X4	
1	5	4	3	3	15
2	4	5	5	5	19
3	4	4	4	5	17
4	4	4	4	4	16
5	4	4	4	4	16
6	5	4	4	4	17
7	5	5	5	5	20
8	4	4	4	5	17
9	4	4	4	4	16
10	5	4	3	3	15
11	4	4	4	5	17
12	5	5	5	5	20
13	5	5	5	5	20
14	5	5	5	5	20
15	5	5	5	5	20
16	5	5	5	4	19
17	4	4	4	5	17
18	4	4	4	4	16
19	4	4	5	5	18
20	4	4	4	4	16
21	5	4	4	4	17
22	5	5	5	5	20
23	4	4	4	4	16
24	5	5	5	5	20
25	2	2	3	2	9
26	4	4	4	5	17
27	4	4	4	5	17
28	4	4	4	5	17
29	4	4	3	2	13
30	5	5	5	4	19
31	5	5	5	4	19

32	5	5	5	5	20
33	2	4	2	2	10
34	3	4	4	5	16
35	4	4	4	5	17
36	3	4	3	5	15
37	2	4	2	2	10
38	4	4	4	5	17
39	5	5	5	5	20
40	5	5	5	5	20
41	5	5	5	5	20
42	4	4	4	5	17
43	4	5	4	5	18
44	4	4	4	4	16
45	4	4	4	4	16
46	4	4	4	5	17
47	4	4	4	4	16
48	3	3	3	3	12
49	4	4	5	5	18
50	4	4	3	3	14
51	4	5	5	5	19
52	4	4	4	5	17
53	2	3	2	2	9
54	5	5	5	5	20
55	4	4	4	5	17
56	4	4	5	5	18
57	4	3	3	3	13
58	4	4	4	4	16
59	4	4	4	2	14
60	4	4	4	5	17
61	4	4	4	4	16
62	3	3	3	4	13
63	4	4	4	5	17
64	3	3	3	3	12
65	4	4	4	4	16
66	4	4	3	2	13
67	5	5	5	5	20
68	4	3	3	3	13
69	5	5	5	5	20

70	4	4	3	3	14
71	4	4	4	5	17
72	4	4	4	4	16
73	3	3	3	3	12
74	4	4	4	4	16
75	3	3	3	3	12
76	4	4	4	4	16
77	3	3	3	3	12
78	4	4	4	4	16
79	4	4	4	4	16
80	3	3	3	3	12
81	5	5	5	5	20
82	4	4	4	5	17
83	3	3	3	3	12
84	5	5	5	5	20

Lampiran 6

Output Uji Validitas

1. Output Correlations Variabel Motivasi (X1)

Inter-Item Correlation Matrix

	p1.1	p1.2	p1.3	Total
p1.1	1.000	.597	.531	.874
p1.2	.597	1.000	.406	.804
p1.3	.531	.406	1.000	.786
Total	.874	.804	.786	1.000

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p1.1	20.54	9.023	.804	.	.767
p1.2	20.43	9.838	.717	.	.807
p1.3	20.58	9.788	.687	.	.811
Total	12.31	3.373	1.000	.	.759

2. Output Correlations Variabel Persepsi (X2)

Inter-Item Correlation Matrix

	p2.1	p2.2	p2.3	total
p2.1	1.000	.501	.355	.732
p2.2	.501	1.000	.601	.860
p2.3	.355	.601	1.000	.836
Total	.732	.860	.836	1.000

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p2.1	20.35	8.831	.627	.	.825
p2.2	20.46	8.107	.792	.	.774
p2.3	20.74	7.666	.739	.	.770
Total	12.31	2.891	1.000	.	.734

3. Output Correlations Variabel Sikap (X3)

Inter-Item Correlation Matrix

	p3.1	p3.2	p3.3	total
p3.1	1.000	.659	.404	.842
p3.2	.659	1.000	.717	.926
p3.3	.404	.717	1.000	.787
Total	.842	.926	.787	1.000

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p3.1	20.18	9.546	.753	.	.797
p3.2	19.95	9.443	.887	.	.769
p3.3	19.75	10.985	.714	.	.841
Total	11.98	3.542	1.000	.	.805

4. Output Correlations Variabel Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah (Y)

Inter-Item Correlation Matrix

	Y1	Y2	Y3	Y4	TOTAL
y1	1.000	.775	.780	.549	.861
y2	.775	1.000	.793	.607	.876
y3	.780	.793	1.000	.778	.947
y4	.549	.607	.778	1.000	.855
total	.861	.876	.947	.855	1.000

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	28.61	25.326	.819	.	.802
Y2	28.56	26.105	.844	.	.810
Y3	28.67	24.201	.929	.	.780
Y4	28.50	23.675	.796	.	.785
TOTAL	16.33	8.056	1.000	.	.898

Lampiran 7

Tabel Distribusi Nilai r-tabel
Dalam Tingkat Signifikansi 5% dan 1%

df	r-tabel	
	5%	1%
1	0.9969	0.9999
2	0.9500	0.9900
3	0.8783	0.9587
4	0.8114	0.9172
5	0.7545	0.8745
6	0.7067	0.8343
7	0.6664	0.7977
8	0.6319	0.7646
9	0.6021	0.7348
10	0.5760	0.7079
11	0.5529	0.6835
12	0.5324	0.6614
13	0.5140	0.6411
14	0.4973	0.6226
15	0.4821	0.6055
16	0.4683	0.5897
17	0.4555	0.5751
18	0.4438	0.5614
19	0.4329	0.5487
20	0.4227	0.5368
21	0.4132	0.5256
22	0.4044	0.5151
23	0.3961	0.5052
24	0.3882	0.4958
25	0.3809	0.4869
26	0.3739	0.4785
27	0.3673	0.4705
28	0.3610	0.4629
29	0.3550	0.4556
30	0.3494	0.4487
31	0.3440	0.4421
32	0.3388	0.4357

33	0.3338	0.4296
34	0.3291	0.4238
35	0.3246	0.4182
36	0.3202	0.4128
37	0.3160	0.4076
38	0.3120	0.4026
39	0.3081	0.3978
40	0.3044	0.3932
41	0.3008	0.3887
42	0.2973	0.3843
43	0.2940	0.3801
44	0.2907	0.3761
45	0.2876	0.3721
46	0.2845	0.3683
47	0.2816	0.3646
48	0.2787	0.3610
49	0.2759	0.3575
50	0.2732	0.3542
51	0.2706	0.3509
52	0.2681	0.3477
53	0.2656	0.3445
54	0.2632	0.3415
55	0.2609	0.3385
56	0.2586	0.3357
57	0.2564	0.3328
58	0.2542	0.3301
59	0.2521	0.3274
60	0.2500	0.3248
61	0.2480	0.3223
62	0.2461	0.3198
63	0.2441	0.3173
64	0.2423	0.3150
65	0.2404	0.3126
66	0.2387	0.3104
67	0.2369	0.3081
68	0.2352	0.3060
69	0.2335	0.3038
70	0.2319	0.3017

71	0.2303	0.2997
72	0.2287	0.2977
73	0.2272	0.2957
74	0.2257	0.2938
75	0.2242	0.2919
76	0.2227	0.2900
77	0.2213	0.2882
78	0.2199	0.2864
79	0.2185	0.2847
80	0.2172	0.2830
81	0.2159	0.2813
82	0.2146	0.2796
83	0.2133	0.2780
84	0.2120	0.2764
85	0.2108	0.2748
86	0.2096	0.2732
87	0.2084	0.2717
88	0.2072	0.2702
89	0.2061	0.2687
90	0.2050	0.2673

Lampiran 8

Tabel Distribusi Nilai t-tabel
Dalam Tingkat Signifikansi 5% dan 1%

Df	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005

36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948

78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78