

**PENGARUH PRODUK ASURANSI TERHADAP MINAT  
MASYARAKAT MENJADI PESERTA ASURANSI JIWA  
BERSAMA BUMI PUTERA 1912 CABANG CURUP**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
dalam Ilmu Perbankan Syariah



**OLEH:**

**PUTRI RAMANDA  
NIM. 16631103**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) CURUP  
TAHUN 2020**

**Hal : Pengajuan Skripsi**

Kepada,

Yth, Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah melakukan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara:

Nama : Putri Ramanda

Nim : 16631103

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Judul : **Pengaruh Produk Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup**

Sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

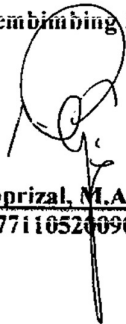
Demikianlah permohonan ini kami ajukan, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Curup, November 2020

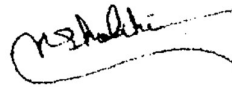
Mengetahui

Pembimbing i



**Noprizal, M.Ag**  
NIP. 197711052009011007

Pembimbing ii



**M. Sholihin, S. E.I, M.S.I**  
NIP. 19841802201903150

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

**Nama : Putri Ramanda**  
**NIM : 16631103**  
**Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam**  
**Prodi : Perbankan Syariah**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Pengaruh Produk Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup”** belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, November 2020



Penulis

**Putri Ramanda**

**NIM. 16631103**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. Ak Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 2101102179 Fax  
Website Facebook Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup. Email: fakultassyariahekonomiislam@gmail.com

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor: **252 /In.34/FS/PP.009/01/2020**

Nama : **Putri Ramanda**  
NIM : **16631103**  
Fakultas : **Syariah dan Ekonomi Islam**  
Prodi : **Perbankan Syariah**  
Judul : **Pengaruh Produk Asuransi Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup pada:  
Hari/ Tanggal : **Selasa, 08 Desember 2020**  
Pukul : **09.30-11.00. WIB**  
Tempat : **Ruang 2 Gedung Munaqasyah Fakultas Syariah IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah.

Curup, 8 Desember 2020

Ketua,

Sekretaris

**Oloan Muda Hasim Harahap, Lc. MA**  
NIP. 19750409 200901 1 004

**Budi Birahmat, MIS**

Penguji I,

Penguji II,

**Hendrianto, MA**  
NIDN. 031021915

**Lendrawati, S.Ag., S.Pd., MA**  
NIDN. 2007037703

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam



**Dr. Yusufri, M. Ag.**  
NIP. 19700202 199803 1 007



## KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan nikmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa terlimpah kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah menyampaikan risalah untuk menyelamatkan kehidupan manusia baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Adapun skripsi ini berjudul **“Pengaruh Produk Asuransi Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup Curup)”** yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E), pada Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam (FSEI) Institut Agama Islam Negeri Curup.

Penulis menyadari, dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari semua pihak yang sangat penulis harapkan, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Pd., M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.
3. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah IAIN Curup.
4. Bapak Noprizal, M.Ag selaku Pembimbing I dan bapak M. Sholihin, SE.I., M.Si selaku Pembimbing II yang dengan sabar memberikan arahan dalam penyusunan skripsi ini

5. Bapak Hendrianto, MA selaku Pembimbing Akademik yang senantiasa meluangkan waktu selama masa perkuliahan dalam membimbing.
6. Terimakasih kepada Direktur atau Ketua Cabang Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian serta data-data yang telah diberikan guna mendukung dalam penulisan skripsi ini. Segenap masyarakat peserta asuransi yang bersedia menjadi responden dalam penelitian ini.
7. Seluruh Dosen Prodi Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat.
8. Keluarga tercinta, Ibu, saudari-saudariku, keponakanku yang telah memberikan dukungan dan semangat yang tak ternilai dalam penyusunan skripsi ini.
9. Teman-teman yang telah membantu, memberikan semangat, dan memberikan hiburan sehingga penyelesaian skripsi ini terasa menyenangkan.

Akhir kata, jika penulis ada kesalahan dan kekeliruan dalam skripsi ini penulis mohon maaf dan kepada Allah SWT. penulis mohon ampunan dan perlindungan. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat bagi kita semua.

Curup, 25 November 2020

Penulis



Putri Ramanda

NIM. 16631103

# MOTTO

**“ Pondasi Kesuksesanku Ialah Do’a & Restu dari Orang Tua ”**

**“ Untuk Mencapai Kesuksesanmu, Keberanian Dirimu Harus Lebih Besar Dari Ketakutanmu ”**



# PERSEMBAHAN

**Bismillahirrohmanirrohiim**

**Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih dan Penyayang kupersembahkan karya ini dengan penuh Rahmat-Nya serta penuh rasa Syukur kepada orang-orang terkasih yang selalu ada dan mendukungku dalam keadaan apapun.**

Aku persembahkan karya ini demi orang tuaku Ibu Hendri Deslen. Terima kasih atas do'a yang selalu dipanjatkan selama ini. Perjuangan kalian demi anakmu ini tidaklah mudah. Terima kasih telah mempercayaku hingga saat ini. Berkat kalian aku bisa mengenal hidup dengan baik.

Kakakku tercinta Hevy Anderia, dan Adikku Alvhin Dinata yang telah memberi nasehat dan selalu support dan selalu sabar menghadapi adik dan kakak kalian ini sehingga bisa menjadi pribadi yang seperti saat ini. Tak lupa untuk seluruh keluarga besar A'Karim dan keponakanku yang selalu memberikan semangat, doa dan keceriaan yang takhenti-hentinya dan untuk orang yang terkasih.

Kedua pembimbingku Bapak Noprizal, M.Ag dan Ibu M. Sholihin, SE.I, M.Si yang telah membimbing dan mengarahkan sampai selesailah skripsi ku ini.

Untuk sahabat-sahabat Fellowshipku (riski, veris, pipin, fauzy, pebi, jon, odi dan almarhum putra) dan sahabat terhebatku (nope, oliv, nina) yang selalu aneh dalam menghadapi lika liku perkuliahan.

Untuk teman-teman UKK KSEI FOKES yang telah memberikan pengalaman luar biasa.

Teman-teman Perbankan Syariah lokal D angkatan 2016, terimakasih untuk tali silaturahmi yang diberikan.

Seluruh dosen Perbankan Syariah, terima kasih atas segala ilmu yang kalian berikan.

Seluruh pihak yang membantu yang tidak bisa ku tuliskan, semoga kita semua selalu dalam lindungan Allah Swt.

Teruntuk almamaterku

**PENGARUH PRODUK ASURANSI TERHADAP MINAT MASYARAKAT  
MENJADI PESERTA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMI PUTERA 1912  
CABANG CURUP**

**(Studi Kasus Pada Masyarakat Desa Air Meles Bawah)**

**Oleh : Putri Ramanda (16631103)**

**Abstrak**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh minat masyarakat terhadap asuransi jiwa. Pada dasarnya perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka itu banyak mengadakan penawaran atau menawarkan suatu perlindungan atau proteksi serta harapan pada masa yang akan datang kepada setiap masyarakat atau lebih ke individu dan juga kelompok-kelompok dalam masyarakat atau instansi-instansi lain. Tingkat kesadaran masyarakat Indonesia dalam berasuransi masih tergolong sangat rendah jika di bandingkan dengan kesadaran berasuransi di Negara lain. Padahal kita tahu bahwa potensi pasar industri asuransi jiwa itu untuk berkembang di Indonesia sangat besar dengan jumlah pupolasi yang banyak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh produk asuransi terhadap minat masyarakat.

Jenis penelitian dalam penelitian ini ialah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 108 orang yang merupakan peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup dengan sampel penelitian sebanyak 25 orang. Pengambilan sampel menggunakan teknik *Stratified Random Sampling*. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah kuesioner (angket). Kemudian untuk menganalisis data menggunakan uji statistik deskriptif dengan menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda dan uji hipotesis. Dan instrument penelitian ini berupa kuisisioner, kemudian data yang diperoleh diolah dengan menggunakan SPSS 16.0.

Dari analisis data penelitian ini menunjukkan hasil Uji T diperoleh bahwa variabel produk mitra cerdas memiliki  $t_{hitung}$  sebesar  $2,237 > t_{tabel}$  1,724. Maka  $H_a$  diterima yakni produk mitra cerdas berpengaruh secara signifikan terhadap minat masyarakat. Variabel produk mitra beasiswa memiliki  $t_{hitung}$  sebesar  $3,488 > t_{tabel}$  1,742. Maka  $H_a$  diterima yakni produk mitra beasiswa berpengaruh secara signifikan terhadap minat masyarakat. Variabel produk mitra protelui mandiri memiliki  $t_{hitung}$  sebesar  $1,916 > t_{tabel}$  1,724, maka  $H_a$  diterima yakni produk mitra protelui mandiri berpengaruh secara signifikan terhadap minat masyarakat. Hasil uji F bahwa  $F_{hitung}$  4,955  $> F_{tabel}$  sebesar 2,87 sehingga variabel produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa, produk mitra protelui mandiri berpengaruh secara simultan sebesar 45,2% terhadap minat masyarakat sedangkan 54,8% dipengaruhi oleh variable lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

**Kata Kunci:** *Produk Mitra Cerdas, Produk Mitra Beasiswa, Produk Mitra Protelui Mandiri, Minat Masyarakat*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>MOTTO</b> .....	vii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	viii
<b>ABSTRAK</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Batasan Masalah dan Hipotesis.....	5
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Manfaat Penelitian .....	7
F. Definisi Operasional .....	9
G. Metode Penelitian .....	10
H. Kajian Kepustakaan .....	10
I. Metodologi Penelitian .....	13
J. Sistematika Penulisan .....	25

### **BAB II TEORI DAN KERANGKA PIKIR**

A. Landasan Teori .....	27
1. Produk .....	27
2. Minat .....	33
3. Minat Masyarakat .....	40

B. Kajian Penelitian Terdahulu .....	42
C. Kerangka Pikiran .....	45

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Keadaan Umum.....	46
B. Sejarah Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 .....	46
1. Sejarah Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup .....	46
2. Sejarah Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 .....	48
3. Struktur Organisasi .....	52
4. Kegiatan Pokok Instansi .....	59

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

A. Hasil Penelitian .....	72
B. Analisis Data .....	75
C. Pembahasan .....	91

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	94
B. Saran-saran .....	96

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1.1 Kerangka Pemikiran .....	11
1.2 Skor Angket Penelitian .....	19
1.3 Skor Angket Pengaruh Produk Mitra Cerdas, Produk Mitra Beasiswa, Produk Mitra Protelui Mnadiri, dan Terhadap Minat Menjadi Peserta Asuransi....	20
2.1 Kerangka Pikir .....	20
4.1 Hasil Analisis Berdasarkan Jenis Kelamin .....	45
4.2 Hasil Analisis Berdasarkan Usia .....	72
4.3 Hasil Analisis Berdasarkan Pekerjaan .....	73
4.4 Hasil Analisis Berdasarkan Pemilihan Produk .....	74
4.5 Uji Validitas Angket X1,X2,X3 dan Y .....	74
4.6 Uji Reliabilitas pada Angket Produk Mitra Cerdas.....	75
4.7 Uji Reliabilitas pada Angket Produk Mitra Beasiswa .....	77
4.8 Uji Reliabilitas pada Angket Produk Mitra Protelui Mandiri .....	78
4.9 Uji Reliabilitas pada Angket Minat Masyarakat .....	79
4.10 Uji Shapiro Wilk .....	79
4.11 Uji Multikolinearitas .....	81
4.12 Uji Heteroskedastisitas .....	82
4.13 Analisis Linier Berganda.....	83
4.14 Uji T Hitung .....	84
4.15 Uji F Hitung .....	89
4.16 Uji Koefisien Determinasi .....	90

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Minat adalah ketertarikan terhadap sesuatu yang muncul dari diri seseorang yang mana hal ini juga sesuai pada teori perilaku konsumen yang berarti suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang atau jasa termasuk didalamnya suatu proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.<sup>1</sup>

Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi. Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu.

Banyak lembaga perusahaan yang bergerak baik dalam bidang dagang maupun jasa mempunyai strategi pemasaran yang bertujuan untuk tetap dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi pesaingnya. Mereka harus mempertahankan konsumen yang sudah mereka miliki dan berusaha untuk mendapatkan konsumen baru yang telah potensial.<sup>2</sup> Begitu pula Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup terus berupaya agar tetap dipercaya dan menjadi pilihan masyarakat atau para nasabah. Untuk mencapai semua itu,

---

<sup>1</sup> Danang, *Teori, kuesioner, dan Analisis Data Untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013) hal 66.

<sup>2</sup> Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran*, (Bandung: Alfabeta, 2010) hal 48.

diperlukan tidak hanya memiliki kesadaran untuk terus melakukan perubahan, tetapi juga dijalankan berdasarkan strategi pemasaran yang benar sehingga memiliki basis pasar yang kuat dan kompetitif. Maka, pemasaran merupakan aspek penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Produk (*product*) adalah sesuatu yang dapat ditawarkan pada suatu pasar sasaran guna mendapatkan kebutuhan. Menurut Zeithlm dan Bitnes orang adalah sebuah perilaku yang memainkan peranan dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Bukti fisik (*physical evidence*) merupakan suatu hal yang secara nyata turut mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan. Proses (*process*) merupakan suatu metode pengoperasian atau serangkaian tindakan yang diperlukan untuk menyajikan produk dan layanan yang baik kepada pelanggan dalam suatu transaksi.<sup>3</sup>

Perkembangan tentang asuransi terus berlanjut, menyebabkan kehidupan masyarakat lebih banyak menyerap pengetahuan yang lebih maju dan masyarakat lebih bergengsi dalam kebiasaan sehari-hari dalam menyesuaikan diri. Dalam penyesuaian diri di kehidupan manusia tidak terlepas dengan resiko kehidupan yang dihadapinya, namun manusia tidak mengetahui datangnya resiko tersebut, seperti yang kita ketahui bahwa hidup penuh ketidak pastian, kadang-kadang hal yang telah kita rencanakan dan inginkan tidak sesuai dengan harapan. Resiko

---

<sup>3</sup> Ratih Hurriyati.

yang bisa menimpa berupa resiko ketidaktentuan ekonomi, resiko ketidaktentuan yang disebabkan oleh alam ataupun manusia.<sup>4</sup>

Usaha dan upaya manusia untuk meminimalisir risiko dimasa yang akan datang maka dilakukan dengan cara saling menanggung sesama peserta kepada perusahaan asuransi. Usaha asuransi merupakan mekanisme yang memberikan perlindungan pada tertanggung apabila terjadi risiko dimasa yang akan mendatang. Apabila risiko tersebut benar-benar terjadi, pihak tertanggung akan mendapatkan ganti rugi sebesar nilai yang disepakati antara penanggung dan tertanggung.<sup>5</sup>

Diminati atau tidaknya suatu lembaga dapat diketahui dengan faktor-faktor yang sifatnya psikologi yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera, bukan faktor psikologi saja, ada banyak faktor yang mendorong masyarakat untuk memilih asuransi seperti konsumen, pendapatan, produk, atau jenis tabungan, lokasi, pelayanan, kesadaran masyarakat dan promosi<sup>6</sup>

Timbulnya minat peserta menggunakan produk asuransi karena suatu kebutuhan dan keinginan untuk menggunakan manfaat dari produk tersebut. Sebagai pertimbangan memilih produk asuransi, Dalam penentuan pemilihan produk yang penting untuk mempengaruhi minat menjadi peserta asuransi Bumiputera cukup bervariasi sesuai kemampuan peserta dan manfaatnya yang didapatkannya, hal tersebut akan mempertimbangkan perbedaan produk dan manfaat yang akan didapatkan dari perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang curup dengan perusahaan yang lain.

---

<sup>4</sup> Abas, Salim *Asuransi Dan Manajemen Risiko* (Jakarta : Rajawali Pers, 2012 ), h 4 2

<sup>5</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), H 151 4

<sup>6</sup> Moch Darsyah Sinungan, *Manajemen Dana Asuransi* (Jakarta: Rineka Cipta, 1990) , 888



Terdapat faktor yang mendorong seseorang menjadi berminat berasuransi yaitu untuk meraih target pemasaran yang belum diraih dengan cara memberitahukan segala sesuatu yang berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan. Seperti jenis produk baru, manfaat produk, keuntungan dan kelebihan suatu produk, cara memperoleh produk atau memperoleh informasi lainnya. Dengan begitu adanya bisa menarik perhatian dan bisa mempengaruhi calon peserta untuk segera menggunakan asuransi.<sup>7</sup>

Adapun promosi yang dilakukan oleh perusahaan asuransi jiwa bersama bumi putera 1912 cabang curup, yaitu melalui iklan, pendekatan dengan cara menawarkan produk yang ada di asuransi dari rumah kerumah atau kantor ke kantor.

Perusahaan asuransi jiwa bersama bumiputera 1912 cabang curup telah banyak menjangkau berbagai wilayah yang ada di rejang lebong salah satunya Desa Air Meles Bawah. Pada wilayah ini memiliki anggota sebanyak 108 untuk keseluruhan pemegang polis.

Berdasarkan observasi awal, informasi yang saya dapatkan dari Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup, bapak Erwin Suharjan sebagai (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan/KUAK) pada kurung waktu 2 tahun terakhir terdapat masalah yang terjadi pada asuransi AJB tepatnya ditahun 2018. Banyaknya nasabah asuransi yang berhenti dan juga ada yang menuntut asuransi, akibat lamanya klaim yang sudah jatuh tempo.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Kamsir, author "*Pemasaran Bank*", (Jakarta : Kencana Perdana Medis, 2004) 157-158

<sup>8</sup> Erwan Suharja, Wawancara Dengan Bapak Erwin Suharjan (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan).

Tetapi setelah kejadian tersebut, justru dalam kurung waktu 1 tahun terakhir teapnya di tahun 2019 masih ada yang mendaftar atau ikut bergabung di asurans AJB ini. Tidak sedikit dari para calon nasabah yang berminat bergabung di asuransi karena pengaruh keluarga. Ada juga yang tidak berminat karena kantornya terlihat sepi. Dikatakan sepi bisa dilihat dari data jumlah nasabah yang diperoleh perbulan nya hanya 2-5 orang saja, sedangkan pihak asuransi menargetkan paling tidak mendapatkan nasabah/pemegang polis sebanyak 20 orang perbulannya.

Dari penjelasan latar belakang diatas, penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul **Pengaruh Produk Asuransii Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang (Studi Kasus Nasabah Desa Air Meles Bawah)**

## **B. Batasan Masalah dan Hipotesis**

1. Berdasarkan identifikasi masalah di atas. Maka penulis membatasi masalah sebagai berikut:
  - a. Penelitian ini hanya dilakukan pada peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup, Kecamatan Curup Timur, Desa Air Meles Bawah,yakni nasabah 1 tahun terakhir yang menjadi peserta asuransi.
  - b. Hanya meneliti produk mitra cerdas, mitra beasiswa dan mitra protelui mandiri (MPM) di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup.

- c. Objek penelitian ditujukan kepada nasabah asuransi pada periode 2019 tahun terakhir yang terdaftar menjadi salah satu pemegang polis asuransi yang ada di kecamatan Curup Timur, Desa Air Meles Bawah.

## 2. Hipotesis

Hipotesis berasal dari gabungan kata antara *hipo* (dari bawah) dan *tesis* (kebenaran). Secara keseluruhan hipotesis berarti di bawah kebenaran (belum tentu kebenarannya), suatu perumusan sementara mengenai hal yang dibuat untuk menjelaskan dan dapat mengarahkan penelitian selanjutnya.<sup>9</sup>

Banyak ahli penelitian yang telah mencoba memberi batasan (definisi) berkaitan dengan hipotesis yang paling banyak digunakan dalam penelitian ilmiah di antara ahli tersebut adalah Gay dan Sevilla dkk, menjelaskan bahwa, hipotesis adalah penjelasan sementara tentang sesuatu atau tingkah laku gejala-gejala atau kejadian tertentu.<sup>10</sup>

Merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian,

---

<sup>9</sup> Prof. Dr. A. Muri Yusuf, M.Pd, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan, (Jakarta: Kencana 2014), hal 63.

<sup>10</sup> Mahmudin A. Dan Hasan Aedy, *Metodologi Penelitian Teori Dan Aplikasi* (Kendari: Deepublish, 2017). Hlm. 102.

belum jawaban empirik.<sup>11</sup> Jika dilihat dari judul yang peneliti ajukan maka penelitian ini memerlukan hipotesis. Dan hipotesis yang penulis ajukan, yaitu:

a.  $H_0$  = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh faktor-faktor (produk asuransi Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa, dan Mitra Protelui Mandiri) terhadap minat peserta asuransi jiwa bersama bumi putera 1912 cabang curup.

$H_a$  = Terdapat pengaruh yang signifikan oleh faktor-faktor (produk asuransi Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa, dan Mitra Protelui Mandiri) terhadap minat peserta asuransi jiwa bersama bumi putera 1912 cabang curup.

b.  $H_0$  = Faktor-faktor (produk asuransi Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa, dan Mitra Protelui Mandiri) secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap minat peserta asuransi jiwa bersama bumiputera 1912 cabang curup.

c.  $H_a$  = Faktor-faktor (produk asuransi Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa, dan Mitra Protelui Mandiri) secara bersama-sama ada berpengaruh terhadap minat peserta asuransi jiwa bersama bumiputera 1912 cabang curup.

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan yang ingin dicapai penelitian ini adalah:
  - a. Untuk mengetahui bagaimana faktor produk, harga, promosi mempengaruhi minat menjadi peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup

---

<sup>11</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 63-64

- b. Untuk mengetahui seberapa besar faktor produk Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa, dan Mitra Protelui Mandiri, dan faktor mana yang paling dominan mempengaruhi minat menjadi peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup.

2. Adapun manfaat yang di harapkan sebagai berikut:

- a. Bagi Penulis

Penelitian ini sebagai bahan acuan pembelajaran teori maupun praktek dalam tinjauan data secara langsung. Sehingga berguna bagi penulis untuk dapat memahami secara mendalam terkait dengan variable yang diteliti.

- b. Bagi Lembaga Perguruan Tinggi

Penelitian ini diharapkan berguna sebagai referensi dan proses pembelajaran bagi akademik khususnya yang terkait dengan variabel yang diteliti. Hasil penelitian ini akan menambah pembendaharaan skripsi perpustakaan Institusi Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

- c. Bagi Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912

Penelitian ini di harapkan dapat dijadikan sebagai penambah wawasan dan membawa perubahan serta sebagai evaluasi yang dapat meningkatkan minat peserta terhadap asuransi terkhusus Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup.

d. Bagi Masyarakat Umum

Dapat menjadi bahan rujukan serta alternatif yang bersifat membangun dan memberikan wawasan mengenai asuransi jiwa bersama bumi putera 1912.

e. Bagi Dunia Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini di harapkan dapat menambah khasanah kepustakaan maupun bahan literasi dan dapat di manfaatkan sebagai referensi untuk penelitian-penelitian lanjutan yang berkaitan dengan asuransi.

#### **D. Definisi Operasional**

1. Faktor

Faktor adalah sesuatu hal, keadaan peristiwa dan sebagainya yang di perlihatkan, sesuatu yang dicapai.<sup>12</sup> Faktor dapat diartikan sebagai sebuah penyebab atau keadaan Yang menjadi dasar dari peserta asuransi untuk bergabung kedalam asuransi jiwa bersama bumi putera 1912 cabang curup.

2. Minat

Adalah sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang pada apa yang akan mereka lakukan bila diberi kebebasan untuk memilihnya. Apabila mereka melihat sesuatu itu mempunyai arti bagi dirinya, maka mereka akan tertarik terhadap sesuatu itu yang pada akhirnya nanti akan menimbulkan kepuasan bagi dirinya.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.

<sup>13</sup> Nur Kholis, "Hubungan Produk Tabungan dan Pelayanan PT. BPRS SAFIR Bengkulu Cabang Curup Terhadap Minat Pedagang Pasar Atas Untuk Menabung. Skripsi."

### 3. Masyarakat

Masyarakat adalah pergaulan hidup manusia, sehimpunan manusia yang hidup bersama dalam suatu tempat dengan ikatan-ikatan aturan tertentu dengan orang banyak atau halayak ramai.<sup>14</sup>

### 4. Produk Asuransi

Menurut Kotler dan Amstrong, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Atribut produk adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian. Menurut Kotler dan Amstrong, pengembangan produk dan jasa memerlukan pendefinisian manfaat-manfaat yang akan ditawarkan. Manfaat-manfaat tersebut kemudian dikomunikasikan dan disampaikan melalui atribut-atribut produk. Menurut Muhammad, atribut-atribut produk dalam perbankan diantaranya seperti merek, keanekaragaman, desain produk, jaminan, kualitas dan sebagainya.<sup>15</sup>

---

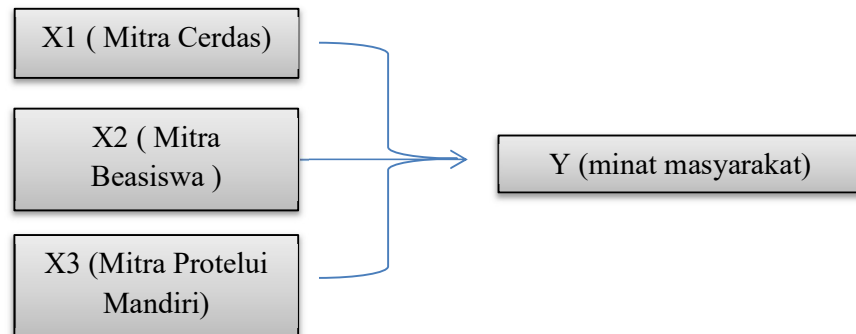
<sup>14</sup> Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.

<sup>15</sup> Dessy Arum, "Pengaruh Produk, Layanan dan Premi Asuransi Mitra Mabur Terhadap Preferensi Nasabah AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Surakarta."

## E. Kerangka Pemikiran

Tabel 1.1

Kerangka Pemikiran



## F. Kajian Kepustakaan

Cukup banyak penelitian yang membahas tentang minat non muslim terhadap produk, strategi pemasaran, dan pemahaman tentang minat masyarakat dapat dijadikan bahan referensi serta bahan bacaan bagi peneliti, diantaranya adalah :

Pertama, jurnal atas nama Winny Rahmawati mahasiswi jurusan Konsentrasi Asuransi Syariah program studi Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul “Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam membeli produk Asuransi Jiwa Syariah (studi pada AJB Bumiputera 1912, cabang margonda)”. Dalam penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan bahwa keempat faktor (variable) yang dapat satu variable yang mempunyai pengaruh kuat diantara variable lainnya. Diantara empat faktor (variable) tersebut antara lain : sosia-ekonomi, produksi,



promosi, dan tarif/premi dengan masing-masing memiliki nilai : sosial-ekonomi(0.111%), produksi (0,562%), promosi (0.707%), dan tarif/premi (0.471%). Satu variable yang memiliki nilai 0.707%. Artinya bahwa factoring yaitu variable promosi merupakan faktor yang mempunyai pengaruh positif terhadap positif terhadap minat nasabah non muslim dalam membeli produk asuransi jiwa pada AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Margonda.<sup>16</sup>

Kedua, jurnal atas nama Sri Handayani mahasiswi program studi Manajemen Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu dengan judul “Analisis swot strategi pemasaran asuransi jiwa bumiputera 1912”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa kekuatan dan kelemahan dalam menghadapi kesempatan dan ancaman dari strategi pemasaran asuransi jiwa AJB Bumiputera 1912 Bengkulu. Sampel dalam penelitian ini adalah asumsi strategi yang efektif memaksimalkan kekuatan dan kesempatan perusahaan dan meminimalisir kelemahan dan ancaman . Metode yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa AJB Bumiputera 1912 Bengkulu strategi yang bisa diterapkan adalah strategi integrasi horizontal, efisiensi biaya serta pemanfaatan teknologi tinggi untuk sistem pembayaran dan sistem pemesanan produk asuransi , semua ini harus diarahkan untuk kepuasan konsumen.<sup>17</sup>

Ketiga, Skripsi atas nama Nisa Ul Hikmah mahasiswi fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul ”

---

<sup>16</sup> Winny Rahmawati, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Dalam Mmembeli Produk Asuransi Jiwa Syariah ( Studi Pada AJB Bumiputera 1912, Cabang Margonda.”

<sup>17</sup> Sri Handayani, “Analisis Swot Strategi Pemesan Asuransi Jiwa Bumi Putera 1912.”

Analisis Tingkat Pemahaman dan Peran Agen Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Asuransi (Studi Kasus Pada AJB Bumi Putera 1912 Syariah Banda Aceh)”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk dapat menguji dan menganalisis tingkat pemahaman dan peran agen dalam meningkatkan minat nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh. Sampel yang diteliti tersebut dipilih dengan menggunakan metode sampel acak sederhana (sampel random sampling).

Pengumpulan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini dilakukan dengan penelitian lapangan (field research). Data yang dipakai adalah data primer, yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian dalam bentuk persepsi responden dengan cara mengedarkan daftar pertanyaan dalam bentuk kuesioner kepada 96 responden. Penelitian ini di olah dengan menggunakan SPSS 20.0 dan Microsoft Excel. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, tingkat pemahaman agen dan peran agen berpengaruh positif terhadap minat nasabah asuransi AJB Bumiputera syariah cabang Banda Aceh. Hal ini ditunjukkan oleh persamaan regresi linear berganda  $Y = 0,194 + 0,550 X_1 + 0,468 X_2$ . Hasil pengujian secara persial menunjukkan bahwa, tingkat pemahaman agen dan peran agen berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah asuransi AJB Bumiputera syariah cabang Banda Aceh. Hasil pengujian secara simultan juga menunjukkan bahwa, variabel tingkat pemahaman agen dan peran agen

berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah asuransi AJB Bumiputera syariah cabang Banda Aceh.<sup>18</sup>

## G. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Analisis multivariate merupakan metode statistik yang memungkinkan kita melakukan penelitian terhadap lebih dari dua variable secara bersamaan. Dengan menggunakan teknik analisis ini maka kita dapat menganalisis pengaruh beberapa variable-variable lainnya dalam waktu yang bersamaan.. Penelitian kuantitatif berdasarkan pada anggapan bahwa realitas adalah tunggal, kongkrit, dan dapat diindra dengan jelas oleh manusia. Karena itu penelitian ini terukur secara rasio dan bebas nilai.<sup>19</sup>

Peneliti menggunakan analisis regresi linear berganda yakni suatu analisis asosiasi yang digunakan secara bersamaan untuk meneliti pengaruh dua atau lebih variable bebas terhadap suatu variable tergantung dengan skala interval. Pada dasarnya teknik analisis ini merupakan kepanjangan dari teknik analisis linear sederhana.<sup>20</sup>

Penelitian kuantitatif merupakan usaha sadar dan sistematis untuk memberikan jawaban terhadap suatu masalah untuk mendapatkan informasi

---

<sup>18</sup> Nisa Ul Hikmah, "Analisis Tingkat Pemahaman dan Peran Agen Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Asuransi (Studi Kasus Pada AJB Bumi Putera 1912 Syariah Banda Aceh)", (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry), h. xv

<sup>19</sup> Hasan Aedy, *Metode Penelitian Teori dan Aplikasi*. hlm 63

<sup>20</sup> "http://www.jonathansarwono.info?mvariat/multivariat.htm."

lebih mendalam dan luas dari suatu fenomena dengan menggunakan tahap-tahap dan pendekatan penelitian kuantitatif.<sup>21</sup>

Dalam pendekatan ini dilakukan untuk menjelaskan fenomena yang terjadi dengan mengumpulkan data berupa angka, kemudian diolah menggunakan SPPSS Versi 16.0.

## 2. Lokasi Penelitian

Lokasi Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup ini terletak di Jl. Jend. Soeprapto No. 3C Talang Rimbo Baru Curup Rejang Lebong, Bengkulu. Peneliti memilih Asuransi jiwa Bersama Bumi Putera 1912 cabang Curup untuk mengetahui pengaruh dari produk mitra cerdas, mitra beasiswa dan mitra protelui mandiri terhadap minat nasabah sebagai pemegang polis asuransi.

Pada tahun 2018 terjadinya masalah pada asuransi yang berdampak pada , kurangnya minat masyarakat untuk bergabung di Asuransi Jiwa Bersama bumi Putera 1912. Tetapi di tahun 2019 tepatnya di Desa Air Meles Bawah jusru banyak yang berminat untuk bergabung pada asuransi.

## 3. Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

---

<sup>21</sup> *Metode Penelitian : Kuantitatif dan Penelitian Gabungan, 1ed, 4*, (Kencana, 2014) hlm 62.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuisisioner, kelompok, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber.<sup>22</sup>

Data primer dalam penelitian ini adalah dari kuisisioner yang diajukan kepada peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah produk asuransi Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa, dan Mitra Protelui, dapat mempengaruhi minat peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup.

Data primer yang penulis dapatkan merupakan hasil penelitian dan pembahasan pada masalah penelitian, sehingga untuk menjawab persoalan pada penelitian ini digunakan data primer berupa wawancara terstruktur. Sedangkan untuk mendapatkan data primer berupa angka, penulis menyebarkan angket kuisisioner kepada peserta yang menjadi peserta asuransi pada tahun 2018-2019.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data-data yang bersumber dari sumber-sumber tertulis yang secara baku terkait dan mendukung dengan penelitian. Dalam penelitian ini sumber tertulis berasal dari buku-buku, jurnal atau penelitian yang terdahulu yang menyangkut dengan pengaruh serta minat para nasabah atau terhadap suatu produk. Dengan kata lain data sekunder juga merupakan data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau

---

<sup>22</sup> Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian*. (Yogyakarta : Pustaka Baru,2014) hlm 73.

dari sumber-sumber lain yang tersedia sebelum penelitian dilakukan. Sumber skunder meliputi komentar, interpretasi, atau pembahasan tentang materi original.<sup>23</sup> Jadi, data sekunder yang dimaksud pada penelitian ini bersumber dari bahan-bahan kepustakaan yang memiliki kaitan dengan masalah penelitian, seperti buku-buku referensi, internet, jurnal, skripsi, tesis dan arsip dokumen yang didapatkan dari Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup.

#### 4. Populasi dan Sampel

##### a. Populasi

Dalam penelitian kuantitatif, populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>24</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi populasi ialah jumlah peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup. Adapun yang menjadi peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup Kecamatan Curup Timur, Desa Air Meles Bawah dengan keseluruhan nasabahnya sebanyak 108 orang. Jadi jumlah keseluruhan populasinya adalah 108 orang.

##### b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan

---

<sup>23</sup> Ulber Silalahi, *Metodologi Penelitian Sosial*.

<sup>24</sup> Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*.

dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul betul representative (mewakili).<sup>25</sup>

Menurut rumus slovin yakni sebuah rumus atau formula untuk menghitung jumlah sampel minimal apabila perilaku dari sebuah populasi tidak diketahui secara pasti. Rumus slovin ini biasa digunakan dalam penelitian survey dimana biasanya jumlah sampel besar sekali, sehingga diperlukan sebuah formula untuk mendapatkan sampel yang sedikit tetapi dapat mewakili keseluruhan populasi.

Berdasarkan jumlah populasi di atas peneliti menggunakan *Simpel Random Sampling* (sampel acak sederhana) yakni teknik penarikan sampel dengan memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk menjadi sampel penelitian, yaitu dengan cara pengambilannya sampelnya menggunakan nomor undian.

yang diambil secara acak dengan presentase 20%. Jadi jumlah populasi penelitian ini sebanyak 108 orang pemegang polis Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup. Selanjutnya diambil sampelnya sebanyak 20%. Dapat dinyatakan sebagai berikut:

Rumus Solvin<sup>26</sup>

$$n = N (1 + N e^2)$$

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, h. 81

<sup>26</sup> Suryani dan Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*, 1 ed., 1. (Jakarta: Kencana, 2015). Hlm 194

Keterangan :

$n$  = Jumlah sampel/jumlah responden

$N$  = Jumlah populasi

$e$  = Presentase kelonggaranketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa di tolerir

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai *sumber*, dan berbagai *cara*. Bila dilihat dari *setting*-nya, data dapat dikumpulkan pada setting alamiah (*natural setting*), pada laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan berbagai responden, pada suatu seminar, diskusi, di jalan dan lain-lain. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan *sumber primer* dan *sumber sekunder*. Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan kuesioner (angket), observasi (pengamatan), dan gabungan ketiganya.

### a. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.<sup>27</sup> Peneliti menyiapkan bentuk pernyataan dengan alternative jawaban, sehingga responden tinggal memilih salah satu jawaban yang telah disediakan, dengan tujuan memperoleh data dan informasi untuk menjawab yang diperlukan sebagai

---

<sup>27</sup> Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*.



data yang sesuai dengan pengaruh produk Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa dan Mitra Protelui Mandiri terhadap minat peserta yang masuk ke Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup.

Angket yang digunakan dalam penelitian ini merupakan angket tertutup yang terdiri dari sejumlah pertanyaan yang dipilih oleh responden, agar angket tersebut dapat diolah dengan rumus uji statistik, maka peneliti menggunakan skor penelitian yang diberikan adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.2**

**Skor angket peserta Asuransi**

No	Alterntif Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju ( SS )	5
2	Setuju ( S )	4
3	Ragu-ragu	3
4	Tidak Setuju ( TS )	2
5	Sangat tidak setuju ( STJ )	1

**Tabel 1.3**

**Skor Angket Pengaruh Produk Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa dan Mitra**

**Protelui Mandiri Terhadap Minat Menjadi Peserta Asuransi**

No	Alernatif Jawaban	Skor
1	Sangat Berminat (SB)	5
2	Berminat (B)	4
3	Cukup Berminat (CB)	3
4	Tidak Berminat (TB)	2
5	Sangat tidak Berminat (STB)	1

Pertanyaan yang peneliti gunakan dari variabel X (produk Mitra Cerdas, Mitra Beasiswa dan Mitra Protelvi Mandiri), sedangkan untuk variabel Y (minat masyarakat), sebanyak pertanyaan dari indikator (minat terhadap produk asuransi. Setelah data didapatkan, maka peneliti mengolah data menggunakan program *software SPSS 16.0*.

Tujuan dari pembuatan kuesioner ini adalah untuk memperoleh informasi yang relevan dengan reliabilitas dan validitas setinggi mungkin serta memperoleh informasi yang relevan dan mampu menjawab rumusan masalah dalam penelitian yang peneliti sampaikan sebelumnya.

## 6. Teknik Analisis Data

### a. Uji Instrumen

#### 1) Uji Validitas

Instrument yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Valid berarti instrument tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.<sup>28</sup> Menurut Riduwan uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau kesahihan suatu alat ukur. Alat ukur yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah.

Adapun alat ukur dalam penelitian ini berupa kuesioner. Suatu instrumen yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi, sebaliknya instrumen yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah. Untuk mengetahui apakah masing-masing variabel dalam penelitian ini telah

---

<sup>28</sup> Riduwan, *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian ( Untuk Mahasiswa S-1, S-2, dan S-3 )*. [Selanjutnya disebut Ridwan Metopen 1].

benar-benar mengukur apa yang ingin diukur dengan menggunakan bantuan SPSS.

## 2) Uji Reliabilitas

Instrument yang reliabel adalah instrument yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.<sup>29</sup> Menurut Ridwan uji reliabilitas dilakukan untuk mendapatkan tingkat ketepatan instrumen yang digunakan.<sup>30</sup> Uji reliabilitas instrumen dilakukan dengan rumus *alpha*. Metode mencari reliabilitas internal yaitu menganalisis reliabilitas alat ukur dari satu kali pengukuran dan dibantu dengan SPSS.

Generalisasi dari signifikansi hubungan secara parsial dan simultan variabel X terhadap variabel Y.

## b. Pendekatan Analisis Data dengan Uji Asumsi Klasik

### 1) Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang digunakan untuk melihat apakah nilai yang residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Jadi uji normalitas bukan untuk dilakukan pada masing-masing variabel tetapi pada nilai residualnya.<sup>31</sup>

### 2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu regresi

---

<sup>29</sup> Sugiono, *Op.Cit.*, h. 121

<sup>30</sup> Ridwan, *Op.Cit.*, h. 74

<sup>31</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam : Pendekatan Kuantitatif*.

linear berganda. Adapun beberapa kriteria mendeteksi multikolinieritas sebagai berikut:<sup>32</sup>

- a) Jika nilai VIF tidak lebih dari 10 dan nilai *toleransi* tidak kurang dari 0,1 maka model tersebut dinyatakan terbebas dari multikolinieritas.
- b) Jika nilai koefisien korelasi antara masing-masing variable independen kurang dari 0.70 maka model tersebut dinyatakan terbebas dari multikolinieritas.
- c) Jika nilai koefisien determinasi, baik nilai  $R^2$  maupun *adjusted*  $R^2$  diatas 0,60 maka diasumsikan model tersebut terkena multikolinieritas.

### 3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk melihat apakah terdapat ketidak samaan varians dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain, model ini memenuhi syarat dimana terdapat persamaan varians dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain atau disebut juga homoskedastisitas atau heteroskedastisitas.<sup>33</sup>

#### c. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis digunakan untuk menguji adanya pengaruh produk terhadap minat masyarakat menjadi peserta asuransi jiwa bersma bumi putera 1912 cabang curup. pengujian dilakukan secara persial dengan menggunakan Uji t dan secara simultan Uji f.

---

<sup>32</sup> *Ibid.*, h. 157

<sup>33</sup> *Ibid.*, h. 158

### 1) Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji T)

Pada pengujian secara ini digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh masing-masing atribut terhadap minat peserta asuransi. Rumus t hitung pada analisis adalah:

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-k-1}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan :

r = koefisien korelasi parsial

k = jumlah variable independen

n = jumlah data atau kasus

### 2) Uji Koefisien Regresi Simultan (Uji F)

Uji F berfungsi untuk menguji apakah populasi dari tempat sampel diambil memiliki korelasi *multiple* (R no) atau apakah terdapat suatu relasi yang signifikan antara variable-variabel independen dengan variable dependen.<sup>34</sup>

Dalam penelitian ini Uji f atau uji simultan digunakan untuk mengetahui apakah variable independen yang berupa produk dalam mengukur minat secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variable dependen.

Kriteria pengujian :

(1)  $H_0$  diterima jika  $F_{hitung} \leq F_{table}$

(2)  $H_0$  ditolak jika  $F_{hitung} \geq F_{table}$

---

<sup>34</sup> Deni Darmawan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*.

F hitung dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$F_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

Keterangan :

$R^2$  = Koefisien determinan

N = Jumlah data atau kasus

K = Jumlah variabel independen

### 3) Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variable dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu, semakin besar  $R^2$  semakin baik hasil untuk model regresi tersebut dan semakin mendekati nol maka variable independen secara keseluruhannya tidak dapat menjelaskan variable dependen.<sup>35</sup>

Untuk menentukan nilai koefisien determinasi dengan nilai *adjusted R Square*. Adapun rumus dari koefisien determinasi adalah:

$$R^2 = (r)^2 \times 100\%$$

Keterangan :

$R^2$  = Koefisien determinasi

R = Koefisien korelasi

---

<sup>35</sup> Muhammad, *Op. Cit.*, h. 158

## H. Sistematika Penulisan

Bab I : Merupakan pendahuluan yang mengurai tentang latar belakang masalah, identifikasi batasan masalah serta hipotesis penelitian, kemudian tujuan penelitian, kegunaan penelitian untuk mengetahui manfaat dalam penelitian, kajian literature, kemudian definisi operasional, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II : Berisikan landasan teori yang terdiri dari minat, faktor-faktor yang mengaruhi minat peserta, asuransi, dan kerangka penelitian.

Bab III : Berisikan tentang gambaran umum Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912, demografi wiyah dan demografi responden, yang terdiri dari tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian dan sumber data, populasi dan sampel, pengumpulan data dan penolaan data, operasional variable penelitian

Bab IV : Analisis data dari penelitian, bab ini memaparkan tentang gambaran umum penelitian, pembahasan hasil analisis data penelitian dan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang disebutkan dalam rumusan masalah.

Bab V : Merupakan bab yang menjelaskan tentang kesimpulan dan saran yang diberikan peneliti terhadap penelitian yang telah dilakukan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Produk**

###### **a. Pengertian Produk**

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan pada pasar baik produk nyata ataupun produk tidak nyata (jasa) sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pasar.

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Suatu produk harus memiliki keunggulan dari produk-produk yang lain. Baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi, dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut.

Produk juga merupakan sarana untuk mencapai sasaran perusahaan, dan sebagai suatu yang ditawarkan pada pasar baik produk nyata maupun tidak nyata (jasa) sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pasar. Jadi intinya produk itu dapat dibeli, dipergunakan, dan dapat memuaskan konsumen. Dasar pemikiran produk.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> M. Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta :PT. Gramedia Pustaka Utama 2006) hlm 129.



- a) Para konsumen membeli produk lebih dari pada sekedar untuk memenuhi kebutuhan.
- b) Para konsumen pada mulanya menaruh perhatian pada mutu produk.
- c) Para konsumen mengetahui tinggi rendahnya mutu maupun perbedaan dalam penampilannya di antara berbagai merk yang bersaing.
- d) Para konsumen menetapkan pilihan diantara berbagai merk yang bersaing dengan pedoman mendapatkan mutu terbaik untuk uang yang mereka belanjakan.
- e) Tugas organisasi ialah tetap menjaga kualitas produk agar semakin baik dan hal ini merupakan kunci untuk uang yang mereka belanjakan.
- f) Tugas organisasi ialah tetap menjaga kualitas produk agar semakin baik.
- g) Konsep produk juga menimbulkan adanya marketing yang memusatkan perhatian berleihan kepada produk dan bukan kepada kebutuhan pasar.

#### b. Klasifikasi Produk

Secara tradisional pemasar mengklasifikasikan produk berdasarkan ciri-cirinya yaitu: daya tahan, wujud, dan penggunaan. Klasifikasi produk biasanya dilakukan berdasarkan beberapa sudut pandang, namun secara umum produk dapat dibagi menjadi dua yaitu:

a. Barang adalah produk yang berwujud fisik sehingga dapat bisa dilihat, disentuh, dirasa, dipegang, disimpan, dan perlakuan fisik lainnya. Ditinjau dari daya tahannya terdapat dua macam barang yaitu:

1) Barang tahan lama (*durable goods*), merupakan barang berwujud yang biasanya tahan lama dengan banyak pemakaian, atau umur ekonomisnya untuk pemakaian normal satu tahun atau lebih.

2) Bahan tidak tahan lama (*non durable goods*), merupakan barang berwujud yang biasanya habis dikonsumsi dalam satu kali pemakaian, atau umur ekonomisnya dalam pemakaian normal kurang dari satu tahun.<sup>37</sup> Berdasarkan kriteria ini Fandy Tjipto mengklasifikasikan produk menjadi:

a) Barang konsumen, merupakan barang yang dikonsumsi untuk kepentingan konsumen akhir dan bukan untuk kepentingan bisnis, barang konsumen dapat dibedakan menjadi:

1) Barang sehari-hari, merupakan barang yang pada umumnya memiliki frekuensi pembelian yang tinggi (sering dibeli), dibutuhkan dalam waktu segera dan memerlukan usaha yang minimum dalam perbandingan dan pembelinya.

---

<sup>37</sup> Marius P Anggipora, *Dasar-dasar Manajemen*, (Jakarta : Raja Grafindo, 1999), hlm. 35-37.

- 2) Barang toko, merupakan barang yang proses pemilihan dan pembeliannya, dibandingkan oleh konsumen diantara berbagai alternatif yang tersedia.
  - 3) Barang khusus, merupakan barang yang mempunyai ciri-ciri atau identifikasi merek yang unik dan karena itulah cukup banyak pembeli bersedia melakukan upaya pembelian yang khusus.
  - 4) Barang yang tidak dicari, merupakan barang yang tidak diketahui oleh konsumen atau jika sudah diketahui oleh konsumen, konsumen belum tertarik untuk membelinya.
- b) Barang industri, merupakan barang yang dikonsumsi oleh industriawan. Barang industri digunakan untuk keperluan selain dikonsumsi langsung. Barang industri dibagi menjadi tiga kelompok.
- 1) Bahan baku dan suku cadang, merupakan barang yang seluruhnya atau sepenuhnya masuk kedalam produk produsen.
  - 2) Barang modal, merupakan barang yang tahan lama yang memberikan kemudahan dalam mengembangkan atau mengelola produk jadi.
  - 3) Perlengkapan dan layanan, merupakan barang yang tidak lama seperti jasa yang memberi kemudahan

dalam mengembangkan atau mengelola keseluruhan produk jadi.<sup>38</sup>

### c. Pengertian Variasi Produk

Variasi produk merupakan keanekaragaman yang ada pada produk yang memiliki perbedaan-perbedaan yang dapat dilihat secara langsung dan dapat dibedakan secara kasat mata. Untuk menciptakan variasi dibutuhkan perbandingan antara satu produk dengan produk lain secara bersamaan, dimana dapat dilihat perbedaan ukuran dari ukuran produk yang kecil hingga ukuran produk yang besar sehingga pengguna dapat membandingkan ukuran yang berbeda dan yang pasti akan mempengaruhi harga jualnya pula.<sup>39</sup>

Menurut Kotler dan Keller Variasi produk juga diartikan sebagai bauran produk yang disebut juga dengan pilihan produk adalah kumpulan semua produk dan barang yang ditawarkan dan dijual oleh penjual tertentu.

Faktor ini memiliki pengertian yang luas, tidak hanya menyangkut jenis produk (*product item*) dan lini produk (*product line*) tetapi juga menyangkut kualitas, desain, bentuk, merk, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian yang harus diperhatikan oleh perusahaan secara seksama terhadap keanekaragaman (variasi) produk yang dihasilkan secara keseluruhan. Artinya dengan semakin bervariasi

---

<sup>38</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 2* (Jakarta : PT. INDEKS 2007) hlm 12.

<sup>39</sup> Ave Veronika Pelaw, *Pengaruh Variasi Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Grosir Sembako Ud.Pelawi (Studi Pada Ud.Pelawi Lau Baleng)*, (Sumatera Utara : Universitas Sumatera Utara 2018) hlm 8.

produk yang dihasilkan, maka perusahaan juga semakin banyak melayani berbagai macam kebutuhan dan keinginan dari berbagai sasaran konsumen yang dituju.<sup>40</sup>

Adapun Indikator variasi produk menurut Utami mengungkapkan bahwa dalam keragaman produk hal-hal yang harus dipertimbangkan meliputi:

a) Variasi merek produk

Variasi merek produk merupakan banyaknya jenis merek produk yang ditawarkan, dapat didefinisikan sebagai presentase permintaan untuk beberapa standart kualitas umum yang memuaskan.

b) Variasi kelengkapan produk

Variasi kelengkapan produk adalah sejumlah kategori barang barang yang berbeda didalam toko atau departement store Toko dengan banyak jenis atau tipe produk barang yang dijual dapat dikatakan mempunyai banyak ragam kategori produk yang ditawarkan.

c) Variasi ukuran produk

Variasi ukuran produk atau keberagaan (*assortmen*) merupakan sejumlah standar kualitas umum dalam kategori toko dengan keberagaman yang luas dapat dikatakan mempunyai kedalaman (*depth*) yang baik.

---

<sup>40</sup> Angipora, Marinus, *Dasar-Dasar Pemasaran*.

d) Variasi kualitas produk

Kualitas produk merupakan standar kualitas umum dalam kategori barang berkaitan dengan kemasan, label, ketahanan suatu produk, jaminan, bagaimana produk dapat memberikan manfaat.<sup>41</sup>

2. Minat

a. Pengertian Minat

Minat (interest) berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.<sup>42</sup> Menurut Meitasari Tjandra minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih, bila mereka melihat bahwa sesuatu akan menguntungkan, mereka merasa berminat.

Ini akan mendapat keputusan. Bila keputusan berkurang, maka minat berkurang. Motif menunjukkan suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang yang menyebabkan orang tersebut mau bertindak melakukan sesuatu.<sup>43</sup> Motivasi adalah “pendorongan” suatu usaha yang disadari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil dan tujuan tertentu.<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> Vidi Yuan Vici, *Pengaruh Harga, Gaya Hidup Dan Variasi Produk Terhadap Minat Beli Masyarakat Pada Pasar Tradisional Petisah Medan (Studi pada calon konsumen dan konsumen pakaian wanita)*, <http://repository.usu.ac.id>, diakses pada .18 juni 2020.

<sup>42</sup> Syah Muhibbin, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*, (Bandung, 2007 : Remaja Rosda Karya), Cet Ke Tigabelas, 136.

<sup>43</sup> Meittasari Tjandra, *Psikologi Anak*, (Surabaya: PT Gelora Aksara Pramat, 1998), 166.

<sup>44</sup> M Purwanto Ngalm, *Psikologi Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007) Cet.Ke Duapuluh Dua, Revisi Kelima, 71.

Menurut H.C. Witherington yang dikutip Suharsimi Arikunto minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, suatu masalah atau situasi yang mengandung kaitan dengan dirinya. “Batasan ini lebih memperjelas pengertian minat tersebut dalam kaitannya dengan perhatian seseorang.

Perhatian adalah pemilihan suatu perasangka diri sekian banyak perasangka yang dapat menimpa mekanisme penerimaan seseorang masalah atau situasi tertentu adalah perangsang yang datang pada mekanisme penerimaan seseorang, karena pada suatu waktu tertentu hanya satu perangsang yang dapat disadari. Maka dari sekian banyak perangsang tersebut harus dipilih salah satu.

Perangsang ini dipilih karena disadari bahwa ia mempunyai sangkut paut dengan seseorang itu.<sup>45</sup> Kesadaran yang menyebabkan timbulnya perhatian itulah yang disebut minat. Berdasarkan pengertian di muka maka unsur minat adalah perhatian, rasa senang, harapan, pengalaman.

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya peserta secara garis besar di kelompokkan menjadi yaitu : (1) dari dalam diri individu masing-masing atau yang bersangkutan, (misalnya : bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan maupun kepribadian), dan (2) berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat. Menurut

---

<sup>45</sup> Shale Abdul Rahman, Wahab Muhib Abdul, *Psikologi Suatu Pengantran Dalam Perspektif Islam (Jakarta : Prenada Media, 2004), 263-264.*

Crow and Crow dikutip dari Abdul Rahman Shaleh dan Abdul Wahab ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat yaitu:

Dorongan dari dalam individu, misal dorongan anak maka akan bersangkutan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, misal terhadap produksi makan dan lain-lain.

- 1) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang mengakibatkan minat untuk melaksanakan suatu aktifitas tertentu.
- 2) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.

b. Faktor yang mempengaruhi minat

Menurut Philip Kotler (produk) adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasaran untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi, yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi, dan gagasan atau buah pikiran. Faktor-faktor yang terkadang dalam suatu produk adalah mutu/kualitas, penampilan, pilihan yang ada, gaya, merek, macam, jaminan, jenis dan pelayanan.<sup>46</sup>

Adapun faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua

---

<sup>46</sup> Sofian Assauri, "Manajemen Pemasaran", (Jakarta: Rajawali Pers, 2015) h. 200.



yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal: umur, bobot, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian) dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat.

Agus Sujanto memperkuat pendapat ini, dengan menyebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat ada 2, yakni faktor internal dan faktor eksternal.<sup>47</sup>

#### 1) Faktor Internal

Adapun faktor yang tergolong dalam faktor internal, yaitu:

- a) Motif adalah keadaan dalam pribadi orang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai tujuan.
- b) Sikap adalah adanya kecenderungan dalam subjek untuk menerima, menolak suatu objek yang berharga baik atau tidak baik.
- c) Permainan adalah merupakan suatu permasalahan tenaga psikis yang tertuju pada suatu subjek semakin intensif perhatiannya.
- d) Pengalaman suatu proses pengenalan lingkungan fisik yang nyata baik dalam dirinya sendiri maupun di luar dirinya dengan menggunakan organ-organ indra.

---

<sup>47</sup> Yayat Suharyat, "Hubungan Antara Sikap, Minat dan Perilaku Manusia", (Bekasi: Jurnal Region, Vol. 01, No. 03, 2009) h. 8.

e) Tanggapan adalah banyaknya yang tinggal dalam ingatan setelah itu melakukan pengamatan. Kalau kita lihat secara jeli, maka akan tampak suatu perbedaan antara pengamatan.

## 2) Faktor Eksternal

Lingkungan bisa juga mempengaruhi minat, karena lingkungan mempunyai peranan yang sangat penting terhadap individu, baik itu lingkungan fisik yang berhubungan dengan benda konkrit maupun lingkungan fisik yang berhubungan dengan jiwa seseorang.

Dengan teknik pengungkapan yang cukup berbeda, Crow and Crow mengungkapkan bahwa ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, antara lain yaitu:

### a) Dorongan dari dalam diri individu

Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain.

b) Motif Sosial

Motif sosial ini dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan sesuatu aktivitas tertentu. Misalnya minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat, karena biasanya yang memiliki ilmu pengetahuan cukup luas (orang pandai) mendapat kedudukan tinggi dan terpandang dalam masyarakat.

c) Faktor Emosional

Minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut. Sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut. Jadi minat merupakan suatu kecenderungan yang menetap dalam hati untuk selalu mengingat sesuatu atau mengerjakan sesuatu secara terus menerus tanpa merasa terbebani untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan dengan disertai perasaan senang. Adapun indikatornya yaitu: perasaan senang, partisipasi, perhatian, keaktifan, dan mentaati peraturan atau aturan main yang terkait dengan subjek.

d) Faktor Keluarga

Keluarga memang mempunyai peran penting, sebab keluarga adalah sekolah pertama bagi seseorang. Dalam keluargalah dapat membina kebiasaan, cara berfikir dan cita-cita yang mendasari kepribadiannya. Peran keluarga terhadap seseorang investor yakni bisa menjadi tempat pemberi nasihat dan pengambil keputusan dalam berinvestasi.

e) Teman Pergaulan

Lingkungan pergaulan yang dimiliki seseorang mampu menumbuhkan minat serta pilihan seseorang. Bahkan terkadang teman sepergaulan mempunyai pengaruh yang lebih besar dalam menanamkan minat atau pilihan dalam menghadapi cita-cita untuk masa depan. Bagi seorang investor, mungkin ia mengenal berinvestasi pada awalnya dari teman sepergaulannya. Tidak jarang pula minat berinvestasi timbul karena ikut-ikutan teman sepergaulannya.

f) Kondisi Pekerjaan

Tempat kerja yang memiliki suasana yang menyenangkan dengan didukung oleh kerjasama yang profesional, saling membantu yang dapat meningkatkan produksi, sehingga dengan adanya dukungan seperti itu bisa menambah motivasi dan wawasan yang luas untuk berinvestasi secara tepat.

### 3. Minat Masyarakat

#### a. Pengertian Minat Masyarakat

Minat adalah kecenderungan yang gigih untuk memperhatikan, mengakhiri, menikmati, beberapa inti kegiatan tersebut. Didalam kamus Besar Bahasa Indonesia. Minat diartikan sebagai kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan.<sup>48</sup>

Minat merupakan ketertarikan terhadap sesuatu yang muncul, yang mana hal ini juga sesuai pada teori perilaku konsumen yang berarti suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang atau jasa termasuk didalamnya suatu proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.<sup>49</sup> Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi.

*Laster* dan *Alice Crowmenekankan* betapa pentingnya minat untuk mencapai sukses dalam hidup seseorang dan dalam segala hal. Minat merupakan dasar bagi tugas hidup jika ingin mencapai tujuan-tujuan yang diharapkan, minat dalam pekerjaan, minat dalam studi atau dalam kegiatan hiburan adalah perlu untuk sukses sejati dalam hasilnya.<sup>50</sup>

Menurut *C. P. Chaplins*, minat atau perhatian (*interst*) memiliki arti:<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> Meity Takdir Qadratillah dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Untuk Pelajar*.

<sup>49</sup> Danang Suntoyo, *Teori, Kuesioner, dan Analisis Data Untuk Pemasaran dan Prilaku Konsumen*.

<sup>50</sup> The Liang Gie, *Cara Belajar Yang Efektif*.

<sup>51</sup> Harun Iskandar, *Tumbuhkan Minat Kembangkan Minat, (t.t, ST book, 2010) hlm 129*.

- a. Satu sikap yang berlangsung terus-menerus yang memutuskan perhatian seseorang, sehingga membuat dirinya jadi selektif terhadap obyek niatnya.
- b. Perasaan yang menyatakan bahwa satu aktifitas, pekerjaan, atau obyek itu berharga atau berarti bagi individu.
- c. Suatu keadaan motifasi, menuntun tingkah laku menuju satu arah (sasaran) tertentu.

Minat atau bakat sudah ada dan dapat timbul dari dalam dari seseorang, artinya ketertarikan pada suatu bidang suatu tertanam dalam dirinya.<sup>52</sup> Minat juga dapat tumbuh setelah dipelajari dari berbagai cara, namun seseorang yang memiliki minat dari dalam atau baka dari keturunan akan lebih mudah dan lebih cepa beadaptasi dalam mengembangkannya.

Sikis yang dimiliki oleh seseorang yang menimbulkan rasa suka atau tertarik terhadap sesuatu yang mempengaruhi tindakan orang tersebut.<sup>53</sup> Minat mempunyai hubungan erat dengan dorongan dalam diri individu yang kemudian menimbulkan keinginan untuk beradaptasi terhadap apa yang diminatinya. Seseorang yang bermanfaat pada suatu obyek maka dia akan cenderung merasa senang apabila berkecimpung didalam obyek tersebut. Perhatian yang diberikan tersebut dapat diwujudkan dengan rasa ingin tahu dan mempelajarinya.

---

<sup>52</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta ; PT RajaGrafindo Persada, 2007) hlm 38.

<sup>53</sup> Fuad Lukman, *Minat Beli*, <http://kaninkuning.blogspot.co.2013/12/miat-beli.html>. Diakses. 20-08-2020 jam 23;15.

Minat beli merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan, bahwa minat itu terjadi dari perhatian yang tidak hanya berlangsung sekali dari obyek yang dianggap menarik atau berharga bagi dirinya. Dengan kata lain, bahwa kecenderungan untuk menyelidiki dan manipulasi yang dilakukan oleh seseorang lama-lama akan timbulah minat.

## **B. Kajian Penelitian Terdahulu**

Dalam studi literatur ini, penulis mencantumkan beberapa penelitian yang dilakukan oleh pihak lain sebagai bahan rujukan dalam mengembangkan materi yang ada dalam penelitian yang telah dibuat, yaitu:

Pertama, jurnal atas nama Winny Rahmawati mahasiswi jurusan Konsentrasi Asuransi Syariah program studi Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul “Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam membeli produk Asuransi Jiwa Syariah (studi pada AJB Bumiputera 1912, cabang margonda)”. Dalam penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan bahwa keempat faktor (variable) yang dapat satu variable yang mempunyai pengaruh kuat diantara variable lainnya. Diantara empat faktor (variable) tersebut antara lain : sosia-ekonomi, produksi, promosi, dan tarif/premi dengan masing-masing memiliki nilai : sosial-ekonomi(0.111%), produksi (0,562%), promosi (0.707%),

dan tarif/premi (0.471%). Satu variable yang memiliki nilai 0.707%. Artinya bahwa factoring yaitu variable promosi merupakan faktor yang mempunyai pengaruh positif terhadap positif terhadap minat nasabah non muslim dalam membeli produk asuransi jiwa pada AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Margonda.<sup>54</sup>

Kedua, jurnal atas nama Sri Handayani mahasiswi program studi Manajemen Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu dengan judul “Analisis swot strategi pemasaran asuransi jiwa bumiputera 1912”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa kekuatan dan kelemahan dalam menghadapi kesempatan dan ancaman dari strategi pemasaran asuransi jiwa AJB Bumiputera 1912 Bengkulu. Sampel dalam penelitian ini adalah asumsi strategi yang efektif memaksimalkan kekuatan dan kesempatan perusahaan dan meminimalisir kelemahan dan ancaman . Metode yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa AJB Bumiputera 1912 Bengkulu strategi yang bisa diterapkan adalah strategi integrasi horizontal, efisiensi biaya serta pemanfaatan teknologi tinggi untuk sistem pembayaran dan sistem pemesanan produk asuransi , semua ini harus diarahkan untuk kepuasan konsumen.<sup>55</sup>

Ketiga, Skripsi atas nama Nisa Ul Hikmah mahasiswi fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul ”Analisis Tingkat Pemahaman dan Peran Agen Dalam Meningkatkan Minat

---

<sup>54</sup> Winny Rahmawati, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Dalam Membeli Produk Asuransi Jiwa Syariah ( Studi Pada AJB Bumiputera 1912, Cabang Margonda, 2015.”

<sup>55</sup> Sri Handayani, “Analisis Swot Strategi Pemesan Asuransi Jiwa Bumi Putera 1912.”



Nasabah Asuransi (Studi Kasus Pada AJB Bumi Putera 1912 Syariah Banda Aceh)”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk dapat menguji dan menganalisis tingkat pemahaman dan peran agen dalam meningkatkan minat nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh. Sampel yang diteliti tersebut dipilih dengan menggunakan metode sampel acak sederhana (sampel random sampling).

Pengumpulan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini dilakukan dengan penelitian lapangan (*field research*). Data yang dipakai adalah data primer, yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian dalam bentuk persepsi responden dengan cara mengedarkan daftar pertanyaan dalam bentuk kuesioner kepada 96 responden. Penelitian ini di olah dengan menggunakan SPSS 20.0 dan Microsoft Excel. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, tingkat pemahaman agen dan peran agen berpengaruh positif terhadap minat nasabah asuransi AJB Bumiputera syariah cabang Banda Aceh. Hal ini ditunjukkan oleh persamaan regresi linear berganda  $Y = 0,194 + 0,550 X_1 + 0,468 X_2$ . Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa, tingkat pemahaman agen dan peran agen berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah asuransi AJB Bumiputera syariah cabang Banda Aceh. Hasil pengujian secara simultan juga menunjukkan bahwa, variabel tingkat pemahaman agen dan peran agen berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah asuransi AJB Bumiputera Syariah Cabang Banda Aceh.<sup>56</sup>

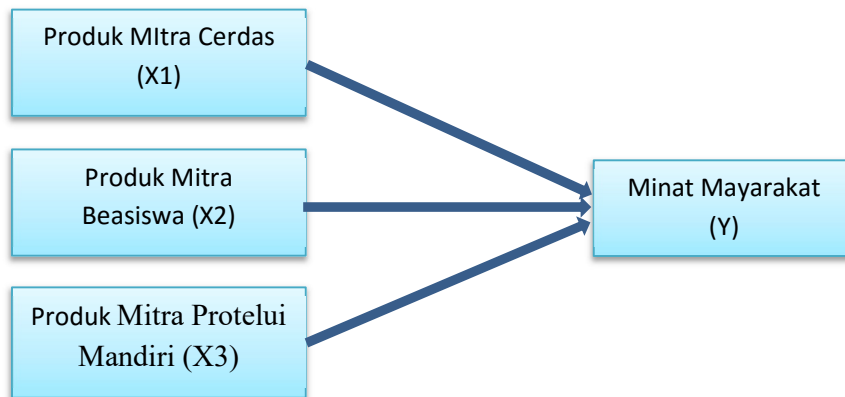
### C. Kerangka Pikiran

Dalam penelitian ini, yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 (Cabang Curup) secara garis besar kerangka pemikiran ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Hubungan variable yang terdapat pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Gambar 2.1**

#### **Kerangka Pikir**



## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Keadaan Umum**

Lokasi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Kantor Cabang Curup terletak di Jl. Jend. Soeprapto No. 3 C Talang Rimbo Baru Curup Rejang Lebong, Bengkulu. Dimana lokasi ini dipilih dan dipertimbangkan sebagai berikut:

- a. Mudah dijangkau oleh masyarakat kecamatan Curup Tengah dan sekitarnya karena satu-satunya asuransi yang berada disana.
- b. Terletak di daerah yang strategis karena letak kantor AJB Bumiputera Cabang Curup berdekatan malahan berada dilingkungan Kota.

Sehingga dengan hal tersebut AJB Bumiputera Cabang Curup diharapkan mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pihak yang membutuhkannya dan mampu meningkatkan kualitas jasa asuransi serta mampu mengembangkan usaha bisnis dan kerjasamanya.

#### **B. Sejarah Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912**

1. Sejarah Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup

Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 pertama kali didirikan 12 juli 1992, dengan nama Kantor Rayon 1912 yang berada di Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu.<sup>57</sup> Pada tahun 1992 sampai dengan tahun 2003 kantor AJB Bumiputera barulah berganti nama menjadi Kantor

---

<sup>57</sup> Erwan Suharja, Wawancara Dengan Bapak Erwin Suharjan (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan/KUAK AJB 1912 Cabang Curup).

Cabang atau yang lebih dikenal dengan Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup.

Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup, sudah berdiri hampir 28 tahun terhitung (Tahun 1992-2020) dan 9 kali berganti kepemimpinan dengan masa jabatan kurang lebih 3 tahun serta lokasi kantor yang juga setiap 3 tahun berpindah-pindah dari gedung satu ke gedung atau lokasinya. Berikut Pimpinan dan lokasi Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup:

- 1) Pertama kalinya dipimpin oleh Andri Wanir sejak tahun (1992-1996), dengan berlokasi di Simpang Lebong.
- 2) Kemudian setelah habis masa jabatan andri wanir kemudian digantikan dengan Bambang mulai (1996-2000), dengan berlokasi di Iskandar Ong.
- 3) Saparwi (2000-2003), di Adirejo kab. Curup Kota
- 4) Zainal, SH ( 2003-2006), Sukawati (lokasi 1)
- 5) M. Yamin S.E ( 2006-2009), Sukawati (lokasi 2)
- 6) Andri Wanir ( 2009-2012 ), Air Putih Baru
- 7) Ahmad ( 2012-2015 ), Air Rambai (lokasi 1)
- 8) Khomar ( 2015-2018 ), Air Rambai (lokasi 2)
- 9) Elly Dikliyanti, SH ( 2018-2020 ) merupakan pimpinan AJB Bumiputera 1912 Cabang Curup yang masih menjabat hingga sekarang, beralamatkan di di Jl. Jend. Soeprapto No. 3 C Talang Rimbo Baru, kab. Curup Tengah

## 2. Sejarah Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912

AJB Bumiputera 1912, pada saat didirikan bernama OLMIJ PGHB. OLMIJ singkatan dari *Onderlinge Levensverzekering Maatschappij*. Sedangkan PGHB singkatan dari Perserikatan Guru-guru Hindia Belanda. Perusahaan asuransi jiwa ini berbentuk usaha bersama (mutual), didirikan oleh tiga orang guru, M. Ng. Dwidjosewojo, MKH Soebroto, dan M. Admidjojo, di Magelang, Jawa Tengah pada 12 Februari 1912.

Didorong oleh semangat nasionalisme untuk meningkatkan kesejahteraan kaum bumiputera, khususnya para guru, Budi Utomo mendirikan PGHB. Semangat nasionalisme itu kemudian melahirkan gagasan yang sangat cemerlang. Hanya empat tahun setelah kelahiran Budi Utomo, M. Ng. Dwidjosewojo – Guru Bahasa Jawa di Sekolah Guru, Yogyakarta, yang juga Sekretaris I Budi Utomo, - mencetuskan gagasan mendirikan sebuah perusahaan asuransi jiwa nasional yang pertama, berbentuk Usaha Bersama.

Jadi, jelaslah AJB Bumiputera 1912 adalah alat perjuangan di tengah kebangkitan bangsa Indonesia untuk mewujudkan kesejahteraan kaum pribumi atau bumiputera melalui usaha asuransi jiwa.

Dwidjosewojo semula hanya berpikir, bagaimana meningkatkan kesejahteraan para guru, termasuk untuk keluarganya, yang saat itu gajinya paling rendah dibanding pegawai pemerintah lainnya. Ia memikirkan nasib rekan-rekannya itu. Di benaknya, timbul pemikiran, “Apa yang terjadi, seandainya seorang guru terkena musibah, misalnya meninggal dunia dalam

usia dini. Keluarganya pasti akan menanggung beban ekonomi yang sangat berat.”

Di tengah keprihatinannya terhadap nasib para guru, pada tahun 1910, Dwidjosewojo—yang juga tokoh terpandang di Yogyakarta—menerima sebuah verslag (laporan) dari direksi perusahaan asuransi jiwa milik Belanda, NILLMIJ (*Nederlandsch Indische Levensverzekering en Liffrente Maatschappij*).

Ketika mempelajari laporan itulah, ia memperoleh ilham untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa serupa, yang khusus dikelola kaum pribumi. Ia berharap, perusahaan asuransi itu kelak akan mampu membuka jalan bagi peningkatan kesejahteraan dan terciptanya masa depan yang lebih baik lagi bagi bangsa Indonesia.

Dibenak Dwidjosewojo waktu itu, niatnya adalah mendirikan perusahaan asuransi jiwa tanpa perlu mengumpulkan modal lebih dulu. Ia berasumsi, modal usaha tersebut bisa dikumpulkan dari premi orang-orang yang masuk asuransi pada tiga tahun pertama. Pada masa itu, perusahaan tidak menanggung risiko. Apabila ada anggota yang meninggal dunia perusahaan hanya membayarkan sejumlah premi yang telah disetorkan.

Gagasan yang bisa dianggap sangat maju, pada waktu itu, diusulkan oleh M. Ng. Dwidjosewojo di depan peserta Kongres Budi Utomo, pada 1910, dan diterima secara bulat. Namun, setelah ditunggu-tunggu, ternyata gagasan itu belum dapat terwujud, karena pengurus Budi Utomo tidak menindaklanjutinya.

Dua tahun kemudian, ketika PGHB (Pekerikatan Guru-guru Hindia Belanda) mengadakan kongres pertama pada 12 februari 1912, di Magelang, Dwidjoswojo, sebagai pejuang yang sangat memahami kehidupan para guru, melemparkan kembali gagasannya untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa itu. Peserta kongres pun menyambut positif dan menerima secara bulat gagasan itu.

Kongres PGHB tersebut langsung membentuk perusahaan asuransi jiwa itu dengan badan usaha *Onderlinge* (mutual). Sehingga, terbentuklah perusahaan asuransi jiwa yang khusus diperuntukan bagi guru-guru Hindia Belanda. Nama perusahaan itu menjadi *Onderlinge Levensverzekering Maatschappij* PGHB atau disingkat O.L Mij. PGHB.

Perusahaan yang dibentuk oleh para guru itu, pengurusnya pertama kali hanya terdiri dari tiga orang, juga pengurus PGHB. Mereka adalah M. Ng. Dwidjosewojo (Presiden komisaris), M.K.H Soebroto (Direktur), dan M. Adimidjojo (Bendahara). Ketiga orang itulah yang kemudian dikenal sebagai pendiri perusahaan. Ketika didirikan, anggotanya, saat itu terdaftar 5 orang termasuk tiga orang pengurusnya.

Satu hal yang menarik adalah bentuk usaha yang dipilih pada saat itu. Bentuk badan usahanya, adalah *onderlinge* atau mutual—yang dalam Bahasa Indonesia diartikan Usaha Bersama—untuk perusahaan asuransi tersebut. Mengapa saat itu, tidak dipilih bentuk usaha lain, misalnya perseroan terbatas (PT), atau koperasi, memang ada alasan tersendiri. Salah satu pertimbangannya, dengan bentuk *onderlinge*, perusahaan itu dapat didirikan

tanpa harus menyediakan modal terlebih dahulu. Apalagi, saat itu, belum ada undang-undang yang mengatur perasuransian, khususnya asuransi jiwa. Semua kegiatan usaha dimasa itu diatur oleh Kitab Undang-undang Hukum Dagang dan Kitab Undang-undang Hukum Perdata, yang dibuat pada pertengahan abad 19.

Perjalanan O.L Mij PGHB ternyata tidak semulus seperti yang dibayangkan semula. Setelah setahun berjalan, beberapa kendala tampak menghadang, terutama dalam pengembangan usahanya. Disamping kekurangan tenaga ahli di bidang perasuransia, perusahaan itu juga dihadapkan pada kesulitan dana, baik biaya untuk pengeloaaan administrasi maupun untuk promosi.

Untuk itu, para pengurus terpaksa mengupayakan bantuan dari pemerintah Hindia Belanda. Permintaan bantuan tersebut kemudian disetujui oleh Pemerintahan hindia Belanda. Pada 1913, Pengurus O.L Mij PGHB menerima subsidi 300 Gulden. Karena pemberian bantuan itu disertai perjanjian yang mengikat –misalnya O.L Mij PGHB hanya boleh menerima pegawai negeri dan swapraja, serta tidak boleh menerima pegawai swasta– maka bantuan tersebut akhirnya tidak diteruskan, pada 1923.

Perkembangan selanjutnya, perusahaan asuransi jiwa itu ternyata dibutuhkan oleh masyarakat umum. Oleh karena itu, pengurus O.L Mij PGHB lalu melakukan konsolidasi organisasi. Perusahaan yang semula



hanya menerima anggota dari para guru, kemudian jangkauannya diperluas, menerima anggota dari masyarakat umum.

Akibat perluasan itu, para pengurus sepakat mengubah nama perusahaan. Berdasarkan rapat anggota/Pemegang Plis di Semarang, November 1914, nama O.L Mij PGHB diubah menjadi O. L Mij. Boemi Poetra. Selanjutnya, perusahaan itu dikenal dengan nama Asuransi Jiwa bersama (AJB) Bumiputera 1912, atau orang suka menyebut 'Bumiputera' saja.

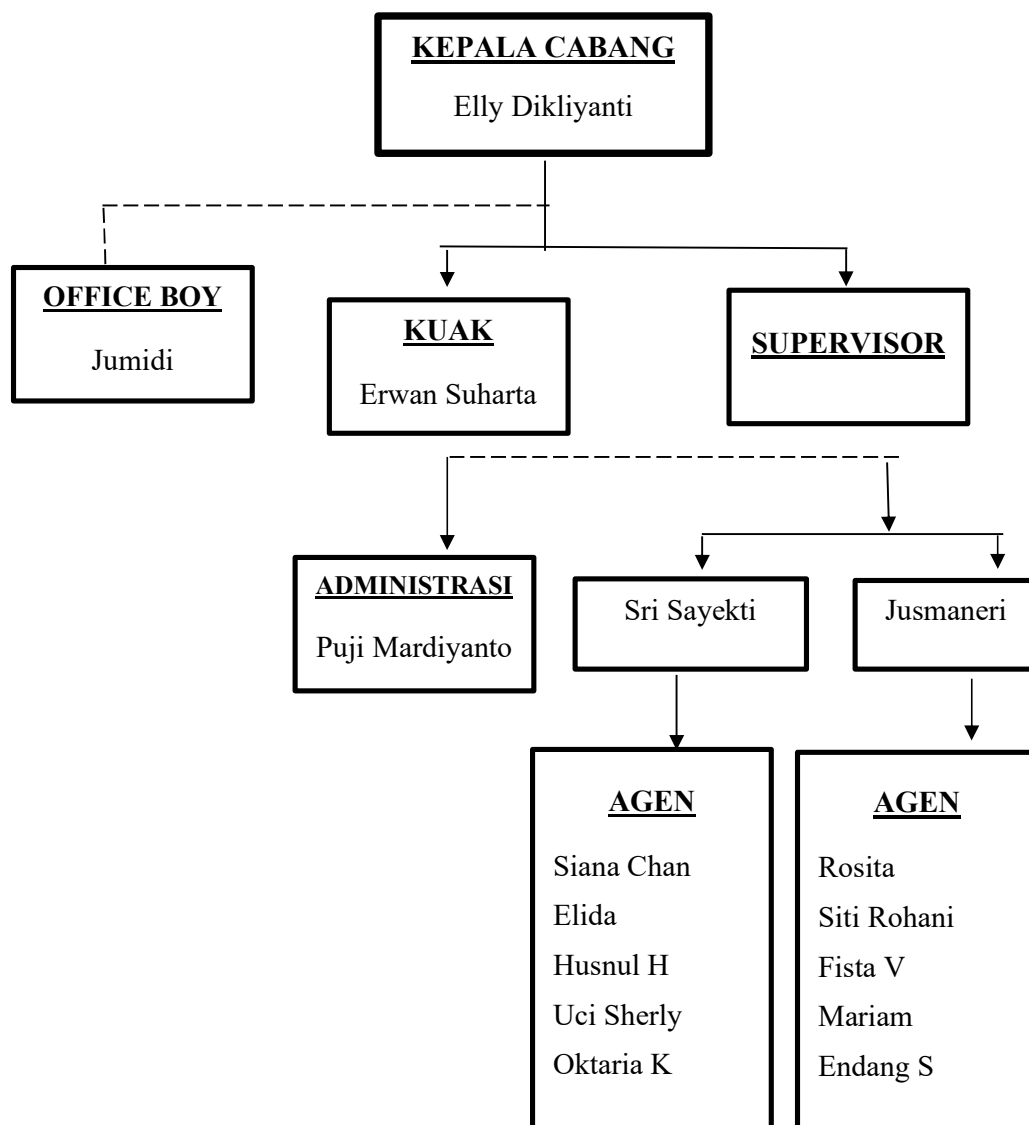
Singkatnya, dimulai hanya dengan mengandalkan keprihatinan, semangat, solidaritas, dan pengabdian bersama untuk bangsa, Bumiputera terus melangkah, mengajak masyarakat Indonesia membangun keluarga sejahtera melalui usaha asuransi jiwa. Itu berarti, Bumiputera memang merupakan bagian tak terpisahkan dari perjuangan Bangsa Indonesia.

Perusahaan ini, didirikan tanpa modal uang, tetapi modalnya adalah kumpulan orang-orang yang memiliki tujuan sama, yaitu berjuang untuk memperbaiki nasib bangsanya. Modalnya adalah idealisme yakni itikad baik untuk mewujudkan kesejahteraan kaum bumiputera (bangsa Indonesia).

### 3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan salah satu unsur dalam perusahaan yang memiliki peran dalam alokasi tugas setiap sumber daya manusia sehingga dapat memberikan kinerja yang baik dalam perusahaan atau instansi.

Struktur dan bentuk organisasi menjelaskan alokasi tugas dan tanggung jawab antara pegawai atau karyawan dengan perusahaan. Bentuk dan struktur organisasi biasanya adalah bentuk fungsional, divisi berdasarkan produk, geografis, organisasi matriks, dan beberapa pengaturan kerja. Dalam menjalankan kegiatannya AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang (KC) Curup memiliki struktur organisasi sebagai berikut<sup>58</sup> :



<sup>58</sup> Erwan Suharja.

Struktur Organisasi pada Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Curup pada umumnya terbagi menjadi dua bagian utama yaitu dinas dalam dan dinas luar, dibangunnya dua bagian pekerjaan dengan maksud agar semua jenis pekerjaan diambil alih oleh masing-masing karyawan yang handal dan lebih berfokus pada pekerjaan yang sesuai dengan bidang keahlian masing-masing. Seperti halnya dinas dalam yang hanya berfokus pada kegiatan didalam internal kantor saja, dan dinas luar hanya berfokus pada penanganan nasabah dilapangan, ataupun hal-hal yang menyangkut tentang segala urusan diluar internal kantor.

Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Curup memiliki beberapa bagian bidang pekerjaan. Berikut adalah bagian bidang pekerjaan beserta tugas dan fungsinya:

a. Kepala Cabang

Adapun Tugas Agen direktur adalah sebagai berikut:

- 1) Memimpin pelaksanaan pekerjaan cabang sebagaimana digariskan direksi perusahaan, dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
- 2) Mengajukan usul kepada direksi mengenai keperluan penambahan pegawai dan lain-lain hal yang berhubungan dengan usaha memajukan perusahaan, maupun kesulitan yang dihadapi.
- 3) Menyampaikan laporan-laporan bulanan kepada direksi perusahaan mengenai pelaksanaan kegiatan usaha cabang.

- 4) Bertindak atas nama perusahaan untuk cabang yang dipimpinnya dalam urusan dengan pihak ketiga, sesuai dengan wewenang yang diberikan direksi perusahaan.
- 5) Menyusun rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
- 6) Memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
- 7) Membina dan memotivasi bawahan dalam rangka peningkatan produktifitas dan pengembangan karir bawahan.
- 8) Memantau dan mengendalikan kegiatan bawahan.

b. Supervisor

Supervisor merupakan pihak koordinator yang meneruskan kebijakan Kepala Cabang kepada para Agen untuk dikerjakan.

Adapun tugas seorang Supervisor adalah sebagai berikut:

- 1) Mendidik kader-kader agen baru yang ingin berkarir di perusahaan.
- 2) Membimbing serta memberi contoh cara menangani beberapa permasalahan yang biasa terjadi saat agen turun ke lapangan menjari calon-calon nasabah baru.
- 3) Mengadakan *briefing* dengan agen setiap hari kerja untuk memberikan *planning* kerja serta mengorganisir agen secara langsung.

- 4) Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan baru kepada agen tentang bagaimana membedakan calon prospek yang potensial dan bukan potensial.
- 5) Mengontrol kinerja para agen untuk penilaian dan pendataan terhadap para agen yang berprestasi untuk dinaikan jabatan menjadi Supervisor.
- 6) Membuat laporan harian, mingguan, bulanan dan tahunan mesti dilaporkan kepada kepala cabang.
- 7) Memenuhi target pencapaian yang diberikan perusahaan bersama dengan para agen.

c. Agen

Wakil Asuransi merupakan perantara dari perusahaan untuk memasarkan produk dan merupakan pihak yang langsung terjun ditengah masyarakat dengan mengatasnamakan perusahaan. Adapun yang menjadi tugas seorang Wakil Asuransi adalah sebagai berikut:

- 1) Hadir pada setiap hari kerja mulai senin sampai jum'at.
- 2) Mendengarkan arahan dan program kerja yang disampaikan oleh Supervisor.
- 3) Menyampaikan segala permasalahan yang terdapat dilapangan pada saat *briefing* pagi bersama Supervisor.
- 4) Memenuhi segala bentuk *planning* harian yang disampaikan Supervisor kepada seluruh agen.

5) Melaporkan seluruh agenda harian yang telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari pada Supervisor.

d. Kepala Unit Administrasi Keuangan KUAK

1) Menyelenggarakan sistem pembukuan dan pengawasan keuangan.

2) Menyelenggarakan dan mengatur anggaran yang berkaitan dengan pengeluaran dan penerimaan kas.

3) Memberikan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

4) Melakukan analisa keuangan serta melaporkan data-data keuangan perusahaan kepada kepala cabang.

5) Memberikan saran-saran penyempurnaan sistem operasi, tata kerja, dan analisa dibidang asuransi kepada kepala cabang. Kepala unit Administrasi dan Keuangan bertanggung jawab kepada Kepala Cabang .

e. Pegawai Administrasi

Adapun Tugas Agen direktur adalah sebagai berikut:

1) Menyusun rencana dan melaksanakan jadwal kerja harian, yang ditetapkan oleh pemimpin operasional

2) Melaporkan aktivitas kerja dalam bentuk laporan lisan dan tulisan kepada pemimpin.

3) Mencetak kwitansi Premi dan Ajpol setiap awal bulan, mensuplay liwf Premi dan Ajpol ,kepala agen neugatif.

- 4) Menyusun segala di tagihan.
- 5) Menyusun rencana penagihan.
- 6) Menyusun penagihan asuransi pinjaman polis, mengecek kwitansi premi dan ajpol terhadap bagian pengutip ,secara mingguan.
- 7) Mencatat hasil kegiatan harian.
- 8) Membuat laporan kegiatan/mencatat dan melaporkan penggunaan blangko.
- 9) Membuat laporan tertulis hasil kegiatan pengutipan.
- 10) Mengarsip laporan produksi.

f. Office Boy

Office Boy bertugas dalam membantu kepala cabang dan KUAK serta administrasi untuk menjalankan fungsi kebersihan kantor serta perintah lainnya. Adapun rincian kerja Office Boy adalah sebagai berikut:

- 1) Masuk kantor paling telat pukul 07:15 WIB.
- 2) Membersihkan dan merapikan ruang kerja, ruang tamu, ruang rapat, dapur dan kamar mandi.
- 3) Membantu kelancaran tugas pegawai.
- 4) Membantu karyawan dalam fotocopy dan jilid.
- 5) Menyiapkan minum karyawan dan tamu kantor.

#### 4. Kegiatan Pokok Instansi

Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera hadir untuk memberi solusi atas kerugian *finansial* yang diakibatkan oleh terjadinya sebuah risiko atau ketidakpastian, banyak orang berfikir bahwa asuransi berfungsi sebagai pengganti nyawa seseorang, sebenarnya yang dilindungi asuransi adalah pendapatan seseorang atau keluarga anda. Untuk menarik nasabah agar mau bergabung pada Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 cabang Curup, Bumiputera menawarkan berbagai macam produk. Berikut ini adalah produk-produk yang ditawarkan AJB Bumiputera Cabang curup:

##### a. Penghimpunan dana

Ada 5 produk asuransi yang di tawarkan AJB Bumiputera 1912 cabang curup yaitu sebagai berikut:

##### 1) Mitra Cerdas ( A6 : 58 )

Mitra Cerdas AJB Bumiputera 1912 merupakan program asuransi pendidikan dalam mata uang rupiah yang nilainya akan bertambah ketika kebutuhan biaya pendidikan anak anda akan bertambah. Program ini menyediakan dana pendidikan terkait dengan investasi, sehingga dana yang dirancang untuk biaya pendidikan akan meningkat sejalan dengan hasil investasi.

##### a) Manfaat produk asuransi mitra cerdas



- [1] Dana Kelangsungan Belajar (DKB) yang dibayar secara bertahap sesuai dengan tingkat usia anak, baik tertanggung masih hidup atau sudah meninggal dunia.
  - [2] Jaminan perolehan hasil investasi di garansi 4,5% pertahun dari akumulasi premi tabungan.
  - [3] Tambahan hasil investasi jika dana investasi yang diperoleh AJB Bumiputera 1912 melebihi hasil investasi yang dijamin pada poin 2.
  - [4] Santunan kematian 100% dari uang pertanggungan.
  - [5] Bebas premi bagi polis untuk tertanggung yang meninggal dunia.
  - [6] Pengembangan investasi sebagaimana dinyatakan pada butir 2 dan 3 untuk DKB, yang tidak diambil pada saat jatuh tempo.
  - [7] Jika pemegang polis menghendaki, setelah tertanggung meninggal dunia, polis dapat diakhiri dengan penarikan Dana Kelangsungan Belajar (DKB) secara sekaligus.
- b) Ketentuan medis
- [1] Mitra cerdas dapat anda peroleh dengan pemeriksaan dokter (medis), atau tanpa pemeriksaan

dokter (non-medis), dengan mengacu pada ketentuan AJB Bumiputera 1912 yang berlaku.

[2] Batas maksimum uang pertanggungan asuransi tanpa pemeriksaan dokter (non-medis) sebesar Rp. 350.000.000,- (tiga ratus lima puluh juta rupiah).

[3] Masa observasi untuk pertanggungan tanpa pemeriksaan dokter (non-medis) dikenakan 2 tahun, sehingga santunan yang dibayar, batas minimum klaim pertanggungan (UP) asuransi berupa pemeriksaan dokter (Non-Medikal):

(a) Meninggal pada tahun I, dibayar santunan sebesar 60% nilai pertanggungan.

(b) Meninggal pada tahun II, dibayarkan santunan sebesar 80% nilai pertanggungan.

(c) Meninggal pada tahun III dan seterusnya, dibayar santunan sebesar 100% nilai pertanggungan.

## 2) Mitra beasiswa (MB)

Mitra beasiswa merupakan program kemitraan beasiswa AJB Bumiputera yang menjamin pembiayaan pendidikan anak dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, terlepas dari perubahan kondisi keuangan.

a) Manfaat produk asuransi Mitra Beasiswa (MB)

- b) Dana Kelangsungan Belajar (DKB) yang dibayarkan secara bertahap sesuai usia anak, baik tertanggung masih hidup maupun meninggal dunia.
  - c) Dana beasiswa anak, dibayarkan pada saat periode asuransi berakhir, baik tertanggung masih hidup maupun meninggal dunia.
  - d) Santunan meninggal dunia sebesar 100% dari uang pertanggungan.
  - e) Bebas premi bagi polis yang tertanggungnya meninggal dunia.
  - f) Pengembalian premium deposit bagi polis saat tertanggung meninggal dunia jika premi dibayarkan secara sekaligus setelah jumlah premi jatuh tempo diperhitungkan.
  - g) Hak untuk mendapatkan Reversionary Bonus, baik pada saat klaim meninggal dunia, penebusan polis, atau habis kontrak dengan catatan polis (aktif).
- 3) Ketentuan medis
- a) Produk ini dapat dimiliki dengan menjalani pemeriksaan medis, atau tanpa pemeriksaan medis dengan mengacu pada ketentuan underwriting yang ditetapkan oleh AJB Bumiputera 1912.

b) Jangka waktu observasi untuk pertanggungan tanpa pemeriksaan medis (non medis) adalah 2 tahun, sehingga santunan yang dibayarkan sebagai berikut:

[1] Meninggal dunia dalam tahun I (pertama),  
mendapatkan santunan sebesar 60% dari uang pertanggungan.

[2] Meninggal dunia dalam tahun II (kedua),  
mendapatkan santunan sebesar 80% uang pertanggungan.

[3] Meninggal dunia dalam tahun III (ketiga),  
mendapatkan santunan sebesar 100% uang pertanggungan.

#### 4) Mitra Permata (MP)

Mitra permata dirancang untuk menyediakan perlindungan manfaat tabungan bagi tertanggung dan keluarga. Dan program mitra permata adalah sebuah program asuransi, dirancang untuk menawarkan fleksibilitas, dalam hal keleluasaan pembayaran premi, memilih besar jumlah uang pertanggungan asuransi mengambil dan menambah nilai tabungan.

a) Manfaat produk asuransi mitra permata (mp)

- b) Jaminan pengembalian akumulasi dana tabungan diakhir periode asuransi atau pada saat tertanggung meninggal dunia.
- c) Pengembangan investasi atas akumulasi dana tabungan dengan jaminan hasil investasi minimum sebesar 4,5% pertahun.
- d) Tambahan hasil investasi bersih dengan pembagian 70:30 (pemegang polis : AJB Buniputera 1912) jika dana investasi yang diperoleh AJB Bumiputera 1912 melampaui hasil investasi yang dijamin pada poin nomor 2.
- e) Fleksibilitas dalam menetapkan uang pertanggungan meninggal pada saat mengawali perjanjian asuransi.
- f) Fleksibilitas dalam penambahan premi, maksimal 1 tahun sebelum berakhirnya masa kontrak polis.
- g) Flesibilitas pengambilan sebagian dari akumulasi dana tabungan (maksimal 50% dari akumulasi dana, 3 kali dalam setahun dengan jarak minimal 3 bulan), setelah polis berusia selama 3 tahun.
- h) Santunan meninggal dunia sebesar 100 % uang pertanggungan (jika premi asuransi dibayar tanpa tambahan resiko A\*), dan 200%(jika premi asuransi dibayar dengan tambahan resiko A\*).

5) Ketentuan medis

- a) Mitra Permata dapat diperoleh dengan pemeriksaan dokter (medis) atau tanpa pemeriksaan dokter (non-medis), sesuai ketentuan underwriting yang ditetapkan oleh AJB Bumiputera 1912.
- b) Batas maksimal uang pertanggungan asuransi tanpa pemeriksaan dokter (non-medis) adalah Rp 350.000.000,- (tiga ratus lima puluh juta rupiah).
- c) Masa observasi untuk pertanggungan tanpa pemeriksaan dokter (non-medis) adalah 2 tahun, sehingga perhitungan santunan adalah sebagai berikut:

[1] Meninggal dunia dalam tahun I (pertama),  
mendapatkan santunan sebesar 60% dari uang  
pertanggungan.

[2] Meninggal dunia dalam tahun II (kedua),  
mendapatkan santunan sebesar 80% uang  
pertanggungan.

[3] Meninggal dalam tahun III (ketiga),  
mendapatkan santunan sebesar 100% uang  
pertanggungan.

## 6) Mitra warisan

Bumiputera menghadirkan program asuransi mitra warisan plus dengan manfaat jaminan finansial dan keuntungan proteksi seumur hidup. Program asuransi yang special dari Bumiputera ini, merupakan langkah bijak untuk warisan masa depan bertanggung dan keluarga.

### a) Premi dan uang pertanggungan

[1] Dipasarkan dalam mata uang rupiah.

[2] Dijual perunit dengan premi dasar tahunan sebesar Rp 5 juta.

[3] Masa pembayaran premi tahunan selama 5 tahun.

[4] Pembayaran premi dapat dilakukan secara tahunan atau sekaligus.

[5] Besarnya premi sekaligus adalah 4,5 x premi dasar tahunan.

[6] Nilai uang pertanggungan (UP) sebesar 5 x premi dasar tahunan.

## 7) Manfaat produk asuransi mitra warisan

a) Apabila tertanggung meninggal dunia biasa atau sakit dalam masa asuransi tahun pertama sampai dengan tahun ke-10 maka kepada yang ditunjuk dibayar santunan meninggal dunia sebesar 100% UP ditambah akumulasi

premi dasar tahunan yang telah dibayarkan dan asuransi berakhir.

- b) Apabila tertanggung meninggal dunia akibat kecelakaan dalam masa asuransi tahun pertama sampai dengan tahun ke-10 maka kepada yang ditunjuk dibayarkan santunan meninggal dunia sebesar 200% UP ditambah akumulasi premi dasar tahunan yang telah dibayarkan dan asuransi berakhir.
- c) Apabila tertanggung hidup sampai akhir tahun ke-10, pemegang polis mendapatkan pengembalian premi sebesar akumulasi premi dasar tahunan yang telah dibayarkan.
- d) Setelah akhir tahun ke 10, apabila tertanggung meninggal dunia maka akan dibayarkan santunan meninggal sebesar 100% UP.
- e) Apabila pemegang polis mengundurkan diri (surrender) sebelum tahun ke-10, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan sejumlah nilai tunai yang besarnya tercantum didalam polis.
- f) Apabila premi dibayarkan secara sekaligus, maka selain manfaat diatas akan ditambah dengan premium deposit pada saat meninggal dunia atau penebusan.



8) Ketentuan untuk masuk asuransi mitra warisan

- a) Usia tertanggung saat masuk, minimal 15 tahun dan maksimal 55 tahun.
- b) Masa asuransi seumur hidup.
- c) Batasan uang pertanggungan sesuai dengan ketentuan underwriting yang berlaku.

9) Mitra Proteksi Mandiri (MPM)

Mitra Proteksi Mandiri diperuntukkan bagi nasabah untuk merencanakan kesejahteraan masa pensiun. Mitra Proteksi Mandiri adalah program asuransi mikro dari Bumiputera untuk nasabah yang berprofesi sebagai petani, nelayan, peternak atau pekerja lainnya. Meskipun berpenghasilan terbatas, nasabah tetap bisa menikmati masa pensiun dengan tenang layaknya seorang pegawai.

10) Manfaat

- a) Jika Tertanggung hidup hingga akhir masa asuransi, maka pemegang polis akan menerima Nilai Tunai pada saat habis kontrak.
- b) Apabila Tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka ahli waris sebagai pihak yang ditunjuk akan menerima santunan.

- c) Jika Pemegang Polis mengundurkan diri, maka ia akan menerima Nilai Tunai pada saat mengundurkan diri dan selanjutnya asuransi berakhir.

#### 11) Keunggulan

- a) Bebas biaya polis
- b) Premi minimal hanya Rp.200.000,- per bulan / polis.
- c) Uang Pertanggungan pada awal asuransi sebesar 24 kali premi bulanan.
- d) Uang Pertanggungan Mitra Proteksi Mandiri terus meningkat sebesar 10% dari Uang Pertanggungan awal setiap tahun mulai tahun ke dua dan seterusnya hingga akhir kontrak atau jika tertanggung meninggal dunia.

#### b. Penyaluran Dana

Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera dalam menyalurkan dana mempunyai 2 mekanisme diantaranya:

##### 1) Pengambilan nilai tunai ( klaim produk mitra permata)

Pengambilan nilai tunai dapat diajukan oleh nasabah yang membutuhkan dana dimana dana tersebut diambil dan di potong pada saldo nilai tunai nasabah itu sendiri, polis akan tetap aktif selama nilai saldo berada diatas Rp 0. Apabila dana nasabah telah minus maka polis nasabah akan dinyatakan batal.

## 2) Klaim

Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi yang diajukan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim asuransi yang di ajukan akan ditinjau oleh perusahaan untuk validitasnya dan kemudian dibayarkan kepada nasabah setelah di setujui.

### a) Macam-macam klaim:

#### [1] Klaim atas kematian

Klaim atas kematian dapat diajukan pada saat tertanggung meninggal dunia, dan ahli waris dapat mengajukan klaim pada perusahaan dengan mengikuti ketentuan dan syarat-syarat dari perusahaan serta polis dalam keadaan aktif.

#### [2] Klaim penebusan

Klaim penebusan dapat diajukan ketika polis telah mempunyai saldo tunai, sementara pemegang polis mengakhiri perjanjian asuransi.

#### [3] Klaim atas berakhirnya kontrak

Klaim tersebut dapat digunakan ketika jangka waktu perjanjian asuransi telah berakhir, sementara polis masih berlaku (premi sudah dibayar selama jangka waktu kontrak)

[4] Klaim atas kecelakaan

Klaim ini dapat digunakan ketika pemohon mengalami kecelakaan dan polis masih berlaku.

[5] Klaim (asuransi rawat inap dan operasi) + rawat jalan

Klaim ini dapat digunakan pihak tertanggung karena menderita penyakit dan memerlukan rawat inap.

## BAB IV

### Hasil Penelitian dan Pembahasan

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Karakteristik Responden

Pada penelitian ini jumlah responden yang dijadikan sampel sebanyak 25 orang, dimana peneliti mengambil sampel pada masyarakat desa air meles bawah yang telah bergabung pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabag Curup pada periode 2018-2019. Berikut ini profil responden yang dilakukan berdasarkan jenis kelamin, jenis pekerjaan, agama dan usia, sebagai berikut :

**Tabel 4.1**

#### Hasil Analisis berdasarkan Jenis Kelamin

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase Responden</b>
Laki-laki	17	68%
Perempuan	8	32%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

*Sumber :Data diolah 2020*

Pada table 4.1 diatas menunjukkan bahwa profil responden jenis kelamin laki-laki sebanyak 17 orang atau 68%, sedangkan untuk jenis kelamin perempuan sebanyak 8 orang atau 32% dari total keseluruhan sampel yakni sebanyak 25 orang.

**Table 4.2****Hasil Analisis berdasarkan Usia**

<b>Umur</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase %</b>
26-35 tahun	7	28%
36-45 tahun	14	56%
46-55 tahun	4	16%
Total	25	100%

*Sumber; Data diolah 2020*

Pada table 4.2 diatas menyatakan bahwa profit responden berdasarkan umur menunjukkan bahwa umur responden dibagi menjadi 3 tingkatan usia yaitu umur 26-35 tahun sebanyak 7 orang atau 28%, usia 36-45 sebanyak 14 orang atau 56%, dan usia 46-55 tahun sebanyak 4 orang atau 16%. Data tersebut bisa disimpulkan bahwa responden yang paling banyak yaitu berusia 36-45 tahun sebanyak 14 orang dari 25 sampel.

Dan pada hasil responden Agama menyatakan bahwa profit responden berdasarkan jenis agama ini bahwa seluruh responden adalah beragama islam 100%. Berdasarkan data ini responden seluruhnya beragama islam dari sampel 25 orang tersebut

**Tabel 4.3 Pekerjaan**

<b>Pekerjaan</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase %</b>
Pegawai	5	20%
Guru	7	28%
Polisi/Tentara	0	0
Wiraswasta	8	32%
IRT	5	20%
Jumlah	25	100%

*Sumber: diolah pada 200*

Pada table 4.3 diatas menyatakan bahwa profit responden berdasarkan pekerjaan terbagi menjadi 5 profesi, yaitu pegawai sebanyak 5 orang atau 20%, guru sebanyak 7 orang atau 28%, polisi/tentra 0 orang atau 0%, wiraswasta sebanyak 8 orang atau 32%, dan ibu rumah tangga (IRT) sebanyak 5 orang atau 20%. Berdasarkan data ini, responden terbanyak berasal dari jenis pekerjaan yakni wiraswasta 8 orang atau 32% dari 25 orang.

## **B. Analisis Data**

### **1. Hasil Uji Validitas**

Uji validitas dalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana ketetapan atau kevalidan semua alat ukur kuesioner (angket). Indicator dikatakan valid jika  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Pada penelitian ini peneliti menggunakan sampel  $(n) = 25$  dan besarnya  $df$  yakni dapat dihitung  $df = 25-2 = 23$ . Maka  $df=23$  dengan tingkat kesalahan  $(0,5)$  didapatkan  $r_{tabel} = 0,3961$ .

Berikut ini pengujian validitas variable yang diuji dan yang dihitung dengan menggunakan SPSS versi 16.0 dan di dapatkanlah hasil  $r_{hitung}$  yakni

**Tabel 4.4**

**Uji Variabel**

Variabel	No.Soa	r hitung	r table	Keterangan
X				
X1(ProdukMitraCerdas)	1	0,534	0,3961	<b>Valid</b>
	2	0,435	0,3961	<b>Valid</b>
	3	0,674	0,3961	<b>Valid</b>
	4	0,628	0,3961	<b>Valid</b>
	5	0,558	0,3961	<b>Valid</b>
X2(ProdukMitraBeasiswa)	1	0,708	0,3961	<b>Valid</b>
	2	0,678	0,3961	<b>Valid</b>
	3	0,827	0,3961	<b>Valid</b>
	4	0,690	0,3961	<b>Valid</b>
	5	0,863	0,3961	<b>Valid</b>
X3(ProdukMitraProteluiMandi ri)	1	0,830	0,3961	<b>Valid</b>
	2	0,763	0,3961	<b>Valid</b>
	3	0,807	0,3961	<b>Valid</b>
	4	0,809	0,3961	<b>Valid</b>
	5	0,771	0,3961	<b>Valid</b>



Y				
Y (Minat Masyarakat)	1	0,802	0,3961	<b>Valid</b>
	2	0,596	0,3961	<b>Valid</b>
	3	0,538	0,3961	<b>Valid</b>
	4	0,601	0,3961	<b>Valid</b>
	5	0,668	0,3961	<b>Valid</b>

*Sumber: diolah pada 2020*

Dari uji validitas yang dilakukan penulis bahwa seluruh pernyataan variable X (produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa, dan produk mitra protelui mandiri) dan variable Y (minat masyarakat) yang digunakan dalam kuisisioner telah memenuhi kriteria validitas karena masing-masing pernyataan dan

Pernyataan penelitian r hitung X1 yakni (0,534 – 0,435 – 0,674 – 0,628 – 0,558), X2 (0,708 – 0,678- 0,827 – 0,690 – 0,863), X3 (0,830 – 0,763 – 0,807 – 0,809 – 0,771) dan Y (0,802-0,596-0,538-0,601-0,668).

Lebih besar dari  $r_{tabel}$  (0,3961) dengan tariff signifikan  $\alpha = 5\%$  (0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa seluruh item pada setiap pernyataan untuk masing-masing variable dalam penelitian ini dinyatakan **valid**.

## 2. Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kuesioner yang digunakan dalam penelitian tersebut akan memberikan hasil yang sama meskipun dilakukan oleh siapa dan kapan saja. Untuk mengukur reliabilitas dengan menggunakan uji statistik adalah *Cronbach Alpha* ( $\alpha$ ). Suatu variabel

dikatakan reliabel apabila memiliki *Chonbach Alpha* lebih dari 0,60 ( $>0,60$ ).

Sebagaimana dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 4.5**

<b>Variabel</b>	<b>No Soal</b>	<b>R hitung</b>	<b>R table</b>	<b>Keterangan</b>
<b>X1 (Produk Mitra Cerdas</b>	<b>1</b>	<b>0,534</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>2</b>	<b>0,435</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>3</b>	<b>0,674</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>4</b>	<b>0,628</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>5</b>	<b>0,558</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>

Berdasarkan table di atas, terlihat bahwa Uji Reliabilitas yang dilakukan peneliti memperoleh hasil yakni, setiap butir pertanyaan memiliki nilai r hitung  $>$  lebih besar dari r table. Ini menyatakan bahwa pernyataan mengenai Produk Mitra Cerdas pada angket penelitian bersifat Reliabel.

Tabel 4.6

## Uji Reliabilitas Pada Angket Produk Mitra Beasiswa

Variabel	No. Soal	r hitung	r table	Keterangan
X2 (Produk Mitra Beasiswa)	1	0,808	0,60	Reliabel
	2	0,810	0,60	Reliabel
	3	0,763	0,60	Reliabel
	4	0,816	0,60	Reliabel
	5	0,754	0,60	Reliabel

*Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2020*

Berdasarkan table di atas, terlihat bahwa Uji Reliabilitas yang dilakukan peneliti memperoleh hasil yakni, setiap butir pertanyaan memiliki nilai r hitung > lebih besar dari r table. Ini menyatakan bahwa pernyataan mengenai Produk Mitra Cerdas pada angket penelitian bersifat Reliabel.

Tabel 4.7

## Produk Mitra Protelui Mandiri

Variabel	No. Soal	r hitung	r tabel	Keterangan
X3 (Produk Mitra Protelui Mandiri)	1	0,834	0,60	Reliabel
	2	0,821	0,60	Reliabel
	3	0,796	0,60	Reliabel
	4	0,806	0,60	Reliabel
	5	0,806	0,60	Reliabel

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2020

Berdasarkan table di atas, terlihat bahwa Uji Reliabilitas yang dilakukan peneliti memperoleh hasil yakni, setiap butir pertanyaan memiliki nilai r hitung > lebih besar dari r table. Ini menyatakan bahwa pernyataan mengenai Produk Mitra Cerdas pada angket penelitian bersifat Reliabel.

Tabel 4.8

## Tabel Uji Reliabilitas Angket Minat Masyarakat

Variabel	No.soal	R hitung	R table	Keterangan
Y (Minat Masyarakat)	1	0,692	0,60	Reliabel
	2	0,628	0,60	Reliabel
	3	0,659	0,60	Reliabel

	<b>4</b>	<b>0,646</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>5</b>	<b>0,751</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>6</b>	<b>0,678</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>7</b>	<b>0,665</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>
	<b>8</b>	<b>0,610</b>	<b>0,60</b>	<b>Reliabel</b>

*Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2020*

Berdasarkan table di atas, terlihat bahwa Uji Reliabilitas yang dilakukan peneliti memperoleh hasil yakni, setiap butir pertanyaan memiliki nilai  $r$  hitung > lebih besar dari  $r$  table. Ini menyatakan bahwa pernyataan mengenai Minat Masyarakat pada angket penelitian bersifat **Reliabel**.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang digunakan untuk melihat apakah nilai yang residual terdistribusi normal atau tidak. Cara yang dapat digunakan untuk menguji kenormalan data adalah dengan menggunakan analisis parametrik *Shapiro Wilk*. Jika nilai signifikansi >0,05 maka nilai residual berdistribusi normal, tetapi jika nilai signifikansinya <0,05 maka nilai residual tidak berdistribusi normal. Berikut hasil uji *shapiro wilk*:

**Tabel 4.9**  
**Uji Shapiro Wilk**

	Tests of Normality					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Minat Masyarakat	.098	25	.200*	.983	25	.952

a. Lilliefors Significance Correction

*Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2020*

Dari data di atas, diketahui bahwa hasil Uji Shapiro Wilk dengan nilai Signifikansi sebesar 0,952, artinya dapat disimpulkan bahwa Residual terdistribusi secara normal karena nilai signifikansi  $0,952 > 0,05$ .

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi diantara variabel bebas yaitu promosi dan prestise. Dasar pengambilan keputusan untuk mendeteksi apakah model regresi linear mengalami multikolinieritas ataupun tidak, dapat diperiksa menggunakan *variance inflation factor* (VIF) untuk masing-masing variabel independen, yaitu jika suatu variabel independen mempunyai nilai  $VIF < 10$  dan nilai *tolerance*  $> 0,10$  maka tidak terjadi gejala multikolinieritas dan sebaliknya. Dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.10

## Uji Multikolinieritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Constant	16.198	9.758		1.660	.114		
Produk Mitra Cerdas	.153	.296	.157	.518	.611	.518	1.929
Produk Mitra Beasiswa	.493	.307	.499	1.608	.125	.493	2.030
Produk Mitra protelui Mandiri	-.097	.247	-.094	-.394	.699	.825	1.212

a. Dependent Variable: Minat Masyarakat

Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan pada tabel di atas yakni uji multikolinieritas diketahui bahwa nilai tolerance dari variable promosi dan prestise lebih besar dari 0,10 sedangkan *variance inflation factor* (VIF) dari variable promosi dan prestise lebih kecil dari 10. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen yaitu promosi dan prestise **tidak terjadi multikolinieritas**.

## c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk melihat apakah terdapat ketidak samaan varians dari residual satu *pengamatan* kepengamatan yang lain, model ini memenuhi syarat dimana terdapat persamaan varians dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain atau disebut juga homoskedastisitas atau heteroskedastisitas. Ada dua ketentuan dalam uji Heteroskedastisitas yakni pertama, jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka kesimpulannya tidak terjadi Heteroskedastisitas; kedua, jika

nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka kesimpulannya terjadi Heteroskedastisitas. Sebagaimana terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.11**  
**Uji Heteroskedastisitas**

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	17,669	4,443		3,976	,001
	TOTALX1	,250	,112	,644	2,237	,038
	TOTALX2	,439	,126	,959	3,488	,003
	TOTALX3	,156	,081	,360	1,916	,071

a. Dependent Variable: minat masyarakat

Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan pada tabel di atas yakni uji Heteroskedastisitas diketahui nilai signifikansi dari promosi dan prestise lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan **tidak terjadi gejala heteroskedastisitas** pada penelitian ini.

### 3. Analisis Regresi Berganda

Uji regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel bebas yakni Produk Mitra Cerdas, Produk Mitra Beasiswa, dan Produk Mitra Protelui Mandiri ( $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$ ) terhadap Minat Masyarakat ( $Y$ ). Berikut dapat dilihat hasil regresi linear berganda.



**Tabel 4.12**  
**Analisis Regresi Linier Berganda**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,669	4,443		3,976	,001
	TOTALX1	,250	,112	,644	2,237	,038
	TOTALX2	,439	,126	,959	3,488	,003
	TOTALX3	,156	,081	,360	1,916	,071

b. Dependent Variable: minat masyarakat  
Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.13 di atas diperoleh nilai Konstanta (a) dan nilai Koefisien regresi (b) yang selanjutnya dapat dibentuk persamaan Regresi Berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \varepsilon$$

$$Y = 17,669 + 0,250x_1 + 0,439x_2 + 0,156x_3$$

Berdasarkan persamaan diatas, dapat diperoleh hasil:

- a. Nilai Konstanta (a) sebesar 17,669, karena a dalam garis regresi bertanda positif dengan angka 17,669, maka garis regresi akan memotong sumbu Y di atas origin (0) pada angka 17,669.
- b. Nilai Koefien Regresi Variabel X
  - 1) Nilai koefisien regresi variable X1 (Produk Mitra Cerdas) yakni sebesar 0,250 menunjukkan arti bahwa perubahan yang terjadi pada variable terikat (Minat Masyarakat) diikuti perubahan yang lebih kecil oleh variable bebas (Produk Mitra Cerdas) dengan asumsi variable terikat tetap.

Koefisien bernilai positif artinya jika produk mengalami peningkatan maka akan membuat masyarakat menjadi peserta asuransi juga akan meningkat.

- 2) Nilai Koefisien Regresi Variabel Produk Mitra Cerdas (X2) sebesar 0,493 menunjukkan arti bahwa perubahan yang terjadi pada variabel terikat (minat masyarakat) diikuti perubahan yang lebih kecil oleh variabel bebas produk mitra cerdas dengan asumsi variabel terikat tetap. Koefisien bernilai positif artinya jika indikator Produk Mitra Cerdas yakni diantaranya, merasa bangga setelah menjadi peserta asuransi, ingin memperoleh keuntungan. Maka akan membuat minat seseorang menjadi peserta asuransi juga akan meningkat.

- 3) Nilai koefisien regresi variable X3 (Produk Mitra Protelui Mandiri) yakni sebesar 0,156 menunjukkan arti bahwa perubahan yang terjadi pada variable terikat (Minat Masyarakat) diikuti perubahan yang lebih kecil oleh variable bebas (Produk Mitra Cerdas) dengan asumsi variable terikat tetap.

Koefisien bernilai positif artinya jika produk mengalami peningkatan maka akan membuat masyarakat menjadi peserta asuransi juga akan meningkat.

#### 4. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji T)

Uji parsial memiliki tujuan untuk menguji signifikansi secara parsial dua variable bebas (independent) terhadap variable terikat (dependent) yaitu dengan mengukur secara terpisah kontribusi yang ditimbulkan dari masing-masing variable bebas (independent). Disini pengambilan keputusan berdasarkan apabila probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak, begitupun sebaliknya. Secara terperinci dapat dilihat dari table berikut;

**Tabel 14.13**  
**Uji T Hitung**

Model	t	Sig.
1 (Constant)	3,976	,001
TOTALX1	2,237	,038
TOTALX2	3,488	,003
TOTALX3	1,916	,071

*Sumber: Data Primer yang diolah 2020*

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pada variable pengetahuan diperoleh nilai t hitung= 2,237 dan probabilitas sebesar 0,38

Dengan taraf signifikan 0,05 sehingga diperoleh  $\alpha = 5\% : 2 = 2,5$  (two-tailed) dan degree of freedom (df) dengan ketentuan  $df = n - k - 1$  ( $n$  = jumlah responden).<sup>59</sup> Sehingga didapatkan  $df = 25-4-1 = 20$ . Dari ketentuan tersebut diperoleh t table sebesar 1,724

Dari table diatas dapat diketahui hasil uji parsial adalah sebagai berikut:

<sup>59</sup> Morissan, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta : Kenca, 2012) h. 335.

Hasil uji regresi parsial pengaruh antara variable Produk Mitra Cerdas (X1) terhadap Minat Masyarakat (Y) menunjukkan nilai t hitung sebesar 2,237 dan t tabel 1,724 dengan signifikansi sebesar 0,038.

Berarti  $H_0$  (tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh variable Produk Mitra Cerdas secara parsial terhadap minat masyarakat) ditolak dan  $H_a$  terdapat pengaruh yang signifikan oleh variable Produk Mitra Cerdas secara parsial terhadap minat masyarakat) diterima. Dikarenakan t hitung  $>$  t tabel ( $2,237 > 1,724$ ), dan signifikan karena nilai signifikansi  $0,038 < 0,05$ . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa lingkungan pergaulan, keinginan sendiri, seorang yang pernah mengetahui proses menjadi peserta, info yang diberikan pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup, tertarik dengan ajakan orang lain, brosur ataupun Koran dari pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup dapat mempengaruhi minat para masyarakat secara parsial.

Selanjutnya pada variabel X2 (Produk Mitra Beasiswa) diperoleh t hitung sebesar 3,488 dengan t tabel sebesar 1,724. Ini berarti t hitung  $>$  t tabel ( $3,488 > 1,724$ ).

Berarti  $H_0$  (tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh variable Produk Mitra Beasiswa secara parsial terhadap minat masyarakat) ditolak dan  $H_a$  terdapat pengaruh yang signifikan oleh variable Produk Mitra Beasiswa secara parsial terhadap minat masyarakat) diterima. Dikarenakan t hitung  $>$  t tabel ( $3,488 > 1,724$ ), dan signifikan karena nilai signifikansi  $0,03 < 0,05$ . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Produk Mitra Beasiswa yang ada

pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup dapat mempengaruhi minat para masyarakat secara parsial.

Dan Hasil uji regresi parsial pengaruh antara variable Produk Mitra Protelui Mandiri (X3) terhadap Minat Masyarakat (Y) menunjukkan nilai t hitung sebesar 1,916 dan t tabel 1,724.

Berarti  $H_0$  (tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh variable Produk Mitra Protelui Mandiri secara parsial terhadap minat masyarakat) ditolak dan  $H_a$  terdapat pengaruh yang signifikan oleh variable Produk Mitra Protelui Mandiri secara parsial terhadap minat masyarakat) diterima. Dikarenakan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $1,916 > 1,724$ ). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Produk Mitra Protelui Mandiri pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup, dapat mempengaruhi minat para masyarakat secara parsial.

#### 5. Uji Koefisien Regresi Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh secara signifikansi terhadap variabel Y. Secara terperinci dapat dijelaskan pada hasil  $t_{hitung}$  sebagai berikut:

**Tabel 4.14**  
**Uji F Hitung**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	24,342	3	8,114	4,955	,011 <sup>b</sup>
	Residual	29,477	18	1,638		
	Total	53,818	21			

a. Dependent Variable: TOTALY1

b. Predictors: (Constant), TOTALX3, TOTALX2, TOTALX1

*Sumber: Data Primer yang diolah 2020*

Penghitungan nilai f dengan cara yang dilakukan di atas, menunjukkan bahwa nilai statistik f sebesar 1.030. Angka tersebut umumnya disebut pula sebagai nilai f hitung. Uji f adalah membandingkan nilai f hitung dengan nilai f tabel untuk melihat apakah variabel X secara bersama-sama berpengaruh secara signifikansi terhadap variabel Y. adapun hipotesis yang akan diuji sebagai berikut:

$H_0$  = Variabel produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat.

$H_a$  = Variabel produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat masyarakat.

Dengan menggunakan derajat kesalahan yang ditolerir adalah 5% (dibaca:  $\alpha = 0,05$ ), dan karena jumlah observasi adalah sebanyak 25 ( $n=25$ ), maka degree of freedom (df) 1 (jumlah variabel – 1) atau  $5-1 =4$  dan df ( $n-k-$

1) adalah jumlah responden dan adalah jumlah variabel bebas. Jadi  $25-4-1 = 20$ , maka diperoleh untuk f tabel sebesar 2,87.

Dari penjelasan di atas, didapatlah f hitung sebesar 4,955 dan f tabel sebesar 2,87 artinya nilai f hitung lebih besar dari f tabel ( $4,955 > 2,87$ ). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa  $H_0 : r = 0$  atau  $H_0$  ditolak dan  $H_0 : r \neq$  atau  $H_a$  diterima, atau dalam artian produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra pretelui mandiri mempengaruhi minat menjadi peserta asuransi secara simultan.

#### 6. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi digunakan untuk melihat seberapa besar sumbangan variabel independen ( $X_1$ ,  $X_2$  dan  $X_3$ ) secara serentak terhadap variabel dependen. Jika  $R^2$  sama dengan 0, maka tidak sedikitpun presentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel bebas terhadap variabel terikat, sebaliknya jika sama dengan 1, maka presentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel bebas terhadap variabel terikat adalah sempurna.

Adapun  $R^2$  diolah menggunakan SPSS 16.0 terlihat pada tabel output berikut:

**Tabel 4.15**  
**Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.673 <sup>a</sup>	.452	.361	1,27968

a. Predictors: (Constant), TOTALX3, TOTALX2, TOTALX1

Sumber: Data Primer yang diolah 2020

Berdasarkan output tabel di atas, diperoleh nilai *adjusted R square* sebesar 0,452 atau 45,2%. Hal ini menunjukkan bahwa presentase sumbangan pengaruh variabel bebas (produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri) terhadap variabel terikat (minat masyarakat) sebesar 45,2%. Sehingga sisanya 54,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan pada penelitian ini. Selanjutnya, semakin kecil nilai koefisien determinasi (*R Square*), maka ini artinya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat semakin lemah. Sebaliknya, jika nilai *R Square* semakin mendekati angka 1, maka pengaruh tersebut semakin kuat. Pada penelitian ini diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,452 yang dalam artian pengaruh variabel bebas (produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri) terhadap variabel terikat (minat masyarakat) tergolong cukup kuat.

### C. Pembahasan

Dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh produk terhadap minat masyarakat terhadap Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup, penulis mendapatkan hasil, yaitu:

1. Dari seluruh questioner yang diajukan penulis kepada masyarakat yang memilih bergabung di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912, questioner yang diajukan memiliki kevaliditas yang baik, yakni  $r_{tabel} < r_{hitung}$ ,  $r_{tabel}$  sebesar 0,3961.



2. Untuk uji reabilitas dari seluruh questioner, mendapatkan hasil bahwa  $t_{\text{tabel}} > t_{\text{hitung}}$  dibuktikan dengan pengujian dengan menggunakan software *spss 16.0* yakni seluruh questioner memiliki nilai di atas 0,60.
3. Untuk Analisis regresi linear berganda, disimpulkan bahwa  $Y = 16,198 + 0,153x_1 + 0,493x_2 + (-)0,097x_3$ . artinya untuk variable X1 (produk mitra cerdas) memiliki koefisien berregresi positif dengan nilai 0,250, untuk variable X2 (produk mitra beasiswa) memiliki koefisien berregresi positif dengan nilai 0,439, dan untuk variabel X3 (produk protelui mandiri) memiliki koefisien berregresi positif yaitu 0,156.
4. Untuk uji F didapatkan f hitung sebesar 4,955 dan f tabel sebesar 2,87 artinya nilai f hitung lebih besar dari f tabel ( $4,955 > 2,87$ ). Maka dapat ditarik kesimpulan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak, atau dalam artian produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri mempengaruhi minat menjadi peserta asuransi secara simultan.
5. Uji T didapatkan t hitung sebesar 2,237 (X1), 3,488 (X2) dan 1,916 (X3) dan t tabel sebesar 1,724 artinya t hitung  $>$  t tabel. Maka dapat disimpulkan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak, atau dalam artian produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri mempengaruhi minat menjadi peserta asuransi secara parsial.
6. Nilai untuk koefisien determinasi dengan *adjusted R square* sebesar 0,452 atau 45,2%. Hal ini menunjukkan bahwa presentase sumbangan pengaruh variabel bebas (produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri) terhadap variabel terikat (minat masyarakat) sebesar

45,2%. Sehingga sisanya 54,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan pada penelitian ini.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Ksimpulan dari Penelitian **“Pengaruh Produk Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup”** adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan pengujian regresi secara parsial diperoleh hasil uji regresi parsial pengaruh antara variabel Produk Mitra Cerdas ( $X_1$ ) terhadap variabel Minat masyarakat ( $Y$ ) menunjukkan nilai  $t$  hitung sebesar 2,237 dan  $t$  tabel sebesar 1,724 dengan signifikansi sebesar 0,038. Berarti  $H_0$  (tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh variabel produk mitra cerdas secara parsial terhadap minat masyarakat) ditolak dan  $H_a$  (terdapat pengaruh yang signifikan oleh variabel produk mitra cerdas secara parsial terhadap minat masyarakat) diterima. Dikarenakan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel ( $2,237 > 1,724$ ), dan signifikan karena nilai signifikansi  $0,038 > 0,05$ . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel Produk mitra cerdas secara mempengaruhi minat masyarakat secara parsial.
2. Berdasarkan hasil uji regresi secara parsial diperoleh hasil uji regresi parsial yakni pengaruh antara variabel Produk Mitra Beasiswa ( $X_2$ ) terhadap variabel Minat masyarakat ( $Y$ ) menunjukkan nilai  $t$  hitung sebesar 3,488 dan  $t$  tabel sebesar 1,724. Berarti  $H_0$  (tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh variabel produk mitra beasiswa secara parsial terhadap minat masyarakat) ditolak dan  $H_a$  (terdapat pengaruh yang signifikan oleh variabel produk mitra

beasiswa secara parsial terhadap minat masyarakat) diterima. Dikarenakan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel ( $3,488 > 1,724$ ). Dengan demikian dapat disimpulkan variabel produk mitra beasiswa berpengaruh secara parsial terhadap minat masyarakat.

3. Berdasarkan hasil uji regresi secara parsial diperoleh hasil uji regresi parsial yakni pengaruh antara variabel Produk Mitra Protelui Mandiri ( $X_3$ ) terhadap variabel Minat masyarakat ( $Y$ ) menunjukkan nilai  $t$  hitung sebesar 1,916 dan  $t$  tabel sebesar 1,724 dengan signifikansi sebesar 0,071. Berarti  $H_0$  (tidak terdapat pengaruh yang signifikan oleh variabel produk mitra protelui mandiri secara parsial terhadap minat masyarakat) diterima dan  $H_a$  (terdapat pengaruh yang signifikan oleh variabel produk mitra protelui mandiri secara parsial terhadap minat masyarakat) ditolak. Dikarenakan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel ( $1,916 > 1,724$ ). Dengan demikian dapat disimpulkan variabel Produk mitra protelui mandiri berpengaruh secara parsial terhadap minat masyarakat.
4. Berdasarkan hasil uji simultan (Uji F) didapatkan  $f$  hitung sebesar 4,955 dan  $f$  tabel sebesar 2,87, artinya nilai  $f$  hitung lebih besar dari  $f$  tabel ( $4,955 > 2,87$ ). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa  $H_0 : r = 0$  atau  $H_0$  ditolak dan  $H_0 : r \neq 0$  atau  $H_a$  diterima, atau dalam artian produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri mempengaruhi minat masyarakat secara simultan. Kemudian diperoleh nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,452 atau 45,2% yang berarti presentase sembarang pengaruh variabel bebas (produk mitra cerdas, produk mitra beasiswa dan produk mitra protelui mandiri) terhadap variabel terikat (minat masyarakat) sebesar 45,2%.

## B. Saran

### 1. Bagi masyarakat

Bagi masyarakat penulis memberikan saran sebelum menjadi seorang peserta asuransi hendaknya memiliki bekal pengetahuan supaya bisa melakukan pembelian produk dengan baik. Menjadi peserta asuransi sebaiknya tidak terpengaruh trend atau gengsi saja, karena perilaku seperti itu dapat memberikan efek kurang berminat dalam bergabung pada asuransi.

### 2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan mampu menambah variabel-variabel yang belum ada pada penelitian dengan subyek masalah yang berbeda sehingga bisa mendapatkan hasil yang lebih kompetitif.

### 3. Bagi Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup

Mengingat banyaknya faktor yang dapat mempengaruhi masyarakat dalam memilih produk pada asuransi oleh karena itu Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup di sarankan untuk bukan hanya melakukan sosialisasi yang mana terfokus dalam menambah jumlah peserta asuransi, ada baiknya sosialisasi ini memberikan pengetahuan lebih bagi para calon peserta asuransi. Meningkatkan metode promosi yang dilakukan selama ini seperti meningkatkan edukasi mengenai produk-produk yang ada pada asuransi secara jelas. Dengan cara ini pula cara pembelian produk bisa memunculkan minat tersendiri bagi para calon peserta asuransi, oleh karena itu penulis memberikan saran untuk adanya informasi atau penjelasan mengenai asuransi dan produk-produk yang terdapat didalamnya secara

langsung dalam menjadi peserta asuransi yang bisa memberikan keuntungan.

## Daftar Pustaka

- A, Muri Yusuf. *Metode Penelitian : Kuantitatif dan Penelitian Gabungan, Ied, 4*, 2014.
- Angipora, Marinus. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Ave Veronika Pelaw. *Pengaruh Variasi Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Grosir Sembako Ud.Pelawi (Studi Pada Ud.Pelawi Lau Baleng)*. Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara, 2018.
- Danang, Suntoyo. *Teori, kuesioner, dan Analisis Data Untuk Pemasaran dan Prilaku Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Danang Suntoyo. *Teori, Kuesioner, dan Analisis Data Untuk Pemasaran dan Prilaku Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Deni Darmawan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016.
- Dessy Arum, Kusumawati. "Pengaruh Produk, Layanan dan Premi Asuransi Mitra Mabur Terhadap Preferensi Nasabah AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Surakarta," t.t.
- Erwan Suharja. Wawancara Dengan Bapak Erwin Suharjan (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan), 17 Maret 2020.
- Fuad Lukman. *Minat Beli*. <http://kantinkuning.blogspot.com>, 2016.
- Harun Iskandar. *Tumbuhkan Minat Kembangkan Minat*. t,t, ST book, 2010.
- Hasan Aedy. *Metode Penelitian Teori dan Aplikasi*, t.t.
- "<http://www.jonathansarwono.info?mvariat/multivariat.htm>," t.t.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- M. Fuad,dkk. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- M Purwanto Ngalim. *Psikologi Pendidikan*. Remaja Rosdakarya, 2007.
- Mahmudin A. Dan Hasan Aedy. *Metodologi Penelitian Teori Dan Aplikasi (Kendari: Deepublish, 2017)*. Hlm. 102. Kendari: Deepublish, 2017.
- Marius P Anggipora. *Dasar-dasar Manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo, 1999.

- Meittasari Tjandra. *Psikologi Anak*. Surabaya: PT Gelora Aksara Pramat, 1998.
- Meity Takdir Qadratillah dkk. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Untuk Pelajar*. Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011.
- Morissan. *Metode Penelitian Survei*. Kencana: Jakarta, 2012.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam : Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali pers, 2013.
- Nisa UI Hikmah. “Analisis Tingkat Pemahaman dan Peran Agen Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Asuransi ( Studi Kasus Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh ).” *Universitas Islam Negeri Ar-Raniry*, t.t.
- Nur Kholis. “Hubungan Produk Tabungan dan Pelayanan PT. BPRS SAFIR Bengkulu Cabang Curup Terhadap Minat Pedagang Pasar Atas Untuk Menabung. Skripsi,” Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam STAIN Curup, 2006.
- Philip Kotler. *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 2*. Jakarta: PT. INDEKS, 2007.
- Prof. Dr. A. Muri Yusuf, M.Pd. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Ratih Hurriyati, Hurriyati. *Bauran Pemasaran*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Riduwan. *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian ( Untuk Mahasiswa S-1, S-2, dan S-3 ). [Selanjutnya disebut Ridwan Metopen 1]*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Shale Abdul Rahman, Wahab Muhib Abdul. *Psikologi Suatu Pangantran Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Sofian Assauri. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta, 2015.
- Sri Handayani. “Analisis Swot Strategi Pemesan Asuransi Jiwa Bumi Putera 1912.” *Universitas Dehasen Bengkulu*, t.t.
- Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suryani dan Hendryadi. *Metode Riset Kuantitatif Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam, 1 ed., 1*. Kencana, 2015.
- Syah Muhibbin. *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2007.



- Team Pustaka Phoenix. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Pheonix, 2007.
- The Liang Gie. *Cara Belajar Yang Efektif*. Yogyakarta: Liberty, 1995.
- Ulber Silalahi. *Metodologi Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama, 2012.
- Vidi Yuan Vici. *Pengaruh Harga, Gaya Hidup Dan Variasi Produk Terhadap Minat Beli Masyarakat Pada Pasar Tradisional Petisah Medan (Studi pada calon konsumen dan konsumen pakaian wanita)*, <http://repositori.usu.ac.id>, diakses pada .18 juni 2020. Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara, 2018.
- Winny Rahmawati. “Faktor-Faktor Yang Memepengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Dalam Mmembeli Produk Asuransi Jiwa Syariah ( Studi Pada AJB Bumiputera 1912, Cabang Margonda.” *UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2015.
- Wiratna Sujarweni. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014.
- Yayat Suharyat. *Hubungan Antara Sikap, Minat dan Perilaku Manusia*. Bekasi: Jurnal Region, Vol 01, No. 03, 2009.

**L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N**

## KUISIONER PENELITIAN

Assalamu'allaikum Wr. Wb

Responden yang terhormat:

Perkenalkan saya Putri Ramanda mahasiswi Institut Agama Islam Negeri Curup Program Studi Perbankan Syariah yang sedang mengadakan penelitian tentang **“Pengaruh Produk Asuransi Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup (Studi Kasus Nasabah Air Meles Bawah)”**.

Kali ini, saya selaku peneliti meminta kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk membantu penelitian ini dengan mengisi kuisisioner guna memenuhi kelengkapan penyusunan skripsi. Berikut kuisisioner yang saya ajukan, mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk memberikan jawaban yang sejujur-jujurnya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Adapun jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/I berikan tidak akan berpengaruh pada diri Bapak/Ibu/Saudara/I karena penelitian ini dilakukan semata-mata untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Atas kesediaannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Hormat Saya

Putri Ramanda

16631103

### **A. Petunjuk pengisian**

1. Isi data diri asli anda
2. Pilihan salah satu jawaban pada masing-masing pertanyaan berikut ini dengan memberi tanda centang (√) pada setiap jawaban
3. Pilihan tersebut hendaknya objektif sesuai dengan hati nurani anda
4. Kuesioner ini dapat digunakan secara optimal jika seluruh pertanyaan terjawab oleh karena itu mohon diteliti kembali apakah semua pertanyaan telah terjawab

### **B. Data Responden**

Nama Responden :

Usia : Tahun

Agama :

Jenis Kelamin :

1. Pria
2. Wanita

Jenis Pekerjaan :

1. Pegawai
2. Guru
3. Polisi / Tentara
4. Dosen
5. Wiraswasta
6. IRT (Ibu Rumah Tangga)

## PENGARUH PRODUK ASURANSI TERHADAP MINAT MASYARAKAT

Cara menjawab soal di bawah ini mengenai pengaruh promosi dan prestise terhadap minat menjadi investor yaitu dengan memberi tanda centang (√) pada kotak yang merupakan pendapat anda:

### Keterangan:

SS = Sangat setuju            Skor = 5

S = Setuju                      Skor = 4

RR = Ragu-ragu              Skor = 3

TS = Tidak setuju            Skor = 2

STS = Sangat tidak setuju   Skor = 1

### 1. Produk Asuransi

#### A. Produk Mitra Cerdas

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya merasa senang dengan produk mitra cerdas sehingga saya memiliki polis di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup karena pembayaran preminya mudah.					
2	Saya merasa cukup puas dengan pelayanan di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup cukup baik dan professional terkhususnya ..pada produk mitra cerdas.					
3	Saya memilih produk mitra cerdas itu karena setelah bertanggung meninggal dunia polis dapat diakhiri dan penarikan dana kelangsungan belajar					
4	Karena pada produk mitra cerdas ini, saya menerima jaminan prolehan bagi hasil investasi digaransi 4,5% pertahunnya dari akumulasi premi tabungan.					
5	Saya memilih produk mitra cerdas ini karena akan mendapatkan santunan dari uang pertanggungan.					

## B. Produk Mitra Cerdas

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Menurut saya, lebih mengutamakan produk Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup dengan jenis produk mitra beasiswa dari pada produk lainnya.					
2	Saya mempunyai suatu kebutuhan akan produk mitra beasiswa yang ditawarkan.					
3	Saya melakukan evaluasi alternatif, setelah saya membeli produk mitra beasiswa di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup.					
4	Saya merasa puas terhadap produk mitra beasiswa yang ada di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup.					
5	Setelah mendapatkan informasi saya mengevaluasi berbagai alternatif produk mitra Beasiswa sesuai dengan kebutuhan anda.					

### C. Produk Mitra Protelui Mandiri

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya memilih produk ini, karena produk mitra protelui mandiri ini bebas dari biaya polisnya					
2	Agar saya dapat memperoleh banyak klaim yang ditawarkan dan juga					
3	Saya memilih produk ini karena preminya kecil perbulannya/ polis					
4	Saya memilih produk ini bertujuan untuk dapat menikmati masa tua saya dengan dana pensiunan dengan layak.					
5	Saya memilih produk ini, karena saya mengharapkan ahli waris saya sebagai pihak penanggung bisa mendapatkan santunan, jika saya meninggal dunia.					

#### 2. Minat Menjadi Peserta Asuransi

Cara menjawab soal di bawah ini mengenai minat seseorang menjadi investor yaitu dengan memberi tanda centang (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda:

##### Keterangan:

SB = Sangat berminat                      Skor = 5

B = Berminat                                Skor = 4

CB = Cukup berminat                      Skor = 3

KB = Tidak berminat                        Skor = 2

TB = Sangat Tidak berminat                Skor = 1

<b>No</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>SB</b>	<b>B</b>	<b>CB</b>	<b>TB</b>	<b>STB</b>
<b>1</b>	Setujukah anda biaya pendidikan sekarang yang makin mahal?					
<b>2</b>	Apakah anda ingin anak anda melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi?					
<b>3</b>	Apakah anda percaya dengan Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup dibandingkan dengan Asuransi lainnya?					
<b>4</b>	Setujukah anda manfaat dari produk yang ada di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup dari produk Asuransi lainnya?					
<b>5</b>	Benarkah anda telah mencari informasi mengenai produk-produk yang anda pilih di Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup?					
<b>6</b>	Seberapa minatkah anda untuk bergabung menjadi peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup?					
<b>7</b>	Apakah produk yang ditawarkan pihak Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup cukup membuat anda berminat?					
<b>8</b>	Apakah anda berminat menjadi peserta Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Curup karena produknya yang sesuai dengan kebutuhan anda saat ini?					



**Skor Angke Responden: (Peserta Asuransi )Masyarakat Desa Air Meles Bawah**

Nama Responden	Produk Mitran Cerdas (X1)					Total X1
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
<b>Tedi Cahyadi</b>	4	4	4	5	4	21
<b>Sutanti</b>	5	4	5	4	4	22
<b>Agis Sumarsono</b>	4	4	5	4	4	21
<b>Misnar</b>	4	3	3	4	3	17
<b>Nasip</b>	4	4	5	1	4	18
<b>Hasanudin Siregar</b>	3	4	3	5	4	19
<b>Meli Febrianti</b>	4	4	5	4	4	21
<b>Subur</b>	5	4	3	4	5	21
<b>Riswanto</b>	3	3	2	4	1	13
<b>Desmawati</b>	4	3	5	2	3	17
<b>Asmadi</b>	5	4	5	5	5	24
<b>Kustriyanto</b>	5	5	5	3	4	22
<b>Ade Primadia</b>	3	3	3	3	3	15
<b>Zulkarnain</b>	1	2	1	2	3	9
<b>Herlina Wati</b>	4	4	4	5	5	22
<b>Sarnubi</b>	5	5	5	4	4	23
<b>Joni Afriansyah</b>	3	3	3	3	1	13
<b>Ita Hermawati</b>	3	4	2	2	1	12
<b>Nasrizal</b>	4	5	4	4	4	21
<b>Tarnik</b>	3	3	3	2	3	14
<b>Pak Ginak</b>	4	4	4	5	4	21
<b>Nuraini</b>	4	3	3	3	4	17
<b>Hj. Tahsin</b>	4	4	4	5	4	21
<b>Harris Lubis</b>	3	2	3	4	3	15
<b>Muhidin</b>	2	4	1	2	2	11

Nama Responden	Produk Mitra Beasiswa (X2)					Total
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
<b>Tedi Cahyadi</b>	3	3	3	3	3	15
<b>Sutanti</b>	2	4	3	2	3	14
<b>Agis Sumarsono</b>	4	2	2	3	3	14
<b>Misnar</b>	5	4	5	4	4	22
<b>Nasip</b>	4	4	3	3	3	17
<b>Hasanudin Siregar</b>	3	3	3	3	3	15
<b>Meli Febrianti</b>	1	4	3	2	3	13
<b>Subur</b>	4	4	2	2	3	15
<b>Riswanto</b>	5	4	4	5	5	23
<b>Desmawati</b>	3	2	3	3	3	14
<b>Asmadi</b>	5	1	3	2	1	12
<b>Kustriyanto</b>	4	3	3	2	2	14
<b>Ade Primadia</b>	4	4	2	1	5	16
<b>Zulkarnain</b>	4	4	5	4	4	21
<b>Herlina Wati</b>	3	3	2	2	3	13
<b>Sarnubi</b>	2	3	2	3	4	14
<b>Joni Afriansyah</b>	5	5	4	4	5	23
<b>Ita Hermawati</b>	3	4	4	3	2	16
<b>Nasrizal</b>	3	3	4	3	2	15
<b>Tarnik</b>	4	4	4	5	5	22
<b>Pak Ginak</b>	4	2	3	4	3	16
<b>Nuraini</b>	2	3	3	3	3	14
<b>Hj. Tahsin</b>	3	2	3	3	2	13
<b>Harris Lubis</b>	2	3	3	2	2	12
<b>Muhidin</b>	3	2	2	3	3	13

Nama Responden	Produk Mitra Protelui Mandiri (X3)					Total X3
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	
<b>Tedi Cahyadi</b>	3	3	4	3	4	17
<b>Sutanti</b>	3	4	3	3	3	16
<b>Agis Sumarsono</b>	4	4	3	3	2	16
<b>Misnar</b>	2	2	3	4	3	14
<b>Nasip</b>	2	4	3	4	3	16
<b>Hasanudin Siregar</b>	4	3	3	3	3	16
<b>Meli Febrianti</b>	4	3	3	4	4	18
<b>Subur</b>	3	4	3	3	4	17
<b>Riswanto</b>	5	3	3	3	4	18
<b>Desmawati</b>	5	4	3	3	3	18
<b>Asmadi</b>	3	3	3	4	4	17
<b>Kustriyanto</b>	1	1	2	2	2	8
<b>Ade Primadia</b>	4	4	3	3	2	16
<b>Zulkarnain</b>	3	3	2	2	1	11
<b>Herlina Wati</b>	2	2	2	3	3	12
<b>Sarnubi</b>	4	2	2	4	2	14
<b>Joni Afriansyah</b>	5	2	3	4	3	17
<b>Ita Hermawati</b>	5	4	4	5	4	22
<b>Nasrizal</b>	3	3	3	3	3	15
<b>Tarnik</b>	5	5	4	5	4	23
<b>Pak Ginak</b>	1	3	3	2	2	11
<b>Nuraini</b>	5	5	4	4	5	23
<b>Hj. Tahsin</b>	3	2	2	3	3	13
<b>Harris Lubis</b>	3	4	3	2	3	15
<b>Muhidin</b>	3	2	3	3	2	14

Nama Responden	Minat Masyarakat (Y)								Total Y
	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	Y1.8	
	4	5	3	4	3	4	5	4	32
	5	5	4	4	3	4	4	4	33
	4	5	4	4	3	4	3	5	32
	5	5	5	4	4	3	4	4	34
	5	5	4	4	3	3	5	5	34
	5	5	3	4	2	4	3	5	31
	5	5	4	3	3	3	4	5	32
	5	4	3	4	2	4	5	4	31
	5	5	4	5	2	4	5	5	35
	5	4	3	3	2	3	5	4	29
	4	5	5	3	2	5	4	4	32
	4	4	3	4	3	5	3	4	30
	4	4	4	4	3	3	4	4	30
	4	4	3	4	3	4	5	4	31
	4	4	3	3	4	3	5	4	30
	5	5	5	3	4	3	4	4	33
	4	5	4	5	3	5	4	4	34
	5	5	3	4	4	3	5	4	33
	5	5	4	3	2	4	5	5	33
	4	5	3	3	4	4	4	5	32
	4	5	3	4	3	3	4	4	30
	5	4	3	3	4	3	5	4	31
	4	5	3	4	3	4	5	4	32
	4	5	3	4	3	3	4	4	30
	5	4	3	3	4	3	5	4	31

## Profil Penulis

### DATA PRIBADI



Nama : Puri Ramanda  
Jenis kelamin : Perempuan  
Tempat/Tanggal Lahir : Bengkulu, 05 Januari 1998  
Agama : Islam  
Golongan Darah : B  
Alamat : Jln. Puskesmas. Air Meles Bawah No.84, Desa Air Meles Bawah, Kec. Curup Timur, Kab. Rejang Lebong, Bengkulu, Indonesia 39112  
No Handphone : 0898620000550  
Email : [putriramandaaaa@gmail.com](mailto:putriramandaaaa@gmail.com)

### RIWAYAT PENDIDIKAN

SD : SD Negeri 09 Curup Timur (2005-2010)  
SMP : SMP Negeri 1 Curup Timur (2010-2013)  
SMA : SMA Negeri 1 Curup Timur (2013-2016)  
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup (2016-2020)

### PENGALAMAN ORGANISASI

Organisasi	Jabatan	Tahun
UKK KSEI FOKES IAIN Curup	Bendahara inti	2017-2018

### PRESTASI YANG PERNAH DIRAIH

Kegiatan	Jabatan	Tahun
Pemilihan Bujang Semulen Pat Petulai 2017	Juara 1 Semulen	2017-2018
Pemilihan Putri Pariwisata Provinsi Bengkulu 2018	TOP 20 Putri Pariwisata	2018-2019