

**PENGARUH BESARAN PREMI TEHADAP MINAT MENJADI  
NASABAH ASURANSI DI PT. ASURANSI TUGU PRATAMA  
INDONESIA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana Pada Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

**M. FARHAN ABDILLAH LUBIS**

**NPM : 1801280113**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2022**

## *Persembahkan*

*Karya Ilmiah Ini Kupersembahkan Kepada*

*Kedua Orangtuaku*

*Ayahanda M. Arianus Lubis*

*Ibunda Melina Efi Zahra*

*Yang tak henti-hentinya memanjatkan doa, demi kesuksesan &  
keberhasilan diriku*

*Motto:*

*"Focus on Your Future"*

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M. Farhan Abdillah Lubis

NPM : 1801280113

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : **Pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 06 April 2022  
Yang menyatakan :



M. FARHAN ABDILLAH LUBIS  
NPM: 1801280113

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

PENGARUH BESARAN PREMI TERHADAP MINAT MENJADI  
NASABAH ASURANSI DI PT. ASURANSI TUGU  
PRATAMA INDONESIA


Oleh :

M. FARHAN ABDILLAH LUBIS  
NPM : 1801280113

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk  
dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, 06 April 2022

Pembimbing

  
Dr. Rahmayati, M.E.I

Unggul | Cerdas | Terpercaya  
FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022

**PERNYATAAN DOSEN PEMBIMBING**

Medan, 06 April 2022

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) Eksemplar  
Hal : Skripsi a. n. M. Farhan Abdillah Lubis  
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU

Di-  
Medan

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa an. M. Farhan Abdillah Lubis yang berjudul **Pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat di terima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb*

Pembimbing



**Dr. Rahmayati, M.E.I**



UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, M.Si  
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, M.E.I

Nama Mahasiswa : M. Farhan Abdillah Lubis  
Npm : 1801280113  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
18-03-2022	Revisi BAB IV Deskripsi Karakteristik Responden		
21-03-2022	Revisi BAB IV Responden Terhadap Variabel Besaran Premi dan Minat Menjadi Nasabah		
23-03-2022	Revisi BAB IV dan V Koefisien Determinasi, Kesimpulan dan Saran		
25-03-2022	Ace Skripsi		

Medan, 21 Maret 2022



Diketahui/Disetujui  
Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Isra Hayati, M.Si

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, M.E.I





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTAR

## FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Sila menjawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh:

Nama : M. Farhan Abdillah Lubis  
NPM : 1801280113  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di  
PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 06 April 2022

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Diketahui/ Disetujui  
Oleh:

Dekan  
Fakultas Agama Islam

Ketua Program  
Studi Manajemen Bisnis Syariah



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Isra Hayati, S.Pd, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTAR**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f](#) [umsumedan](#) [@umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

Nama : M. Farhan Abdillah Lubis  
NPM : 1801280113  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Medan, 06 April 2022

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan  
Fakultas Agama Islam



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program,  
Studi Manajemen Bisnis Syariah

Isra Hayati, S.Pd, M.Si



**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN**  
**KEPUTUSAN BERSAMA**  
**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0543bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam literasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

<b>Huruf Arab</b>	<b>Nama</b>	<b>HurufLatin</b>	<b>Nama</b>
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	Sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)

ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah )
ط	Ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah )
ع	<sup>3</sup> / <sub>4</sub> Ain	‘	komater balik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	<sup>3</sup> / <sub>4</sub>	apostrof
ي	Ya	Y	ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

### a. Vokal tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	a
— /	kasrah	I	i
و —	damrah	U	u

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ى—	fathah dan ya	Ai	a dan i
و—	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: كتب
- fa'ala: فعل
- kaifa: كيف

### c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf Dan Tanda	Nama
ا —	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى —	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و — و —	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قال: qāla

مار: ramā

قيل: qīla

#### d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan «*ammah*, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

*Ta marbūtah* yang mati mendapat harkat *sukun* transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *raudah al-atfāl* - *raudatul atfāl*: لروضة الاطفال

- *al-munawwarah al-Madīnah*: المدينة المنورة

- *ṭalḥah*: طلحة

#### e. Syaddah (tasydid)

*Syaddah* atau *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *tasydid*

tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

- rabbanā : ربنا
- nazzala : نزل
- al-birr : البر
- al-hajj : الحج
- nu'ima : نعم

#### **f. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

##### 1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

##### 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

### **g. Hamzah**

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- *ta'khuzūna*: تاخذون
- *an-nau'*: النوع
- *syai'un*: شيء
- *inna*: ان
- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

### **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

### **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laż<sup>3</sup>unzilafihi al-Qur'anu
- SyahruRamadanal-lażiunzilafihil-Qur'anu



- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naṣrunminallahiḡafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

#### **j. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu *tajwid*.

## **ABSTRAK**

***M. Farhan Abdillah Lubis, 1801280113. Pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia.***

***Pembimbing Dr. Rahmayati, M.E.I***

*Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis pengaruh besaran premi terhadap minat menjadi nasabah asuransi pada toko PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia di Kota Medan. Total sebanyak 60 orang responden adalah jumlah sampel yang digunakan dalam menganalisis data menggunakan uji T, uji F dan uji R<sup>2</sup>. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa besaran premi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi yang diuji pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia.*

*Kata Kunci: besaran premi; minat menjadi nasabah asuransi, PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia*

**ABSTRACT**

***M. Farhan Abdillah Lubis, 1801280113. The Influence of Premium Amounts on Interest in Becoming an Insurance Customer at PT. Tugu Pratama Indonesia Insurance.***

***Supervisor Dr. Rahmayati, M.E.I***

*This study was made with the aim of analyzing the effect of premium on interest in becoming an insurance customer at PT. Tugu Pratama Indonesia Insurance in Medan City. A total of 60 respondents is the number of samples used in analyzing the data using the T test, F test and R2 test. The results of this study state that the premium amount has a positive and significant effect on the interest of insurance customers tested at PT. Tugu Pratama Indonesia Insurance.*

*Keywords : premium amount; Interested in becoming an insurance customer, PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia*

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGARUH BESARAN PREMI TEHADAP MINAT MENJADI NASABAH ASURANSI DI PT. ASURANSI TUGU PRATAMA INDONESIA”** guna memenuhi sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan pada program studi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari kelemahan serta keterbatasan yang sehingga dalam penyelesaian skripsi ini memperoleh bantuan dari berbagai pihak, dalam kesempatan ini menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof Dr.Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Assoc. Prof Dr. Muhammad Qorib, M.A selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang memberikan isin dalam penulis proposal ini dan sekaligus memberikan arahan dan bimbingan dalam penulisan proposal ini.
3. Bapak Dr. Zailani, S.Pd.I, M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Isra Hayati, S.Pd., M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Agama Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Syahrul Amsari, SE.Sy., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Pendidikan Agama Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Dr. Rahmayati, M.E.I selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan banyak masukan dan motivasi.

8. Seluruh Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Seluruh Keluarga Besar Pimpinan Komisariat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Agama Islam Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan baik isi maupun susunannya. Semoga proposal ini dapat bermanfaat tidak hanya bagi penulis juga bagi para pembaca.

Medan, 31 Maret 2022

**M. Farhan Abdillah Lubis**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB IPENDAHULUAN.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
A. Latar Belakang.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
B. Identifikasi Masalah .....	9
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Tujuan dan Manfaat penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian.....	10
F. Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.2</b>
A. Deskripsi Teori .....	<b>Error! Bookmark not defined.2</b>
1. Asuransi .....	<b>Error! Bookmark not defined.2</b>
a. Pengertian Asuransi .....	12
b. Jenis-Jenis asuransi .....	13
c. Manfaat Asuransi .....	15
d. prinsip Asuransi .....	15
e. Asuransi Konvensional .....	17
2. Asuransi Syariah.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
a. Pengertian Asuransi Syariah .....	17
b. Landasan Hukum Asuransi .....	18



c.	Falsafah Dasar Asuransi Islam.....	19
d.	Pedoman Umum Asuransi Syariah .....	20
e.	Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah.....	21
3.	Premi asuransi .....	22
a.	Pengertian Premi Asuransi.....	22
b.	Fungsi Premi Asuransi .....	23
c.	Cara Pembayaran Premi.....	23
d.	Unsur Premi .....	23
e.	Cara Pembayaran Premi.....	24
f.	Penetapan Premi.....	24
g.	Indikator Besaran Premi.....	25
4.	Minat .....	26
a.	Pengertian Minat.....	26
b.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat.....	27
c.	Faktor Timbulnya Minat .....	28
d.	Indikator Minat .....	28
e.	Macam-Macam Minat.....	29
B.	Penelitian Terdahulu .....	29
C.	Kerangka Berpikir .....	36
D.	Hipotesis.....	37
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
A.	Pendekatan Penelitian .....	38
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian .....	38
1.	Lokasi Penelitian .....	38
2.	Waktu Penelitian .....	38
C.	Populasi, Sampel dan Teknik Penelitian.....	39

1. Populasi .....	39
2. Sampel .....	40
2. Teknik Penarikan Sampel .....	40
D. Sumber Data, Variabel dan Skala Penelitian .....	41
1. Data Penelitian .....	41
2. Variabel Penelitian .....	42
3. Skala Penelitian .....	42
E. Teknik Pengumpulan Data .....	43
1. Observasi .....	43
2. Kuesioner .....	43
F. Teknik Analisis Data .....	43
1. Uji Validitas dan Reabilitas .....	44
a. Uji Validitas .....	44
a. Uji Reabilitas .....	44
2. Uji Hipotesis .....	45
a. Uji t .....	45
a. Uji R <sup>2</sup> (Koefisien Determinasi) .....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>47</b>
A. Sejarah Singkat PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia .....	47
1. Visi dan Misi PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia .....	49
2. Tata Nilai Perusahaan .....	49
3. Pemegang Saham .....	50
4. Struktur Organisasi .....	51
5. Produk PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia .....	51
a. Koperasi .....	52

b. Retail .....	54
c. Syariah .....	55
B. Deskripsi Responden .....	55
1. Gambaran Umum Berdasarkan Jenis Kelamin.....	56
2. Gambaran Umum Berdasarkan Usia .....	56
3. Gambaran Umum Berdasarkan Pendidikan .....	57
4. Gambaran Umum Priode Dalam Menggunakan Polis .....	57
5. Gambaran Umum Pekerjaan.....	58
C. Analisis Data .....	58
1. Uji Instrumen Penelitian.....	63
a. Uji Validitas .....	63
a. Uji Reabilitas .....	65
2. Uji Asumsi Klasik .....	66
a. Uji Normalitas.....	66
b. Uji Multikolinearitas .....	67
c. Uji Heterokondensitas.....	68
d. Uji Autokorelasi.....	69
2. Pengujian Test Goodnest .....	70
a. Model Analisis Regresi Linear Berganda .....	70
b. Uji F (Simultan).....	71
c. Uji Parsial (Uji t).....	72
d. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	73
D. Interpretasi Hasil Analisis Data .....	73
<b>BAB VKESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>75</b>
A. Kesimpulan .....	75

B. Saran.....75

**DAFTAR PUSTAKA .....**

**LAMPIRAN .....**

## DAFTAR TABEL

### Nomor Tabel Judul Tabel Halaman

---

Tabel 1. 1	Data Asuransi Syariah di Indonesia.....	4
Tabel 2. 1	Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah .....	21
Tabel 2. 2	Penelitian Terdahulu .....	30
Tabel 3. 1	Rencana Kegiatan Penelitian .....	39
Tabel 3. 2	Skala Penelitian.....	42
Tabel 4. 1	Jenis Kelamin.....	56
Tabel 4. 2	Usia .....	56
Tabel 4. 3	Pendidikan Terahir.....	57
Tabel 4. 4	Periode Menggunakan Polis .....	57
Tabel 4. 5	Pekerjaan.....	58
Tabel 4. 6	Tanggapan Responden Terhadap Besaran Premi .....	59
Tabel 4. 7	Tanggapan Responden Terhadap Minat Nasabah.....	61
Tabel 4. 8	Hasil Uji Validitas Variabel Besaran Premi (X).....	63
Tabel 4. 9	Hasil Uji Validitas Variabel Minat Nasabah (Y).....	64
Tabel 4. 10	Hasil Uji Realibilitas Variabel.....	65
Tabel 4. 11	Hasil Uji Multikolinearitas .....	68
Tabel 4. 12	Hasil Uji Autokorelasi .....	69
Tabel 4. 13	Hasil Uji Regresi Linear Berganda .....	70
Tabel 4. 14	Hasil Uji Simultan .....	71
Tabel 4. 15	Hasil Uji Parsial (Uji t) .....	72
Tabel 4. 16	Hasil Uji Parsial ( $R^2$ ) .....	73

**DAFTAR GAMBAR**

<b>Nomor Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1	Kerangka Berpikir .....	37
Gambar 4.1	Logo PT. Asuransi Tugu Pertama Indonesia .....	48
Gambar 4.2	Struktur Organisasi PT. Asuransi Tugu Pertama .....	51
Gambar 4.3	Histogram .....	66
Gambar 4.4	Residual Distribusi .....	67



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada era digital ini persaingan antara perusahaan semakin ketat. Berbagai macam perusahaan yang ada di Indonesia bersaing untuk menjadikan daya saing yang tinggi dan unggul dalam dunia bisnis ekonomi. Persaingan antara perusahaan tersebut tidak kecuali dengan perusahaan jasa asuransi. Semakin maraknya perusahaan asuransi di Indonesia membuat pesaing sangat ketat untuk membuat eksistensinya di dunia peransuransian. Selian itu tidak dipungkiri sebagai makhluk hidup manusia membutuhkan perlindungan sewaktu-waktu ketika dia berada dimana saja dan bahkan diwaktu kapanpun (Heri Sudarsono, 2004)

Industri asuransi mencatat angka pertumbuhan positif dengan aset Rp 949,44 triliun atau sebesar 8,11 persen hingga Juli 2021. Otoritas Jasa Keuangan kini tengah menyiapkan peraturan Insurance Technology (Insurtech) untuk menghadapi tantangan industri asuransi ke depan. OJK mencatat pertumbuhan industri asuransi ini seiring dengan pertumbuhan sektor jasa keuangan yang tetap stabil. Premi industri asuransi pada Juli juga mengalami peningkatan sebesar Rp 9,86 triliun atau tumbuh 6,33% persen, terdiri dari jumlah premi Asuransi Jiwa mencapai Rp 107,61 triliun serta premi Asuransi Umum dan Reasuransi sebesar Rp 58,06 triliun (OJK, 2021).

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai trend industri yang makin positif dan stabil di momen kuartal ke III di tahun 2021 ini, pertanda terjadinya *rebound* kinerja industri di kuartal ke III tahun ini terlihat dari sisi pendapatan yang tumbuh positif di berbagai lini usaha industri asuransi jiwa. Adapun total pendapatan yang dibukukan industri ini mencapai Rp 171,36 triliun. Angka tersebut setara dengan pertumbuhan sebesar 38,7% dibandingkan periode sama tahun lalu. Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa dari 58 perusahaan yang

dinaungi AAJI menggambarkan, tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi mulai mereda. Bahkan kinerja pendapatan kuartalan industri asuransi jiwa bahkan telah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi (AAJI, 2019).

Industri asuransi syariah terus mengalami pertumbuhan positif selama tahun 2021. Proyeksinya, pertumbuhan industri di tahun 2021 akan semakin bertumbuh. Menurut Ketua Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, Tatang Nurhidayat, pertumbuhan ini wajar meskipun dari segi profit masih stagnan. Per Desember 2020, asuransi yang berdasarkan prinsip Islam di Indonesia tercatat tumbuh 5 persen dari tahun sebelumnya. Sementara itu, premi brutonya pada November 2020 tercatat Rp15,37 triliun, meningkat 6,4 persen dari November 2019 yang hanya sebesar Rp14,45 triliun (OJK, 2021).

Sementara itu, sub-sektor asuransi umum syariah malah turun sebesar 11,25 persen menjadi Rp1,43 triliun (November 2020) dari Rp1,61 triliun (November 2019). Namun, sub-sektor asuransi umum syariah yang berdiri sendiri (bukan berupa unit dari asuransi konvensional) sebenarnya bertumbuh. Misalnya, Takaful Umum yang kontribusi brutonya tumbuh sebesar 70 persen sepanjang tahun 2020 (OJK, 2020).

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah asuransi jiwa syariah di Indonesia 2021 mencapai 7 perusahaan full syariah dan 23 unit syariah. Secara aset, industrinya selalu mengalami peningkatan dalam lima tahun terakhir. Pada 2015, asetnya sebesar Rp26,51 miliar dan naik menjadi Rp41,91 miliar di 2019. Per November 2019, pangsa pasar asuransi yang berdasarkan prinsip Islam adalah 6,6 persen, sementara sisanya dikuasai asuransi konvensional (OJK, 2021).

Pada perusahaan PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia terdapat tiga produk asuransi syariah yaitu: *t drive car insurance sharia* adalah asuransi kendaraan bermotor Indonesia yang memberikan perlindungan untuk mobil dari segala resiko kerusakan akibat kecelakaan hingga kehilangan dengan standar layanan yang lengkap meliputi jaringan bengkel luas dan layanan. *t drive* asuransi

Motor sharia adalah asuransi kendaraan bermotor Indonesia yang memberikan perlindungan untuk motor anda dari kerusakan total akibat kecelakaan atau kehilangan. Asuransi kebakaran syariah adalah asuransi kebakaran TUGU yang memberikan perlindungan untuk rumah tinggal dan apartemen beserta isinya dari kebakaran, ledakan, dan resiko-resiko lain dengan perluasan perlindungan lengkap yang sesuai dengan kebutuhan (PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia, 2022).

Premi adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan setiap bulannya sebagai kewajiban dari nasabah dalam keikutsertaannya di asuransi yang setiap pembayarannya ditetapkan oleh perusahaan asuransi. Salah satu faktor selain premi yang tidak membebani suatu nasabah, suatu lembaga atau organisasi harus mampu menciptakan pelayanan semaksimal mungkin. Dengan adanya premi di asuransi pastinya akan ada pengaruh dalam kepuasan dari nasabah itu sendiri, premi dapat menyebabkan nasabah tidak puas atau bahkan nasabah puas akan adanya premi.

Membicarakan masalah besaran premi, maka hal ini tentu berhubungan dengan produk asuransinya. Besaran premi yang harus dibayarkan kepada perusahaan asuransi akan sangat berpengaruh pada jenis dan perlindungan asuransi yang akan digunakan. Banyak kasus di mana nasabah pengguna asuransi merasa dirugikan akibat terjadinya penolakan klaim yang diajukan, sementara telah menghabiskan banyak uang untuk membayar sejumlah premi yang cukup besar setiap bulannya.

Seperti kasus yang dialami oleh nasabah Wanda Hamidah yang merasa tertipu dengan klaim pertanggungan yang dinilai cukup kecil. Wanda memiliki asuransi kesehatan untuk dirinya dan anak-anaknya. Wanda Hamidah membutuhkan asuransi untuk biaya operasi yang diperlukan sekitar Rp. 50.000.000 – Rp. 60.000.000, namun asuransi hanya membayarkan pertanggungan sebesar Rp. 10.000.000 (Robby Cristy, 2021). Hal ini tentu saja merugikan pihak tertanggung atau pemegang polis karena ketidaksesuaian antara

perjanjian awal yang dilakukan oleh pihak asuransi dengan nasabahnya (Kompas 2021).

Dengan adanya kasus yang sering terjadi tidak baik bagi asuransi tidak menyurutkan keinginan masyarakat Indonesia dalam pembelian asuransi. Hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan asuransi syariah periode tahun 2017- 2021.

**Tabel 1.1 Data Asuransi Syariah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia**

<b>Tahun</b>	<b>Pertumbuhan (%)</b>
<b>2017</b>	<b>4,17 %</b>
<b>2018</b>	<b>10,12 %</b>
<b>2019</b>	<b>7,16 %</b>
<b>2020</b>	<b>15,21 %</b>
<b>2021</b>	<b>19,89 %</b>

Sumber : (Tugu Insurance, 2022)

Pertumbuhan aset industri asuransi syariah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia dari 2017-2021 mengalami pertumbuhan sebesar yang pesat hal ini dapat dilihat pada tabel di atas dimana pertumbuhan tiap tahunnya mengalami kenaikan. Pada tahun 2017 asuransi syariah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia sebesar 4,17% kemudian pada tahun berikutnya mengalami kenaikan yang tinggi yaitu di tahun 2018 sebesar 10,12% pada kuartal pertama. Pada tahun 2019 asuransi syariah dapat dikatakan menurun jika dibandingkan dengan tahun 2018, di 2019 sebesar 7,16%. Dan tahun selanjutnya pada tahun 2020 asuransi syariah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia mengalami kenaikan dimana di tahun 2020 sebesar 15,21% dan di tahun 2021 sebesar 19,89 %

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Hamiah (2019) dengan Judul “Pengaruh Besaran Premi, Kualitas Pelayanan dan Tingkat Kepercayaan Terhadap Keputusan Nasabah Berasuransi di Asuransi Takafu Syariah Jambil” berdasarkan penelitian yang diperoleh hasil yang signifikan secara simultan

(serentak) antara besaran premi, kualitas pelayanan dan tingkat kepercayaan terhadap keputusan nasabah berasuransi di asuransi takaful syariah Jambi. Karena tingkat F sig lebih kecil dari  $\alpha$ , yakni  $0,000 < 0,005$ . Dari hasil uji t atas variabel besaran premi dan kualitas pelayanan menunjukkan nilai  $t < \alpha$ , yakni sama-sama bernilai yang lebih kecil dari 0,005 sehingga dinyatakan ada pengaruh terhadap keputusan nasabah.

Penelitian yang dilakukan Meliana Saputri (2019) dengan judul “Pengaruh Besaran Premi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Lampung” Hasil yang didapat dari penelitian ini menunjukkan bahwa premi asuransi berpengaruh positif karena dengan premi yang terjangkau masyarakat lebih minat menggunakan jasa asuransi. Kualitas pelayanan juga berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah takaful keluarga Lampung dengan staff yang tanggap dalam menangani setiap keluhan nasabah dan dengan produk-produk yang baik. Secara bersama-sama atau simultan premi asuransi dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan dengan presentase 70,8% sehingga memiliki pengaruh terhadap minat menjadi nasabah asuransi takaful keluarga Lampung.

Penelitian dari Tati Handayani dan Muhammad Anwar Fathoni (2019) dengan judul “Persepsi Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah” dengan hasil penelitian dari hasil olah data dapat disimpulkan tingkat persepsi masyarakat muslim terhadap asuransi syariah dilihat dari indikator premi dan promosi masih kurang diketahui oleh responden, sedangkan persepsi tentang syariah dan produk sudah cukup baik diterima oleh responden. Sebagai inisiasi ke depan, untuk perusahaan asuransi syariah harus lebih mensosialisasikan asuransisyariah ke masyarakat muslim yang mempunyai kemampuan untuk menjadi peserta asuransisyariah secara ekonomi.

Penelitian dari Mustikca Bintang Sabiti, Jaenal Efendi dan Tanti Novianti (2017) dengan judul “Efisiensi Asuransi Syariah di Indonesia dengan Pendekatan Evelopment Analysis” Hasil pengukuran efisiensi yang meliputi efisiensi teknis

keseluruhan (TE), teknis murni (PTE) dan efisiensi skala (ES) rata-rata belum mencapai skor sempurna. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan asuransi syariah di Indonesia belum beroperasi secara efisien. Terlihat bahwa pengukuran efisiensi dibawah asumsi variable return to scale (VRS) yang menghasilkan efisiensi teknis murni (PTE) cenderung mengalami peningkatan dari tahun 2013-2015. Di sisi lain pengukuran efisiensi dibawah asumsi constant return to scale (CRS) yang menghasilkan nilai efisiensi teknis (TE) mengalami penurunan di tahun 2014 kemudian meningkat kembali di tahun 2015. Demikian pula dengan nilai efisiensi skala (ES) yang memiliki tren sama dengan efisiensi teknis. Hal ini dikarenakan nilai ES berasal dari nilai TE dibagi dengan PTE.

Penelitian dari Ijah Mulyani Sihotang dan Maizuraisah Harahap dengan judul “Analisis Pengakuan dan Pengungkapan Pendapatan Menurut Psak No. 28 pada PT. Asuransi Ramayana Tbk, Cabang Medan” dengan hasil penelitian sumber pendapatan pada PT. Asuransi Ramayana Tbk, Cabang Medan adalah berasal dari pendapatan premi, pendapatan investasi dan pendapatan lain-lain. Pendapatan premi berasal dari penjualan produk-produk asuransi yang terdiri dari asuransi fire, asuransi variatif dan asuransi marine.

Penelitian dari Widiya Astuti (2009) dengan judul “Pengaruh Solvabilitas Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” dimana hasil penelitian secara parsial dengan uji t variabel *Debt to Asset Ratio* (DAR) memiliki nilai t sebesar -1.458 dan nilai signifikansi sebesar 0,155 karena nilai signifikansinya lebih besar 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa *Debt to Asset Ratio* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba.

Penelitian dari Dini Amalia Putri (2020) dengan judul “Pengaruh Pemasaran Media Sosial Terhadap Purchase Intention Asuransi Syariah di Indonesia” dimana hasil penelitian ini adalah secara umum faktor pemasaran media sosial berpengaruh positif terhadap asuransi syariah.



Penelitian dari Rafika Diaz dan Zufrizen dengan judul “Pengaruh *Return On Asset* (ROA) Terhadap *Earning Pershare* (EPS) Pada Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” dimana hasil penelitian adalah Peningkatan diharapkan terealisasi dalam jumlah ataupun persentase yang besar, karena dalam penelitian ini peningkatan persentase dalam jumlah kecil tidak terlalu terlihat pengaruhnya terhadap laba per saham. Perusahaan juga sebaiknya memperhatikan kinerja manajemen perusahaan dalam hal peningkatan laba perusahaan demi pencapaian tujuan perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara merekrut tenaga kerjakeuangan yang ahli dan terampil serta memiliki dedikasi dan loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan.

Penelitian dari Liesma Maywarni siregar (2019) dengan judul “Akuntansi Untuk Asuransi Syariah di Indonesia” Asuransi syariah (*takâful*) berdasar pada prinsip saling berbagi tanggung jawab. Berbagi tanggung jawab tersebut melalui premi yang dimiliki oleh masing- masing orang. Dalam prakteknya dan pelaporan kegiatan usaha transaksi keuangannya berbeda dengan asuransi konvensional. Asuran syariah di Indonesia sudah diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan no. 108 efektif 1 Januari 2017 oleh Ikatan Akuntan Indonesia. Standar akuntansi keuangan menjadi sebuah acuan yang sangat penting dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan, karena pada sebuah industri, khususnya asuransi syariah, membangun kepercayaan bagi nasabah (peserta) menjadi kunci sukses dalam pengembangan ke depan.

Asuransi konvensional maupun asuransi syariah merupakan lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang penghimpunan dan penyaluran dana. Asuransi tersebut memberikan perlindungan terhadap nasabah kemungkinan timbulnya kerugian atau musibah suatu peristiwa yang tidak disangka akan datangnya musibah tersebut. Dalam Al-Qur’an dan Hadist Nabi memang tidak terdapat satu hadist tentang asuransi. Asuransi adalah kegiatan mu’amalah yang datang kemudian setelah zaman Nabi Muhammad Saw. Sebagai firman Allah Swt sebagai berikut.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

*Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebijakan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (Q.S Almaidah: 2).*

Perusahaan asuransi mengharapkan dapat mencapai tujuan dan meraih sukses. Kesuksesan tersebut bisa dari premi asuransi yang terjangkau dan mempunyai kualitas yang baik. Dalam asuransi mengenal istilah premi, atau bisa disebut dengan uang kontribusi. Premi adalah uang tanggungan yang dibayarkan oleh seorang nasabah atau pempol kepada pihak perusahaan asuransi dimana uang kontribusi tersebut diposkan menjadi 3 bagian pada asuransi syariah yaitu dana tabarru” atau dana sosial, dana investasi dan ujah. Uang kontribusi atau biasa disebut dengan premi itu dibayarkan setiap perbulan, triwulan, semesteran, dan tahunan. Manfaat dari dana kontribusi tersebut adalah dana investasi. Dari dana investasi tersebut pembagian keuntungan proporsional sesuai dengan porsi dana yang ditempatkan masing-masing peserta/nasabah (Rahmayati, 2020)

Dari premi yang telah disepakati antara nasabah dan pihak asuransi sering terjadi kesalahan penyampaian baik dari agen maupun pihak nasabah dalam menanggapi apa yang disampaikan perusahaan sehingga banyak kasus tentang penyelesaian klaim asuransi dan pelayanan yang kurang baik sehingga terjadi mis komunikasi antara nasabah dan pihak asuransi. Minat nasabah terbentuk jika nasabah merasa puas dengan besaran premi dan apa yang didapatkan nasabah. Sehingga saling menguntungkan baik bagi nasabah maupun perusahaan.

Dari latar belakang diatas penulis diatas penulis tertarik dan berkeinginan untuk melakukan penelitian dengan judul skripsi **“Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia”**. Karena ingin mengetahui tentang kendala atau masalah yang belum

terjawab di penelitian ini baik dengan besaran premi terhadap klaim, mengetahui apa yang terjadi antara nasabah dan pihak asuransi sering terjadi miskomunikasi dan alasan masyarakat dalam berasuransi. Menambah wawasan bagi penulis dalam asuransi syariah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Rete premi yang harus bersaing pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan dengan perusahaan asuransi lainnya
2. Terdapat pelayanan yang berbeda antara premi yang lebih tinggi dengan premi yang premium pada produk *T Car Drive Car Insurance Sharia*
3. Penolakan ketika mengajukan klaim di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan
4. Produk tidak sesuai dengan apa yang diajukan bersama PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

Apakah ada pengaruh besaran premi *T Car Drive Car Insurance Shariat* terhadap minat menjadi nasabah pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan

## **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh besaran premi *T Car Drive Car Insurance Shariat* terhadap minat menjadi nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### 1. Bagi penulis

Selain sebagai syarat menyelesaikan pendidikan juga dapat menambah ilmu pengetahuan dan melatih penulis untuk dapat menerapkan teori-teori yang diperoleh dari penelitian dalam kehidupan dan mempraktekkan apa yang selama ini didapatkan dalam perkuliahan.

##### 2. Bagi Peneliti lain

Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangan pemikiran bagi peneliti selanjutnya sehingga menjadi lebih baik.

##### 3. Bagi perusahaan.

Hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan saran, pemikiran dan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan sehingga menjadi lebih baik dan menjadi perusahaan terkemuka baik untuk wilayah Sumut maupun Nasional.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah penyelesaian dari penelitian ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi gambaran umum untuk memberikan tentang arah penelitian yang di lakukan , meliputi : Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Sistematika Penulisan

#### **BAB II : LANDASAN TEORITIS**

Pada bab ini menerapkan teori teori dari hasil penelitian terdahulu yang relevan meliputi : Kajian Pustaka, Kajian Penelitian terdahulu

### **BAB III :METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini pada dasarnya mengngkapkan sejumlah cara yang memuat uraian tentang metode dan langkah-langkah penelitian secara operasional, yang meliputi: Rencana Penelitia, Lokasi dan Waktu Penelitian, Tahapan Penelitian, Data dan Sumber Data, Teknik Analisis Data, Pemeriksaan Keabsahan Temuan.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan : Deskripsi Penelitian, Temuan Penelitian, Pembahasan

### **BAB V : PENUTUP**

Pada bab ini berisi Simpulan, Saran dan Rekomendasi.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Deskripsi Teori**

##### **1. Asuransi**

###### **a. Pengertian Asuransi**

Asuransi dalam sudut pandang ekonomi merupakan metode untuk mengurangi risiko dengan jalan memindahkan dan mengombinasikan ketidakpastian akan adanya kerugian keuangan. Menurut pandangan bisnis asuransi adalah sebuah perusahaan yang usaha utamanya adalah menerima atau menjual jasa, pemindahan risiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagi risiko diantara sejumlah nasabahnya (Andi Soemitra, 2009).

Menurut M. Nur Rianto (2012) asuransi merupakan sebuah mekanisme perlindungan terhadap pihak tertanggung apabila mengalami resiko dimasa yang akan mendatang dimana pihak tertanggung akan membayar premi guna mendapatkan ganti rugi dari pihak penanggung. Julius R. Latumaerissa mendepenisikan asuransi sebagai suatu perjanjian dimana terdapat pihak tertanggung yang membayar premi kepada pihak penanggung guna mendapat penggantian karena suatu keinginan, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang telah diharapkan yang kemungkinan yang tidak pasti akan terjadi dimasa mendatang.

Asuransi menurut Undang-Undang No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu

pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan (Undang-Undang No. 2 Tahun 1992).

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa asuransi merupakan suatu mekanisme perlindungan terhadap harta yang dimiliki dimana didalamnya terdapat pihak tertanggung yang membayar sejumlah dana kepada pihak penanggung guna mendapatkan penggantian rugi atas resiko yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang.

### **b. Jenis-jenis Asuransi**

Asuransi dapat diklasifikasikan berdasarkan kejadian yang tidak dikehendaki. Berikut ini merupakan penjelasan mengenai beberapa jenis asuransi tersebut (Ktut Silvana, 2009):

- a. Asuransi Jiwa (*lifeinsurance*)
  - a) Asuransi kecacatan (*disability insurance*) merupakan asuransi yang memberikan perlindungan terhadap aliran pendapatan bila pihak tertanggung mengalami cacat fisik sehingga tidak bisabekerja.
  - b) Anuitas (*annuity*) adalah produk asuransi yang menjamin aliran pendapatan seumur hidup. Produk ini biasanya lebih banyak digunakan oleh pihak yang memiliki kesehatan fisik baik dan memiliki riwayat hidup yang panjang.
  - c) Asuransi kesehatan, merupakan asuransi yang memberi proteksi terhadap biaya kesehatan yang semakin hari semakin mengalami kenaikan mahal, oleh karena itu asuransi kesehatan individu menjadi sangatlah mahal.
  - d) Asuransi jiwa berjangka, merupakan asuransi yang memberikan manfaat bila tertanggung mengalami kematian tetapi tidak ada peningkatan kas.
  - e) Asuransi jiwa penuh, merupakan produk asuransi yang memiliki dua ciri yaitu membayar sejumlah nilai tertentu pada saat kematian pihak tertanggung dan mengakumulasikan nilai tunai yang dipinjam oleh

pemilik polis.

- f) Asuransi jiwa universal, merupakan produk asuransi yang memberikan manfaat dari kombinasi antara asuransi jiwa berjangka dan penuh.

b. Asuransi kesehatan

Kejadian sakit atau kecelakaan bukanlah kejadian yang direncanakan. Namun Anda tidak bisa memprediksi apa yang akan terjadi dan bagaimana dampaknya kepada Anda. Asuransi kesehatan merupakan produk asuransi yang menangani masalah kesehatan tertanggung karena suatu penyakit serta menanggung biaya proses perawatan. Asuransi jenis ini memiliki manfaat yang lengkap, dari rawat jalan, rawat inap, hingga penyakit kritis. Perusahaan asuransi merupakan usaha padat risiko, sedangkan risiko itu sendiri tidak dapat diprediksi waktu terjadinya dan tidak dapat diukur berapa jumlahnya (Alifatun Nurlaili, 2020).

c. Asuransi pendidikan

Masa depan anak adalah hal yang paling berharga bagi setiap orangtua. Sudah menjadi kewajiban kita sebagai orangtua untuk memberi bekal paling berharga bagi masa depan anak, yaitu pendidikan.

d. Asuransi jaminan hari tua

Menikmati hidup di masa pensiun setelah puluhan tahun bekerja adalah impian setiap orang. Menghabiskan waktu bersama cucu dan keluarga dan melakukan hobi yang tak sempat dikerjakan selama masa produktif akan menjadi agenda yang sangat menyenangkan untuk dijalani di masa pensiun.

e. Asuransi perjalanan.

Fungsi asuransi perjalanan tak jauh beda dengan fungsi asuransi biasa, yaitu sebagai salah satu bentuk proteksi kepada nasabah dengan jangka waktu pendek, selama pembeli premi melakukan perjalanan hingga kembali pulang. Salah satu yang paling favorit adalah asuransi perjalanan selama ibadah haji.



### **c. Manfaat Asuransi**

Mekanisme perlindungan asuransi sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya bagi mereka yang menjalani aktivitas bisnis yang penuh dengan resiko di masa yang akan datang. Berikut merupakan beberapa manfaat asuransi bagi masyarakat (Nur Rianto, 2012).

- a) Memberikan rasa aman  
Polis asuransi yang dimiliki oleh tertanggung akan memberikan rasa aman dari risiko atau kerugian yang mungkin akan timbul di masa yang akan datang. Jika resiko tersebut benar-benar terjadi, pihak tertanggung berhak mendapatkan penggantian kerugian sebesar polis yang telah ditentukan sebelumnya.
- b) Polis asuransi dapat dijadikan sebagai jaminan untuk memperoleh kredit.
- c) Asuransi dapat berfungsi sebagai tabungan dan sumber pendapatan. Premi yang dibayarkan oleh pihak tertanggung setiap periodenya memiliki substansi yang sama dengan tabungan
- d) Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil. Prinsip keadilan diperhitungkan dengan matang untuk menentukan nilai pertanggungan dan premi yang harus ditanggung oleh pemegang polis secara periodik dengan memerhatikan secara cermat faktor-faktor yang berpengaruh besar dalam asuransitersebut.
- e) Membantu meningkatkan usaha. Investasi yang dilakukan oleh para investor dibebani oleh risiko kerugian yang bisa diakibatkan oleh beberapa hal.
- f) Asuransi bermanfaat bagi alat penyebaran resiko. Risiko yang seharusnya ditanggung oleh tertanggung ikut dibebankan juga pada penanggung dengan imbalan sejumlah premi tertentu yang didasarkan atas nilai pertanggungan.

#### d. Prinsip-prinsip Asuransi

Berikut ini merupakan prinsip-prinsip asuransi (Nur Rianto, 2012):

a) *Insurable interest*

Prinsipnya, ada hak berdasarkan hukum untuk mempertanggungjawabkan risiko yang berkaitan dengan keuangan, yang diakui sah secara hukum antara tertanggung dan penanggung. Selain itu, sesuatu yang dipertanggungjawabkan itu semata-mata menyangkut kepentingan yang menimbulkan kerugian keuangan tertanggung atas segala sesuatu yang dipertanggungjawabkan tersebut.

b) *Utmost good faith* (iktikad baik)

Dalam melakukan kontrak asuransi, kedua belah pihak dilandasi oleh iktikad baik. Pihak penanggung perlu menjelaskan secara lengkap hak dan kewajibannya selama masa asuransi. Selain itu, yang sangat perlu diperhatikan adalah perlakuan dari penanggung pada saat risiko benar-benar terjadi kepada pihak tertanggung.

c) *Indemnity*

Konsep *indemnity* adalah mekanisme penanggung untuk mengompensasi risiko yang menimpa tertanggung dengan ganti rugi finansial. Prinsip *indemnity* tidak dapat dilaksanakan pada asuransi kecelakaan dan kematian.

d) *Proximate cause*

*Proximate cause* adalah suatu sebab aktif, efisien yang mengakibatkan peristiwa secara berantai atau berurutan tanpa intervensi ketentuan lain, diawali dan bekerja dengan aktif dari sumber baru dan independen.

e) *Subrogation*

*Subrogation* pada prinsipnya merupakan hak penanggung yang telah memberikan ganti rugi kepada tertanggung untuk menuntut pihak lain yang mengakibatkan kepentingan asuransinya mengalami kerugian.

f) *Contribution* (kontribusi)

Prinsip kontribusi merupakan salah satu akibat wajar dari prinsip indemnity bahwa tertanggung berhak mengajak penanggung-penanggung lain yang memiliki kepentingan yang sama untuk ikut bersama membayar ganti rugi kepada seorang tertanggung meskipun jumlah tanggungan masing-masing belum tentu sama besarnya.

#### **e. Asuransi Konvensional**

Konsep asuransi konvensional, sebagaimana didefinisikan dalam undang-undang perasuransian, berbunyi “perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan”.

Usaha asuransi adalah usaha jasa keuangan menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi, untuk memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti terhadap hidup atau meninggalnya seseorang (Muhammad Syakir, 2004).

## **2. Asuransi Syariah**

### **a. Pengertian Asuransi Syariah**

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 21 Tahun 2001, Asuransi Syariah adalah usaha saling tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Keuangan syariah telah merambah ke beberapa kebutuhan makin banyaknya produk dan layanan,

hingga berkembangnya infrastruktur yang mendukung pasar keuangan syariah (Isra Hayati, 2020).

Asuransi syariah secara terminologi adalah tolong-menolong untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan, dimana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau kurangnya nilai ekonomi seseorang, baik terhadap diri sendiri, keluarga, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit dan usia tua (Ade Athesa dan Endia, 2009).

Kuat Ismanto (2009:52) menyatakan bahwa asuransi syariah (*Ta'min, Taffakul* atau *Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau tabbaru yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Sistem ekonomi Islam pada saat ini dan ke masa depan dipandang sebagai sebuah alternatif sistem ekonomi yang dapat mengatasi permasalahan kesejahteraan masyarakat (Muhammad Qorib, 2015)

Asuransi syariah adalah sebuah lembaga usaha yang saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah (Rustamunadi dan Suwaibah, 2018).

Asuransi syariah dapat disimpulkan asuransi tentang tata cara akad system pengelolaan dana atau premi dan lain-lainnya dilaksanakan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Isa abduh mengemukakan bahwa asuransi syariah adalah usaha (ekonomi) yang diperoleh melalui kesepakatan antara dua pihak yakni tertanggung (*al-mu'aman*) yang menyerahkan sejumlah uang kepada penanggung (*al-mu'amin*) untuk kemaslahatan tertanggung atau kemaslahatan orang lain, sesuai dengan perjanjian yang menghendaki adanya penyerahan (penggantian) dana tatkala nya nyata terjadi bahaya pada tertanggung.

### **b. Landasan Hukum Asuransi**

Peraturan yang secara tegas menjelaskan tentang Asuransi Islam, yaitu pada Surat Keputusan Direktur Jenderal Lembaga Keuangan No. Kep. 4499/LK/2000 tentang Jenis, Penilaian, dan Pembatasan Investasi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Sistem Syariah. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi Islam masih menggunakan pedoman yang dikeluarkan oleh Dewan Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), yaitu fatwa DSN-MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

### **c. Falsafah Dasar Asuransi Islam**

Konsep asuransi Islam beraskan konsep *takaful* yang merupakan perpaduan rasa tanggung jawab dan persaudaraan antara peserta. Kata *takaful* berasal dari bahasa Arab yang berakar dari kata *kafala-yakfulu*. Ilmu *tashrif* atau *sharaf* memasukkan kata *takaful* kedalam kelompok *bina muta'di*, yaitu *tafaa'aala* yang artinya saling menanggung atau saling menjamin. Untuk itu harus ada suatu persetujuan dari para peserta *takaful* untuk memberikan sumbangan keuangan sebagai derma (*tabarru*) karena Allah semata dengan niat membantu sesama peserta yang tertimpa musibah, seperti: kematian, bencana, dan sebagainya. Adapun prinsip-prinsip asuransi Islam adalah sebagai berikut.

#### **a. Saling bertanggung jawab**

Hal ini sesuai dengan tuntunan Hadist-hadist yang diriwayatkan oleh al-Bukhari dan Muslim, sebagai berikut.

#### **Hadits Nabi Muhammad SAW**

- 1) “Kedudukan hubungan persaudaraan dan perasaan orang-orang yang beriman antara satu dengan yang lainnya seperti satu tubuh,

apabila salah satu anggota tubuhnya sakit, maka seluruh anggota tubuh lainnya ikut merasakannya” (diriwayatkan oleh al-Bukhari dan Muslim)”.

- 2) “Seorang mukmin dengan mukmin lainnya ibarat sebuah bangunan yang tiap-tiap bagiannya saling menguatkan bagian yang lain” (diriwayatkan oleh al-Bukhari dan Muslim)”.

b. Saling bekerja sama untuk bantu membantu.

Hal ini sebagaimana yang diperintahkan Allah SWT dalam Al-Qur’an dan hadits Rasulullah SAW, sebagaimana yang diriwayatkan oleh al-Bukhari dan Muslim, dan Abu Daud, sebagai berikut.

**Al-Qur;an surat al- Maidah (5): 2**

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”.

**Hadist Nabi Muhammad SAW**

“Barang siapa yang memenuhi kebutuhan saudaranya, Allah akan memenuhi kebutuhannya” (diriwayatkan oleh al-Bukhari dan Muslim dan Abu Daud). “Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia menolong sesamanya” (diriwayatkan oleh Ahmad dan Abu Daud)”. (Melia Saputri, 2019)

**d. Pedoman Umum Asuransi Syariah**

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah adalah sebagai berikut:

a) Ketentuan umum

1. Asuransi Syariah (*Ta'min*, *Takaful*, dan *Tadhamun*) adalah usaha saling tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan polapengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.
2. Akad *tijarah* adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial.
3. Akad tabarru' adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial.
4. Premi adalah kewajiban peserta asuransi untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
5. Klaim adalah hak peserta asuransi yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

b) Akad dalam asuransi

1. Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad *tijarah* dan akad *tabarru'*
2. Akad *tijarah* adalah mudharabah, sedangkan akad *tabarru'* adalah hibah
3. Dalam akad, sekurang-kurangnya harus disebutkan Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan, cara dan waktu pembayaran premi dan jenis akad *tijarah* dan *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan

e. **Perbedaan Asuransi Syariah dan Konvensional.**

**Tabel 2.1**

### Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah

No	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1	Premi Asuransi diakui sebagaipendapatan-pendapatan meskipunpremi asuransi belumdibayarkan.	Premi Asuransi benar-benar diakui sebagai pendapatanjika diterima secara tunai.
2	Beban retakaful selama masa perjanjian diakui sebagai asuransi awal yang dikover.	Beban retakaful diakui sebagai utang sampai angsuran atau premi takaful dibayarkan. Dan beban retakaful diakui sebagaipendapatan jika dibayarkan lebih awal.
3	Dana asuransi yang terhimpun dikelola untuk kepentingan bisnis perusahaan dengan keuntungan yang dinikmati oleh perusahaan dan pemegang saham.	Dana asuransi takaful yang terhimpun dikelola dengan konsep mudharabah.
4	Labaatau surplusinvestasi ditransferkepemegangsaham.	Laba investasi dari dana takaful keluarga yang terhimpun dibagikan kepada peserta takaful keluarga dan perusahaan tidak berhak mengakui surplus inisebagai pendapatan.

### 3. Premi Asuransi

#### a. Pengertian Premi Asuransi

Beberapa pakar asuransi syariah seperti M.M Billah menyebut premi ini dengan istilah kontribusi (*contribution*) atau dalam bahasa fiqih disebut al-Musahamah. Billah mengatakan kontribusi dalam perjanjian takaful (asuransi syariah) adalah pertimbangan keuangan (al-iwad) dari bagian peserta yang



merupakan kewajiban yang muncul dari perjanjian antara peserta dengan pengelola atau asuransi.

Premi asuransi adalah bayaran asuransi atau harga sebagai jaminan penanggung asuransi untuk bertanggung jawab, hal itu tidak perlu dibayar lebih dahulu karena biasanya oleh penanggung asuransi dijadikan sebagai satu isyarat yaitu perjanjian akan berlaku hanya setelah premi dibayar. Dalam asuransi, premi mungkin mempunyai suatu nilai tanggungan untuk tambahan kepada anggota lain dalam masyarakat yang mengalami kerugian, oleh karena itu penanggung asuransi adalah kedua-duanya. Sebagai yang diasuransikan, dia berkewajiban untuk membantu ahli-ahli lain dan berhak menerima premi bila terjadi kerugian atasnya (Muhammad Muslehuddin, 2005).

Dana yang diperoleh dari setoran premi tertanggung tersebut harus mampu dikelola sebagai mana mestinya oleh perusahaan, tentunya dalam aset investasi yang mampu memberikan keuntungan, sehingga tidak menimbulkan masalah. Pemerintah sebagai regulator memberikan perhatian kepada perusahaan asuransi dalam menjalankan kegiatan usahanya sebagaimana tertuang dalam UU no.2 1992. Aturan-aturan tersebut harus dijadikan pedoman sehingga terjaminnya kelancaran usaha (Dodi Siswanto, 2020).

Dari berbagai pendapat diatas, maka dapat di tarik kesimpulan bahwa premi asuransi adalah besaran uang kontribusi yang diberikan seorang nasabah kepada pihak asuransi yang di dalamnya terdapat perjanjian polis untuk mengganti suatu kerugian, kerusakan dan kehilangan yang penetapannya sesuai dengan kemampuan nasabah.

#### **b. Fungsi Premi Asuransi**

Besaran premi yang dibayarkan oleh setiap nasabah kepada pihak asuransi yang besarnya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati tersebut memiliki fungsi diantaranya sebagai berikut:

- a) Mengembalikan tertanggung kepada posisi (ekonomi) seperti sebelum terjadi kerugian
- b) Menghindari tertanggung dari kebangkrutan sedemikian rupa, sehingga mampu berdiri pada posisi seperti keadaan sebelum terjadinya kerugian

Sedangkan bagi nasabah, premi juga sangat penting karena premi yang harus dibayarkan merupakan biaya yang dapat mempengaruhi kegiatan atau tingkat pemakaiannya. Oleh karena itu, tinggi rendahnya premi pada umumnya akan menjadi pertimbangan utama bagi nasabah apakah dia akan menutup risiko dengan asuransi atau tidak (Soesino Djojosoedarso, 2011).

#### **c. Unsur Premi asuransi**

Unsur premi pada asuransi syariah terdiri dari unsur *tabarru'* dan tabungan (untuk asuransi jiwa), dan unsur *tabarru'* saja (untuk asuransi kerugian dan *term insurance* pada *life*). Unsur *tabarru'* pada jiwa, perhitungannya diambil dari tabel mortalitas (harapan hidup), yang besarnya tergantung usia dan masa perjanjian. Semakin tinggi usia dan semakin panjang masa perjanjian, maka semakin besar pula nilai *tabarru'*nya. Besarnya premi pada asuransi jiwa syariah disebut dengan *tabarru*.

Perkembangan tentang asuransi syariah terus berlanjut, menyebabkan kehidupan masyarakat lebih banyak menyerap pengetahuan yang lebih maju dan masyarakat lebih bergensi dalam kebiasaan sehari-hari 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 ketidakpastian, kadang-kadang hal yang telah seseorang rencanakan dan inginkan tidak sesuai dengan harapan (Muhammad Fadli dan Rima Sasqia, 2020).

#### **d. Cara Pembayaran Premi**

Premi yang dibayarkan oleh nasabah asuransi tergantung kepada sifat kontrak yang telah dibuat antara perusahaan asuransi dengan nasabah asuransi.

a) Premi meningkat

Pembayaran premi disini makin lama makin bertambah besar. Dari tahun ke tahun premi yang dibayarkan akan semakin bertambah besar atau akan meningkat. Peningkatan pembayaran premi tersebut disebabkan karena bertambahnya umur pemegang polis atau dalam artian bertambah tua berarti risiko meningkat pula dan juga kemungkinan meninggal dunia lebih cepat.

b) Premi merata

Pembayaran premi disini makin lama makin bertambah besar. Dari tahun ke tahun premi yang dibayarkan akan semakin bertambah besar atau akan meningkat. Peningkatan pembayaran premi tersebut disebabkan karena bertambahnya umur pemegang polis atau dalam artian bertambah tua berarti risiko meningkat pula dan juga kemungkinan meninggal dunia lebih cepat (Abbas Salim, 2012).

**e. Penetapan Premi Asuransi**

Penetapan tarif premi asuransi tidak ditentukan oleh pemerintah, karena diserahkan kepada mekanisme pasar yang berlaku. Namun pada dasarnya tarif premi menurut aturan pemerintah harus memenuhi unsur beberapa hal sebagai berikut:

- a) Penetapan tarif premi harus dilakukan dengan memperhitungkan berdasarkan profit dan kerugian untuk jenis asuransi yang bersangkutan sekurang-kurangnya 5 tahun terakhir, biaya perolehan termasuk komisi agen serta biaya administrasi dan biaya umum lainnya.
- b) Tarif premi ditetapkan pada tingkat yang mencukupi, tidak melebihi dan tidak ditetapkan secara diskriminatif. Demikian tidak boleh berlebihan sehingga tidak sebanding dengan manfaat yang dijanjikan.

## **f. Indikator Besaran Premi**

Abdullah Amrin (2007) menjelaskan bahwa indikator dalam premi asuransi adalah:

### a) Asumsi bagi hasil

Sistem pada asuransi syariah tidak mengandung unsur bunga, namun menggunakan system tabarru' (dana sosial). Dana yang diberikan kepada peserta sebagian persenya adalah berasal dari kontribusi dana tabarru' yang memiliki sifat tolong menolong sesama umat. Supaya terbebas dari unsur riba pada operasional dan sistem asuransi syariah, perusahaan mengganti perhitungannya dengan menggunakan sistem bagi hasil.

### b) Tabel moralitas

Tabel yang menggambarkan sejarah hidup kelompok penduduk yang dimulainya dengan kelahiran pada waktu yang sama, kemudian perlahan-lahan berkurang karena kematian hingga tidak ada satupun yang tertinggal. Tabel moralitas dikonstruksikan memberikan deskripsi secara lengkap mengenai angka kematian dan angka harapan hidup serta menunjukkan pola kematian dan harapan hidup. Tabel ini digunakan perusahaan-perusahaan asuransi sebagai alat untuk menghitung tingkat moralitas setiap kelompok umur. Menghitung kerugian yang timbul karena kematian dan meramalkan rata-rata batas umur seseorang. Oleh karena itu, besarnya premi harus dibayar sesuai tingkat moralitas.

### c) Biaya-biaya asuransi yang adil dan tidak mendzalimi nasabah

Pada asuransi syariah, biaya dibebankan kepada nasabah secara adil, transparan, serta profesional. Sehingga biaya yang dibebankan tidak terlalu membebani nasabah yang nantinya akan mengakibatkan dana hangus.

## **4. Minat**

### **a. Pengertian Minat**

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 mempengaruhi barang-barang atau jasa termasuk didalamnya suatu proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut (Dannang Suntoyo, 2013).

Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi. Minat merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian.

Asuransi syariah di Indonesia terus tumbuh dan berkembang dengan didukung oleh jumlah penduduk muslim yang besar di Indonesia yang merupakan potensi bagi berkembangnya asuransi syariah, menjadi daya tarik tersendiri bagi muslim maupun non muslim (Hendietia dan Ayuningtyas, 2020).

Dalam Minartiningsih (2016) menyebutkan bahwa "Tahap kepuasan / minat melibatkan aktivitas yang menghasilkan suatu pilihan antara mengadopsi atau menolak inovasi" Minat menjadi nasabah dalam hal ini diasumsikan sebagai minat beli. Minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut Kinnear dan Taylor dalam Sakti (2015), minat beli adalah tahap kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Dari berbagai pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa Minat menjadi nasabah adalah tahap kecenderungan pada seorang yang ditandai dengan rasa senang atau ketertarikan untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Pada kebanyakan orang, perilaku pembelian konsumen seringkali diawali dan dipengaruhi oleh banyaknya rangsangan dari luar dirinya, baik berupa rangsangan pemasaran maupun rangsangan dari lingkungannya. Rangsangan tersebut kemudian diproses dalam

diri sesuai dengankarakteristik pribadinya, sebelum akhirnya diambil keputusan pembelian.

Dari berbagai pendapat diatas, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa minat adalah sumber keinginan dan berkesinabungan atau sesuatu daya tarik yang timbul dari hati seseorang untuk memiliki, memilih seorang dalam beraktivitas yang bisa mendatangkan keuntungan dan dari minat tersebut mendapatkan rasa senang.

#### **b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah**

Faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah

antara lain sebagai berikut (Ayu Nurtika Devi, 2014):

##### a) Pelayanan

Pelayanan adalah bentuk pemberian layanan baik pelayanan sarana maupun pelayanan bertransaksi yang diberikan oleh produsen baik terhadap bagi penggunaan barang diproduksi maupun jasa yang ditawarkan harus memberikan pelayanan yang maksimal, sehingga konsumen akan merasa puas jika pelayanan yang diberikan sangat baik.

##### b) Produk dan jasa

Produk dan jasa adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke masyarakat untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan masyarakat.

#### **c. Faktor Timbulnya Minat**

Menurut Smadi Faktor yang mempengaruhi timbulnya suatu minat pada konsumen atau nasabah dalam menggunakan suatu produk atau jasa bisa dilihat dari segi internal dan eksternal. Dari segi internalnya terdiri dari :

a) Faktor pribadi

Minat dalam menggunakan suatu produk atau jasa bisa juga dari faktor pribadi, yaitu dari segi gaya hidup, pola pikir, keadaan ekonomi dan pekerjaan.

b) Faktor psikologi

Menurut Mangkunegara merupakan salah satu faktor yang cukup dominan karena aspek yang mempengaruhi perilaku suatu konsumen adalah persepsi, motivasi, kepribadian individu, keyakinan dan sikap serta konsep

#### **d. Indikator Minat**

Indikator minat terdiri dari beberapa bagian antara lain (Mahmud, 2010):

a) Dorongan dari dalam individu / diri sendiri

Misalkan dorongan untuk makan, dorongan untuk makan akan membangkitkan mianat untuk bekerja atau mencari penghasilan

b) Motif sosial

Menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan sesuatu aktivitas sosial

c) Faktor emosional

Minat mempunyai hubungan erat dengan emosi. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian atas tujuan dan citacita yangmenjadikeinginannya.

#### **e. Macam-macam Minat**

Minat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya dan cara mengungkapkannya) (Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, 2004) yaitu sebagai berikut:

a) Berdasarkan timbulnya minat

Minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tumbuh. Sedangkan minat kultural atau minat sosial adalah minat yang timbul karena proses belajar.

b) Berdasarkan arahnya

Minat berdasarkan arahnya dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Sedangkan minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan dari akhir kegiatan tersebut.

c) Berdasarkan cara mengungkapkannya

cara mengungkapkannya minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu:

- 1) *Expressed Interest* : minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk kenyataan kegiatan yang disenangi maupun tidak. Dari jawaban diketahui minatnya
- 2) *Manifest Interest* : minat yang dilakukan dengan pengamatan langsung
- 3) *Tested Interest*: minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif.
- 4) *inventoried Interest*: minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini merujuk pada penelitian terdahulu yang terdapat pada tabel dibawah ini

**Tabel 2. 2**



### Penelitian Terdahulu

No	Nama/ Tahun	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Meliana Saputri / 2019	Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Lampung	Kuantitatif	Premi asuransi berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah di Asuransi Takaful Keluarga Lampung. Masyarakat akan minat menggunakan polis asuransi jika premi yang dibayarkan jauh lebih terjangkau dari nilai nominal yang dijanjikan dalam asuransi lainnya.
2	Umar Hamdan Nasution dan Fayati Shasabila (2020)	Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Jiwa Pada PT. Sinarmas MSIG Medan	Metode penelitian adalah kuantitatif	Hasil Uji F (Simultan) yaitu pengujian secara serentak atau bersama-sama antara pengaruh variabel premi asuransi, dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap keputusan pembelian polis. pada pengujian ini ditunjukkan dengan besarnya nilai Fhitung >

				<p>Ftabel atau <math>38,010 &gt; 3,15</math> dan nilai signifikansi <math>0,000 &lt; 0,05</math>. Karena <math>F_{hitung} &gt; F_{tabel}</math> maka <math>H_0</math> ditolak dan <math>H_a</math> diterima. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dari variabel premi asuransi dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap keputusan pembelian nasabah.</p>
3	Danang Gustandi (2017)	Pengaruh Besaran Premi, Kualitas Pelayanan, Tingkat Kepercayaan dan Resiko Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah	Metode penelitian adalah kuantitatif	<p>Koefisien determinasi menunjukkan 44,3% hal ini membuktikan bahwa variabel dependen minat menjadi nasabah asuransi syariah dapat dijelaskan oleh variabel independen besaran premi, kualitas pelayanan tingkat kepercayaan dan resiko sebesar 44,3% sedangkan sisanya 55,7% dijelaskan variabel diluar penelitian</p>

				seperti promosi, literasi asuransi syariah tempat tinggal mahasiswa pelaku usaha dan lain-lain
4	Cahya Minatiningsih (2016)	Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah Kantor Cabang Purwokerto	Metode Penelitian Kuantitatif	Hasil penelitian (Uji F) menunjukkan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ artinya premi asuransi dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap minat menjadi nasabah AJB Bumiputera 1912 syariah kantor cabang purwokerto
5	Difa Aryanti (2019)	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen dalam Membeli Unit Link Syariah	Metode Penelitian Kuantitatif	Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa faktor personal selling, religiusitas dan motivasi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli konsumen. Hal ini ditandai dengan nilai thitung lebih besar dari ttabel yaitu personal selling ( $1,839 >$

				<p>1,672), reputasi perusahaan (-0,484 &lt; 1,672), premi (1,647 &lt; 1,672), pendapatan (0,730 &lt; 1,672), religiusitas sebesar (1,755 &gt; 1,672) dan motivasi sebesar (2,603 &gt; 1,672). Variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan membeli adalah variabel personal selling. Hal ini di tandai dengan nilai standardized coefficients beta yang dimiliki variabel motivasilebih besar di antara variabel lainnya, yaitu personal selling (0,224), reputasi perusahaan (-0,081), premi (0,281), pendapatan (0,059), religiusitas (0,222) dan motivasi investasi (0,297).</p>
6	Ani Rachmawati dan Khuzaini (2019)	Pengaruh Harga (Premi), Citra Merk dan Kepercayaan	Metode Penelitian Kuantitatif	Hasil pengujian ini menunjukkan jika harga (premi) berpengaruh signifikan dan positif

		<p>Nasabah Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi</p>	<p>terhadap keputusan pembelian polis asuransi. Pada variabel citra merek juga terdapat pengaruh yang signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian polis asuransi. Kepercayaan nasabah terbukti berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian polis asuransi. Dari hasil penelitian juga menunjukkan jika variabel citra merek mempunyai pengaruh yang dominan dalam keputusan pembelian polis asuransi. Dengan memahami variabel yang berpengaruh dalam keputusan pembelian diharapkan nantinya meningkatkan keputusan pembelian dan menyempurnakan faktor yang bisa mempermudah</p>
--	--	--	--

				nasabah dalam melakukan keputusan pembelian polis asuransi.
7	Ristani dan Anggun Filda (2017)	Pengaruh Besaran Premi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Asuransi Mobil Asuransi Bumiputera Muda (BUMIDA) Syariah Surabaya	Metode Penelitian Kuantitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel bebas (Besaran Premi dan Kualitas Pelayanan) berpengaruh terhadap pengambilan keputusan di Asuransi Bumiputera Muda Syariah Surabaya dengan hasil nilai sig. 0,000 &lt; 0,5 maka sesuai dengan ketentuan jika nilai sig &lt; 0,05 maka variabel bebas ini berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah asuransi mobil. Selanjutnya, hasil dari variabel bebas secara parsial ini memiliki hasil yang berbeda-beda, dimana dilihat dari hasil variabel bebas (Besaran Premi) nilai sig Thitung adalah 0,000 dan nilai tersebut &lt; 0,05 maka

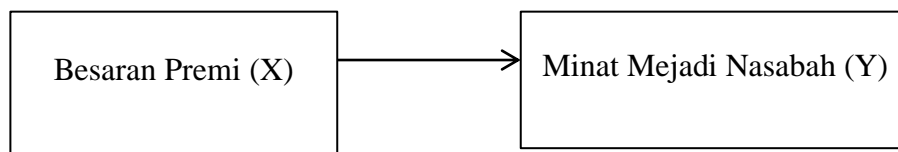
				Ho ditolak dan Ha diterima. Dilihat lagi dari variabel bebas Kualitas Pelayanan dimana hasil nilai sig Thitung adalah 0,036 dan nilai tersebut < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima
--	--	--	--	---

Oleh karena itu, ditarik kesimpulan bahwa terdapat persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan diteliti adalah penelitian di atas hampir rata-rata menggunakan pendekatan Kuantitatif dan penelitian di atas diteliti juga menggunakan pendekatan Kuantitatif. Penelitian terdahulu di atas juga membahas pengaruh premi terhadap nasabah dimana penelitian yang akan diteliti juga membahas tentang premi. Perbedaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan diteliti adalah pada perusahaan yang diteliti, penelitian yang akan diteliti akan meneliti PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia dimana perusahaan tersebut belum pernah diteliti oleh peneliti lainnya

### C. Kerangka Berpikir

Berdasarkan landasan teori yang dijabarkan di atas maka penelitian ini menganalisis pengaruh besaran premi terhadap terhadap minat menjadi nasabah PT. Tugu Pratama Indonesia Medan. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel independen yaitu besaran premi (X ) dan variabel dependen yaitu minat (Y). Penelitian ini digunakan untuk meneliti pengaruh masing- masing variabel. Independen terhadap variabel dependen dan pengaruh simultan variabel independen terhadap variabel dependen dengan kerangka konseptual sebagai berikut:

**Kerangka Berpikir Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia**



**Gambar 2.1 Kerangka Berpikir**

Besaran premi memainkan peranan penting, dan bahkan dominan dalam keseluruhan dalam tertarik atau minatnya salah satu orang menjadi nasabah. Karena itu besaran premi harus sesuai dengan yang diharapkan para nasabah agar minat akan menjadi nasabah pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia meningkat atau dapat mencapai tujuan perusahaan. Tujuan besaran premi dapat terjangkau para nasabah adalah untuk memikat orang dalam melakukan atau menjadi nasabah. Sehingga pengaruh besaran premi terhadap minat menjadi nasabah sangat penting pada besaran premi itu sendiri.

**D. Hipotesis**

Hipotesis dalam penelitian ini adalah Hipotesis (*hypo* = sebelum; *thesis*= pernyataan, pendapat) merupakan suatu pernyataan yang diungkapkan saat belum mengetahui kebenarannya, tetapi memungkinkan untuk diuji kenyataan empirisnya. Berdasarkan uraian mengenai hubungan besaran premi terhadap minat menjadi nasabah maka hipotesis penelitian ini sebagai berikut:

Oleh karena itu, untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan, penulis membuat hipotesis jika besaran premi berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah.

Ha : Terdapat pengaruh besaran premi *T Drive Car Insurance Sharia* terhadap minat menjadi nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Pada penelitian ini ,penulis menggunakan penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menemukan keterangan mengenai apa yang ingin diketahui. Pendekatan kuantitatif dipilih untuk menjeaskan bagaimana pengaruh besaran premi terhadap minat menjadi nasabah asuransi PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia mampu menjadi lebih baik atau tidak.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### 1. Lokasi penelitian

Lokasi pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesi Cabang MedanJl. Palang Merah No.116, Hamdan, Kec. Medan Maimun

##### 2. Waktu Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian selama 5 bulan yaitu Januari 2022 sampai dengan Mei 2022. Lokasi penelitian ini dapat di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3. 1 Rencana Kegiatan Penelitian**

Keterangan	2021 -2022																			
	Januari				Februari				Maret				April				Mei			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul	■	■																		
Penyusunan Proposal			■	■	■	■	■	■	■	■	■									
Bimbingan Proposal			■	■	■	■	■	■	■	■	■									
Seminar Proposal												■								
Pengumpulan Data													■	■						
Bimbingan Skripsi														■	■	■				
Sidang Skripsi																	■	■		

### C. Populasi, Sampel, dan Teknik Penelitian

#### 1. Populasi

Populasi merupakan totalitas dari subjek penelitian. Populasi adalah wilayah umum yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulan. Populasi yang digunakan peneliti adalah nasabah PT. Tugu Pratama Indonesia yaitu sejumlah 560 orang dimana peneliti mengambil sampel penelitian ini adalah 60 orang (Toni Wijaya, 2013).

## 2. Sampel

Teknik sampling adalah teknik pengambilan sampel dalam suatu penelitian. Teknik sampling di bagi menjadi dua yaitu *probability sampling* dan *nonprobability sampling*. *Probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang sama bagi setiap anggota populasi yang dipilih untuk menjadi anggota sampel. Sedangkan *nonprobability sampling* merupakan teknik pengambilan data sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap anggota populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel (Sugiono, 2013). Apabila jumlah responden kurang dari 100, sampel diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi, sedangkan apabila jumlah responden lebih dari 100, maka pengambilan sampel 10% - 15 % atau 20% - 25% atau lebih (Arikunto, 2002). Teknik sampel yang diambil pada penelitian ini berasal dari  $\pm 10,8\%$  dari total populasi nasabah *T Drive Car Insurance Sharia* yang berjumlah 60 responden

## 3. Teknik Penelitian

Sampel penelitian merupakan bagian dari populasi yang diambil atau ditentukan berdasarkan karakteristik dan teknik tertentu. Sampel yang diambil dari populasi harus benar-benar bersifat representatif. Representatif maksudnya sampel yang diambil benar-benar mewakili dan menggambarkan keadaan populasi yang sebenarnya untuk menentukan

besarnya sampel yang diteliti. Sampel dalam penelitian ini adalah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia yaitu sejumlah 60 orang. Teknik ini diambil karena jumlah populasi lebih dari 100, maka pengambilan sampel 10% - 15% dari jumlah populasi (Arikunto, 2002). Oleh karena itu, jumlah responden yang diambil sejumlah 60 orang atau  $\pm 10,8\%$  dari total jumlah populasi.

#### **D. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukuran**

##### **1. Data Penelitian**

Data merupakan bahan mentah yang apabila diolah baik melalui berbagai analisis dapat menjadi sebuah informasi. Suharsimi menjelaskan, data adalah hasil pencatatan penelitian baik berupa fakta atau anagaka sumber data dalam penelitian data primier yang merupakan data yang di peroleh langsung dari subjeck penelitiana lansung sebagai subjek langsung dengan menggunakan penelitian menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data langsung sebagai subjek langsung informasi yang di cari. Data primer di sini sebagai dimkasud sebagai data yang di proleh langsung dari sumber asli yaitu hasil jawab kuesioner dari seluruh responden yaitu nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

##### **2. Variabel Penelitian**

Variabel secara sederhana dapat di artikan sebagai individu, objek gejala pristiwa yang dapat di ukur secara kuantitatif maupun kualitatif.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari satu variabel (Saifudin Azwar, 2001).

- a. Variabel bebas adalah variabel yang dapat mempengaruhi perubahan dalam variabel terikat dan memiliki hubungan positif atau negatif. Pada penelitian ini variabel bebas yang di gunakan besaran premi yang diberi simbol (X) .

**Tabel 3.2 Indikator Besaran Premi**

<b>Indikator Penelitian Besaran Premi (X)</b>		
Besaran Premi	1. Asumsi bagi hasil	1, 3 dan 10
	2. Moralitas	2, 5, 8 dan 11
	3. Biaya-biaya asuransi yang adil dan tidak mendzalimi nasabah	4, 6, 7 dan 9

- b. Variabel terikat adalah faktor yang di amati dan di ukur untuk menentukan ada atau tidaknya pengaruh dari variabel bebas. Pada penelitian ini variabel terikat yang digunakan adalah minat menjadi nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia.

**Tabel 3.3 Minat Menjadi Nasabah**

<b>Indikator Penelitian Minat Menjadi Nasabah (Y)</b>		
Minat Menjadi Nasabah	1. Dorongan dari dalam individu	1, 3, 6 dan 9
	2. Motif sosial	2, 5, 7 dan 11
	3. Faktor emosional	4, 8, dan 10

### 3. Skala Pengukuran

Tujuan dari teknik skala pengukuran sebuah variabel yaitu untuk mengetahui karakteristik variabel berdasarkan ukurannya. Sehingga dapat di bedakan atau di urutkan berdasarkan karakteristik variabel tersebut (Puguh Suharso, 2010).

Skala yang di gunnakan dalam pengukuran adalah skala likert yang terdiri dari lima tingkatan jawaban yang dapat di lihat pada tabel 3.2 di bawah ini.

**Tabel 3.4 Skala Penelitian**

<b>NO</b>	<b>PERNYATAAN</b>	<b>SKOR</b>
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Netral (N)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara peneliti untuk mengumpulkan data

### **1. Observasi**

Observasi merupakan teknik penelitian yang menuntut adanya pengamatan oleh peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia (Husein Umar, 2014)

### **2. Kuesioner**

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan atau pernyataan tertulis pada responden untuk di jawab oleh nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia (Ibid)

## **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data digunakan dan diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan (Sugiono, 2008).

Adapun teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah

### **1. Uji Validitas dan Reabilitas**

#### **a. Uji validitas**

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan suatu instrumen. Validitas menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti (Sugiono, 2008).

Uji validitas dilakukan dengan menggunakan SPSS 16.0 *forWindows* dengan kriteria sebagai berikut :

1. Jika nilai rhitung  $>$  rtabel maka pernyataan tersebut dinyatakan valid
2. Jika nilai rhitung  $<$  rtabel maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid
3. Jika rhitung dapat dilihat pada kolom *CorrectedItemCorrelation*.

#### **b. Uji Reliabilitas**

Reliabilitas merupakan tingkat keandalan suatu instrumen penelitian. Ide pokok yang terkandung dalam konsep reliabilitas sejauh mana hasil pengukuran dapat dipercaya. Instrumen reliabel adalah instrumen yang apa bila digunakan berulang kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama. Uji reliabilitas dapat menunjukkan konsistensi dari jawaban-jawaban responden yang terdapat pada kuesioner (Agus Eko Sujianto, 2009).

Untuk mengukur uji reliabilitas dengan uji Cronbach Alpha menggunakan SPSS yaitu variabel dikatakan reliabel jika memberikan Cronbach Alpha  $>$  0,6. Adapun pengelompokan



dalam di bagi menjadi lima kelas rang yang sama, sehingga ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Nilai Cronbach Alpha 0,00 sb 0.20 berarti kurang realibel
2. Nilai Cronbach Alpha 0,21 sb 0.40 berarti agak realibel
3. Nilai Cronbach Alpha 0,41 sb 0.60 berarti cukup realibel
4. Nilai Cronbach Alpha 0,61 sb 0.80 berarti realibel
5. Nilai Cronbach Alpha 0,81 sb 1.00 berarti kurang realibel

## 2. Uji Hipotesis

Uji hipotesis merupakan prosedur yang akan menghasilkan suatu keputusan, yaitu keputusan menerima atau menolak hipotesis tersebut.

Untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel X dan Y, peneliti menggunakan pengujian sebagai berikut (Imam Ghazali, 2011):

### a. Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh atau tidak terhadap variabel dependen. Uji t dilakukan dengan membandingkan nilai anantara t hitung dengan t tabel. Untuk menguji apakah masing-masing variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat parsial dengan  $\alpha = 0,05$  dan juga penerimaan atau penolakan hipotesis. Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$H_0$  : variabel-variabel bebas (besaran premi) mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap variabel terikat (minat menjadi nasabah)

$H_a$  : variabel-variabel bebas (besaran premi) mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (minat menjadi nasabah)

**b. Uji  $R^2$  (Koefisien Determinasi)**

Uji  $R^2$  digunakan untuk menunjukkan seberapa besar pengaruh antara kedua variabel yang diteliti, sehingga dihitung koefisien determinasi (kd) dengan asumsi-asumsi faktor lain diluar variabel dan dianggap konstan atau tetap (Ibid). Nilai koefisien determinasi yaitu antara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil dapat diartikan bahwa kemampuan variabel bebas (disiplin kerja islami dan disiplin kerja) dalam menjelaskan variabel terikat (kinerja karyawan) tergolong terbatas. Begitupun sebaliknya nilai yang mendekati satu diartikan variabel bebas (disiplin kerja islami dan disiplin kerja) memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel terikat.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Sejarah Singkat PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia**

PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk (Asuransi Tugu) adalah di bidang asuransi umum, reasuransi, dan bisnis syariah. Didirikan pada tanggal 25 November 1981, perusahaan asuransi ini merupakan anak perusahaan dari PT. Pertamina (Persero) Tbk. Kantor pusat Asuransi Tugu berlokasi Wisma Tugu I, Jln. H. R. Rasuna Said Kav. C 8-9 Kuningan, Jakarta Selatan 12920 – Indonesia

Perusahaan ini juga sudah berstatus *go public* sejak tahun 2018. Pada tanggal 17 Mei 2018, Asuransi Tugu memperoleh pernyataan efektif dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk melakukan Penawaran Umum Perdana Saham Asuransi Tugu (IPO) kepada masyarakat sebanyak 177.777.800 saham dengan nilai nominal Rp100 per saham dengan harga penawaran Rp3.850 per saham. Saham-saham tersebut dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tanggal 28 Mei 2018.

Rencana penggunaan dana yang diperoleh dari IPO, setelah dikurangi biaya-biaya terkait emisi saham, 75 persen akan digunakan untuk memperkuat modal dalam rangka pengembangan bisnis perseroan, dan 25 persen sisanya untuk pengembangan usaha dalam bentuk peningkatan penyertaan modal pada Entitas Anak, yaitu PT Tugu Reasuransi Indonesia melalui PT Tugu Pratama Interindo untuk memperkuat modal di bidang reasuransi (tugu.com)



*Sumber : tugu.com*

**Gambar 4.1 Logo PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia**  
**Keterangan Logo**

- Tugu Insurance : nama yang menunjukkan kinerja yang dapat diandalkan salah satu kelebihan kami adalah kinerja kami yang kuat. Hal ini adalah sesuatu yang kami kenakan dengan bangga
- Biru Tua : warna biru tua memancarkan stabilitas dan kualitas sebagai fasilitator yang membantu mencapai tempat yang lebih tinggi, kami menyediakan stabilitas dan kualitas disetiap langkah dalam menagani ketidak pastaian hidup
- Anak Tangga : naik keatas dan lebih tinggi lagi, anak tangga mempresentasikan langkah-langkah yang kita semua harus ambil untuk mencapai tempat yang lebih tinggi, dengan menggunakan resiko yang terkalkulasi dan semangat untuk menyelesaikan.
- Warna Anak Tangga : penghormatan sebagai awal mula. Warna-warna anak tangga merupakan sebuah tribut kepada Pertamina, karena Tugu dimulai sebagai anak perusahaan milik negara tersebut.

## 1. Visi dan Misi PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

### Visi

Menjadikan perusahaan asuransi nomor satu di Indonesia

### Misi

- Menciptakan kepuasan pelanggan
- Memberdayakan SDM menjadi insan yang profesional
- Mengoptimalkan nilai perusahaan secara berkelanjutan
- Mengembangkan perusahaan asuransi mejadi kebanggaan bangsa Indonesia yang berkelas dunia

## 2. Tata Nilai Perusahaan

### a. *Clean* (Bersih)

Bekerja dengan integritas kode etik profesi dan bisnis

### b. *Creative* (Kreatif)

Kemampuan mendayagunakan sumberdaya secara inovatif dan proaktif

### c. *Committed* (Komitmen)

Melaksanakan tugas untuk mencapai sasaran kinerja

### d. *Collaborative* (Gotong Royong)

Sinergi produktif dan harmonis dengan para pemangku kepentingan

### e. *Capable* (Mampu)

Memiliki kompetensi sesuai dengan kebutuhan perusahaan

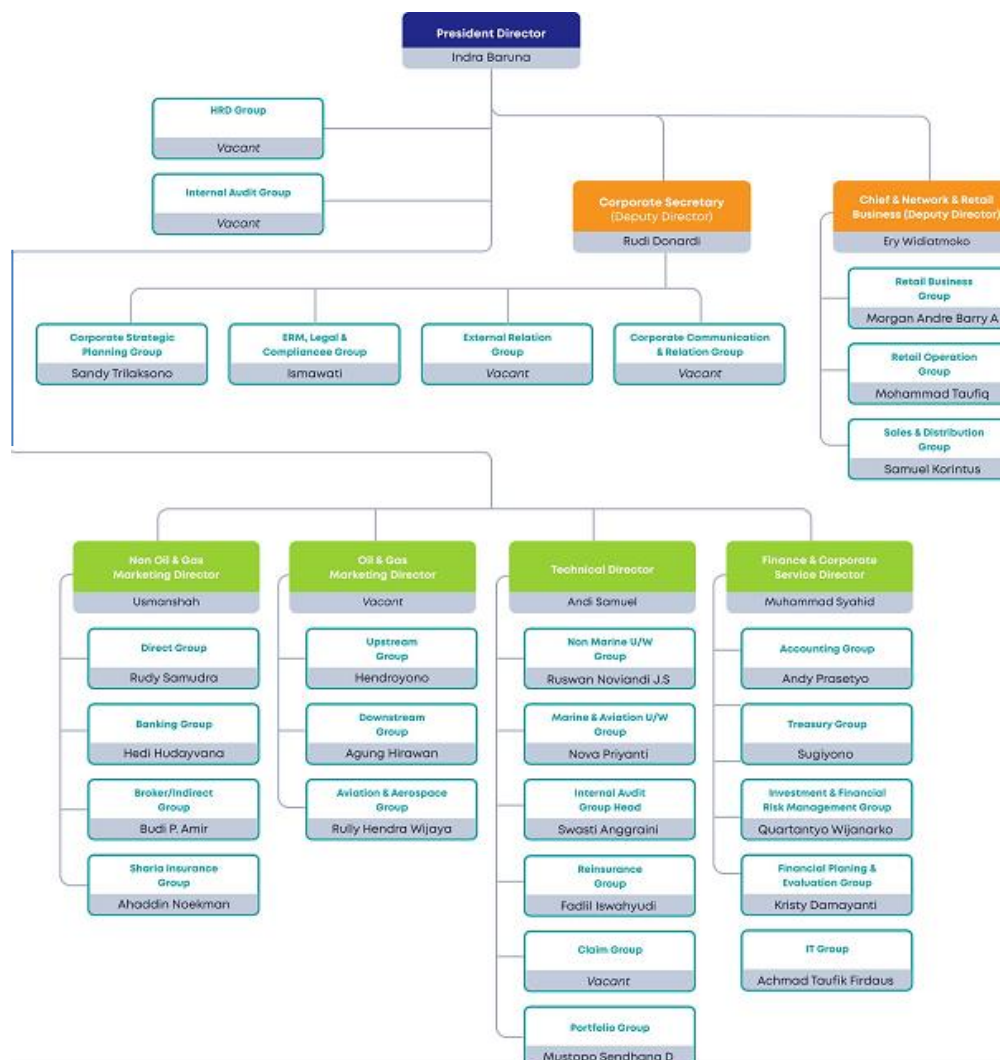
### f. *Customer Focused* (Fokus pada Pelanggan)

Meberikan pelayanan prima kepada seluruh pemangku kepentingan

### **3. Pemegang Saham**

Pada 2018, Tugu Insurance mendapatkan pernyataan efektif dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk membuka Penawaran Umum Perdana Saham TUGU (IPO) kepada masyarakat Umum, Terhitung sejak 28 Mei 2018, saham Tugu Insurance secara resmi tercatat di lantai Bursa Efek Indonesia (BEI). PT. Pertamina (Persero) merupakan pemegang saham mayoritas PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia dengan kepemilikan sebesar 58.5%. kepemilikan lainnya adalah UOB Kay Hian Pte Ltd sebesar 15.75%. 10.935% dipegang Siti Taskiyah. 5.294% dengan kepemilikan Samsung Fire And Marine Insurance, Co. Ltd dan terakhir 9.521% dengan kepemilikan Pemegang Saham Lainnya.

#### 4. Struktur Organisasi



Sumber : [tugu.com](http://tugu.com)

**Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia**

#### 5. Produk PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Produk dan jasa PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia telah memberikan solusi dan kepuasan kepada para pelanggan. PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia pun selalu mengembangkan lini produk untuk memperluas pangsa pasar. Produk dan jasa PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia dikembangkan oleh tim yang memiliki keahlian tinggi dan pengalaman selama lebih dari 35

tahun, sehingga semua produk dan jasa tersebut memberikan solusi dan kepuasan nasabah. Salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk dapat bersaing dan berkembang adalah menciptakan strategi-strategi yang baru (Munawir Pasaribu, 2019)

Sebagai bagian dari gerakan perubahan untuk meraih kembali kejayaannya, PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia mengembangkan lini produk baru untuk memperbesar pangsa pasar di sector keuangan (finansial), seraya terus mempertegas kehadirannya di segmen asuransi berbasis Syariah. Produk di segmen energi terus dipertahankan karena merupakan pangsa pasar terbesar yang membawa PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia menjadi perusahaan asuransi dengan pangsa pasar terbesar di Indonesia.

#### **a. Koperasi**

##### 1) Energi

Aktivitas operasional di bidang energi memiliki tingkat risiko yang sangat besar, di mana setiap kerugian yang ditimbulkan juga berdampak pada kerugian finansial dalam jumlah besar. Oleh karena itu, kami hadir menawarkan produk asuransi energi yang memberikan jaminan perlindungan atas risiko yang mungkin terjadi di masa mendatang secara maksimal dan komprehensif.

##### 2) Kebakaran dan Properti

Dengan pengalaman lebih dari seperempat abad sebagai perusahaan asuransi terpercaya, kami memberikan jaminan kerusakan atau kerugian pada harta benda yang Anda miliki dengan proteksi asuransi kebakaran & properti. Untuk mengetahui informasi lebih lengkap mengenai asuransi kebakaran & properti yang tepat untuk kebutuhan Anda, silakan hubungi kami.

##### 3) Kelautan

Menjamin seluruh kerugian dan kerusakan yang disebabkan atau ditemukan pada materi pokok rangka kapal selama periode asuransi berlangsung.

##### 4) Penerbangan dan Satelit



Perjalanan udara selalu memiliki risiko tersendiri. Namun, bukan berarti Anda tidak bisa menikmatinya. Berikan perlindungan pertanggungan berupa *Aviation Hull and Liability Insurance* dari Tugu Insurance terhadap kerugian dan/atau kerusakan rangka pesawat, serta kewajiban yang timbul dari suatu kecelakaan

5) Rekayasa (Konstruksi)

Dalam pembangunan konstruksi bangunan, Anda tidak dapat mengabaikan risiko yang bisa saja muncul. Untuk itulah produk asuransi *Contractor's All Risk* dari Tugu Insurance hadir. *Contractor's All-Risk Insurance* menyediakan manfaat asuransi terhadap gedung yang masih berada dalam tahap konstruksi, atas segala risiko kerugian dan kerusakan yang timbul dari proses konstruksi, termasuk yang dialami oleh pihak ketiga akibat proses konstruksi yang berlangsung.

6) Kredit dan Pinjaman

Asuransi Kredit & Penjaminan diberikan oleh Tugu Insurance untuk melindungi Tertanggung apabila terjadi hal-hal buruk sehingga tidak mampu membayar pinjaman yang dimiliki. Perlindungan ini memberikan jaminan agar Tertanggung tidak semakin dirugikan atas biaya-biaya yang ditimbulkan dari kemungkinan buruk tersebut.

7) Aneka

Tugu Insurance menawarkan aneka produk asuransi dengan jenis pertanggungan yang belum terjamin dalam produk asuransi lain, mulai dari tuntutan pihak ketiga hingga kerugian kendaraan bermotor.

8) Kesehatan

Tugu Insurance *Health Insurance* (THIS) adalah program asuransi kesehatan untuk komersial yang ditujukan kepada kumpulan/perusahaan bagi karyawannya. Setelah pihak perusahaan membayar premi 1 tahun, Perseroan memberikan manfaat

maksimal program THIS, berupa manfaat medis sesuai dengan jenis dan besarnya manfaat asuransi kesehatan yang terdapat dalam daftar manfaat atas risiko-risiko yang dijamin dalam polis. Dengan berjalannya BPJS Kesehatan, Perseroan menawarkan koordinasi manfaat, premi, data kepesertaan, data klaim/keuangan, administrasi, sosialisasi dan system informasi sehingga karyawan dapat memperoleh pelayanan terbaik dan manfaat yang maksimal.

#### 9) Tanggung Gugat

Dengan pengalaman lebih dari 36 tahun sebagai perusahaan asuransi terpercaya, kami memberikan kebutuhan proteksi *Product Liability Insurance* melindungi bisnis anda jika pengguna produk mengalami kerugian yang diakibatkan kesalahan produk yang anda jual, mencakup tanggung jawab hukum untuk memberikan ganti rugi & biaya berperkara. Hal ini membuat *Product Liability Insurance* menjadi bagian penting dari perlindungan bisnis anda. Untuk mendapatkan penjelasan mengenai *Product Liability Insurance* yang lebih tepat untuk kebutuhan anda.

### **b. Retail**

#### 1) T Drive Car Insurance

Asuransikan mobil kamu dengan *t drive*, kamu gak perlu khawatir lagi karena *t drive* melindungi mobil kamu secara menyeluruh dan dengan berbagai macam perluasan.

#### 2) T Ride Asuransi Motor

Asuransi motor dengan premi yang ramah dikantong, kamu akan mendapat ganti rugi atas kehilangan atau kerusakan motor kamu.

#### 3) T Fraktur (Asuransi Patah Tulang)

Asuransi yang menanggung biaya pengobatan medis & tradisional untuk tulang retak dan patah akibat kecelakaan.

### c. Syariah

Kami hadir dengan produk perlindungan asuransi syariah yang lengkap dengan mengedepankan semangat saling berbagi dan saling melindungi antar sesama dengan praktek dan pengelolaan dana yang profesional sesuai Prinsip-prinsip Syariah yang diawasi oleh Dewan Syariah Nasional-MUI

#### 1) *T Drive Car Insurance Sharia*

Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia yang memberikan perlindungan untuk mobil dari segala resiko kerusakan akibat kecelakaan hingga kehilangan dengan standar layanan yang lengkap meliputi jaringan bengkel luas dan layanan CallTIA 1500458, serta *Emergency Road Assistance* dan derek Tugu Real Experience (TRex) 24 jam.

#### 2) *T Ride Asuransi Motor Sharia*

Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia yang memberikan perlindungan untuk motor anda dari kerusakan total akibat kecelakaan atau kehilangan dengan ketersediaan layanan pengaduan melalui CallTIA 1500458 24 jam.

#### 3) *T Property Asuransi Kebakaran Sharia*

Asuransi Kebakaran TUGU yang memberikan perlindungan untuk Rumah Tinggal dan apartemen beserta isinya dari kebakaran, ledakan, dan resiko-resiko lain dengan perluasan perlindungan lengkap yang sesuai dengan kebutuhan.

## B. Deskripsi Karakteristik Responden

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah daftar pernyataan (kuesioner). Jumlah pernyataan seluruhnya adalah 22 butir pernyataan, yakni 11 butir pernyataan untuk besaran premi (X), dan 11 butir minat menjadi nasabah (Y). Kuesioner disebarkan kepada 60 orang nasabah yang ada di T Car Drive Sharia PT. Asuransi Tugu Pratama Medan Indonesia yang telah ditentukan oleh

peneliti dengan menggunakan *Proportionate Stratified Random Sampling*. Hasil penelitian dari 60 orang responden dapat dikelompokkan berdasarkan beberapa karakter sebagai berikut :

### 1. Gambaran Umum Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.1**  
**Jenis Kelamin**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Laki-Laki	47	78,33 %
Perempuan	13	21,67 %
Total	60	100 %

Tabel 4.1 memberikan gambaran mengenai jenis kelamin sampel berdasarkan penelitian melalui kuesioner. Dapat diketahui bahwa sampel jenis kelamin laki-laki sebanyak 47 orang (78,33%) dan jenis kelamin perempuan sebanyak 13 orang (21,67%). Hal ini dapat kita simpulkan bahwa nasabah asuransi *T Car Drive Sharia* didominasi oleh jenis kelamin laki-laki.

### 2. Gambaran Umum Berdasarkan Usia

**Tabel 4.2**  
**Usia**

<b>Usia</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
21-30 Tahun	2	3,33 %
31-40 Tahun	23	38,33 %
< 20 Tahun	-	0 %
> 41 Tahun	35	58,33 %
Total	60	100 %

Tabel 4.2 memberikan gambaran mengenai usia sampel berdasarkan penelitian melalui kuesioner. Dapat diketahui bahwa sampel usia 21-30 Tahun sebanyak 2 orang (3,33%), usia 31-40 Tahun sebanyak 23 orang (38,33%), dan usia >41 Tahun sebanyak 35 orang (58,33%). Berdasarkan analisa dapat terlihat bahwa usia 41 tahun lebih banyak jumlahnya.

### 3. Gambaran Umum Berdasarkan Pendidikan

**Tabel 4.3**

#### **Pendidikan Terahir**

<b>Pendidkan Terahir</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
SMA	6	10 %
S1	42	70 %
S2	12	20 %
Total	60	100 %

Tabel 4.3 memberikan gambaran mengenai pendidikan terakhir sampel berdasarkan penelitian melalui kuesioner. Dapat diketahui bahwa sampel pendidikan terakhir nasabah SMA sebanyak 6 orang (10%) , pendidikan terakhir nasabah S1 sebanyak 42 orang (70%), pendidikan terakhir nasabah sebanyak 12 orang (20%). Berdasarkan analisa dapat terlihat bahwa pendidikan terakhir nasabah S1 lebih banyak jumlahnya.

### 4. Gambaran Umum Periode Dalam Menggunakan Polis

**Tabel 4.4**

#### **Periode Menggunakan Polis**

<b>Lama Polis</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
1 – 5 Tahun	15	25 %
6 – 10 Tahun	33	55 %
> 10 Tahun	12	20 %
Total	60	100 %

Tabel 4.4 memberikan gambaran mengenai lama menggunakan polis sampel berdasarkan penelitian melalui kuesioner. Dapat diketahui bahwa sampel lama menggunakan polis 1-5 tahun sebanyak 15 orang (25%) , lama menggunakan polis 6-10 tahun sebanyak 33 orang (55%), lama menggunakan polis >10 sebanyak 12 orang (20%). Berdasarkan analisa dapat terlihat bahwa lama menggunakan polis 6-10 tahun lebih banyak jumlahnya.

## 5. Gambaran Umum Pekerjaan

**Tabel 4.5**

**Pekerjaan**

<b>Pekerjaan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Pegawai Negeri (ASN)	13	21,66 %
Karyawan	22	36,66 %
Wiraswasta	18	30 %
Lain-lain	7	11,66%
Total	60	100 %

Tabel 4.5 memberikan gambaran mengenai pekerjaan sampel berdasarkan penelitian melalui kuesioner. Dapat diketahui bahwa sampel pekerjaan Pegawai Negeri (ASN) sebanyak 13 orang (21,66%) , pekerjaan karyawan sebanyak 22 orang (36,66%), pekerjaan wiraswasta sebanyak 18 orang (30%) dan pekerjaan lain-lain sebanyak 7 orang (11,66%). Berdasarkan analisa dapat terlihat bahwa pekerjaan karyawan lebih banyak jumlahnya.

### C. Analisis Data

Untuk menerangkan tanggapan responden terhadap variabel penelitian maka dilakukan analisis terhadap tanggapan yang diberikan oleh responden berkaitan dengan pernyataan yang disebarkan terdiri dari 22 item pernyataan yaitu 11 item pernyataan besaran premi, dan 11 item pernyataan minat menjadi nasabah.

### Kriteria hasil

Penentuan kelas atas pernyataan responden terhadap variabel penelitian adalah sebagai berikut:

1. Nilai terendah =  $1 \times 1 = 1$
2. Nilai tertinggi =  $1 \times 5 = 5$
3. Interval kelas =  $\frac{\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}}{\text{Jumlah Kelas}}$   

$$= \frac{5 - 1}{5}$$

$$= 0,80$$

Sehingga diperoleh sebaran kelasnya menjadi :

1. 1.00 – 1.80 = Sangat Tidak Baik
2. 1.81 – 2.60 = Tidak Baik
3. 2.61 – 3.40 = Cukup Baik
4. 3.41 – 4.20 = Baik
5. 4.21 – 5.00 = Sangat Baik

**a. Responden terhadap variabel Besaran Premi (X)**

**Tabel 4.6 Tanggapan Responden Terhadap Besaran Premi**

No	Pernyataan	Skor					Jml	Skor Total	Rata-rata
		1	2	3	4	5			
1	Fungsi premi untuk menghindari kerugian yang banyak			5	40	15	60	250	4,16
2	Premi yang dibayarkan tergantung sifat kontrak yang telah disepakati bersama			2	50	8	60	256	4,26
3	Saya lebih tertarik dengan asuransi syariah karena unsur perhitungan premi atau uang kontribusi berasal dari iuran dana tabarru atau dana sosial			4	25	31	60	267	4,45
4	Premi asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> sangat terjangkau			7	35	18	60	251	4,18

5	Penetapan premi berdasarkan profil kerugian sesuai perjanjian yang telah disepakati	3	5	45	7	60	23 6	3,93
6	Pembayaran premi dilakukan mudah melalui perantara ATM, Bank, Internet Banking dan lain-lain		8	42	10	60	24 2	4,03
7	Premi yang dibayarkan sesuai kemampuan saya	1	2	51	6	60	24 2	4,03
8	Asuransi T Car Drive Sharia lebih ringan daripada asuransi konvensional	2	4	36	18	60	25 0	4,16
9	Premi asuransi PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia terjangkau dan beragam sesuai dengan kebutuhan	1	5	40	16	60	25 7	4,28
10	Jangka dan tempo pembayaran premi sesuai dengan kemampuan	5	8	38	9	60	23 1	3,85
11	Ketika belum bisa membayar, nasabah diberikan alternatif penundaan waktu membayar		6	44	10	60	24 4	4,06
<b>Rata-rata</b>								<b>4,13</b>

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa rata-rata tanggapan responden terhadap variabel besaran premi berada pada 4,13 yang berarti sangat baik. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Medan Indonesia memiliki tanggapan yang baik dimana pernyataan bahwa premi yang disepakati antara nasabah dengan pihak asuransi sudah sesuai dengan kesepakatan awal, nasabah mudah melakukan pembayaran karena pihak asuransi menyediakan berbagai metode pembayaran seperti ATM, Bank dan *Internet Banking*, premi disesuaikan dengan kemampuan nasabah dan lebih ringan daripada asuransi konvensional, produk asuransi yang ditawarkan beragam sesuai kebutuhan nasabah.



Indikator besaran premi yang memiliki rata-rata tanggapan tertinggi responden sebesar 4,13. Nilai tanggapan ini berada pada rentang nilai 3.41 – 4.20 (Baik) . Hal ini menunjukkan nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Medan Indonesia untuk besaran premi sangat bagus dan tanggapan baik dari para nasabah yang menggunakan *T Car Drive Sharia*.

**b. Responden terhadap variabel Minat Menjadi Nasabah (Y)**

**Tabel 4.7 Tanggapan Responden Terhadap Minat Menjadi Nasabah**

No	Pernyataan	Skor					Jml	Skor Total	Rata-rata
		1	2	3	4	5			
1	Kesadaran untuk berasuransi datang dari dalam diri sendiri		3	10	45	2	60	226	3,76
2	Minat berasuransi muncul dari orang-orang sekitar yang juga berasuransi		2	5	40	13	60	244	4,06
3	Bapak/Ibu menyadari pentingnya berasuransi untuk memperkecil risiko yang tidak terduga-duga			12	35	13	60	241	4,01
4	Minat berasuransi muncul karena asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> merupakan asuransi yang berbasis syariah			4	25	31	60	267	4,45
5	Minat berasuransi muncul karena premi yang terjangkau, promosi dan pelayanan yang ditawarkan memuaskan			8	47	5	60	237	3,95
6	Saya lebih tertarik pada asuransi syariah			2	56	2	60	240	4
7	Pelayanan yang ramah itu yang membuat saya memilih asuransi syariah		5	8	22	25	60	247	4,11
8	Saya menggunakan asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> karena sesuai dengan kebutuhan saya			4	37	19	60	255	4,25
9	Saya menggunakan asuransi <i>T</i>		2	2	45	11	60	24	4,08

	<i>Car Drive Sharia</i> karena kemurnian konsep syariah yang ditawarkan						5	
10	Saya menggunakan asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia terpercaya		5	38	17	60	25 2	4,2
11	Saya ditawarkan produk asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> oleh Agent PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia	1	4	48	7	60	24 1	4,01
<b>Rata-rata</b>								<b>4,08</b>

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa rata-rata tanggapan responden terhadap variabel minat menjadi nasabah berada pada 4,08 yang berarti baik. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Medan Indonesia memiliki tanggapan yang baik dimana nasabah berasuransi karena faktor lingkungan yang juga berasuransi, asuransi *T Car Drive* yang ditawarkan berbasis syariah, pemasaran dan pelayanan oleh pihak asuransi juga tergolong memuaskan, asuransi *T Car Drive Sharia* diminati karena kemurnian konsep syariah di dalamnya.

Indikator minat menjadi nasabah yang memiliki rata-rata tanggapan tertinggi responden sebesar 4.08. Nilai tanggapan ini berada pada rentang nilai 3.41 – 4.20 (Baik). Hal ini menunjukkan nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia untuk minat menjadi nasabah sangat bagus.

Kesimpulannya, dimana variabel Besaran Premi (X) dan Minat Menjadi Nasabah (Y) mempunyai tanggapan yang baik oleh nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia karena premi yang disepakati antara nasabah dengan pihak asuransi sudah sesuai dengan kesepakatan awal, nasabah mudah melakukan

pembayaran karena pihak asuransi menyediakan berbagai metode pembayaran seperti ATM, Bank dan *Internet Banking*, premi disesuaikan dengan kemampuan nasabah dan lebih ringan daripada asuransi konvensional, produk asuransi yang ditawarkan beragam sesuai kebutuhan nasabah, nasabah berasuransi karena faktor lingkungan yang juga berasuransi, asuransi *T Car Drive* yang ditawarkan berbasis syariah, pemasaran dan pelayanan oleh pihak asuransi juga tergolong memuaskan, asuransi *T Car Drive Sharia* diminati karena kemurnian konsep syariah di dalamnya.

## 1. Uji Instrumen Penelitian

### a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur ketetapan suatu item dalam kuesioner atau skala yang ingin diukur valid atau tidaknya. Bila skala pengukuran tidak valid maka tidak bermanfaat bagi peneliti karena tidak mengukur atau melakukan apa yang seharusnya dilakukan. Tingkat validitas dapat diukur dengan membandingkan nilai  $r$  hitung dengan  $r$  tabel, jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  atau nilai signifikan  $< 0,05$  maka pertanyaan dikatakan valid dimana taraf signifikansi yang digunakan adalah 0,05 dengan  $N=60$ . Sedangkan untuk mendapatkan  $r_{tabel}$  dilakukan dengan melihat tabel *product moment* dengan  $df=N-2$ . Dalam penelitian ini jumlah responden 60 sehingga  $df= 60-2= 58$ , maka besar  $r_{tabel}$  adalah 0,254.

**Tabel 4.8**

### Hasil Uji Validitas Variabel Besaran Premi (X)

Variabel	Pernyataan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
	Indikator 1	0,278		Valid

Variabel Besaran Premi (X)	Indikator 2	0,263	0,254	tValid
	Indikator 3	0,378		Valid
	Indikator 4	0,267		Valid
	Indikator 5	0,397		Valid
	Indikator 6	0,281		Valid
	Indikator 7	0,319		Valid
	Indikator 8	0,458		Valid
	Indikator 9	0,262		Valid
	Indikator 10	0,330		Valid
	Indikator 11	0,566		Valid

*Sumber : Data diolah penulis (2022)*

Berdasarkan hasil uji validitas atas besaran premi, bahwa dari 11 item yang diteliti, maka dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan sudah valid sebab memiliki nilai *corrected item total correlation* diatas dari 0,254.

**Tabel 4.9**

**Hasil Uji Validitas Variabel Minat (X)**

Variabel	Pernyataan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Variabel Minat Menjadi Nasabah (Y)	Indikator 1	0,270	0,254	Valid
	Indikator 2	0,347		Valid
	Indikator 3	0,413		Valid
	Indikator 4	0,426		Valid
	Indikator 5	0,283		Valid
	Indikator 6	0,300		Valid
	Indikator 7	0,326		Valid

	Indikator 8	0,275		Valid
	Indikator 9	0,337		Valid
	Indikator 10	0,347		Valid
	Indikator 11	0,356		Valid

*Sumber : Data diolah penulis (2022)*

Berdasarkan hasil uji validitas atas minat menjadi nasabah, bahwa dari 11 item yang diteliti, maka dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan sudah valid sebab memiliki nilai *corrected item total correlation* diatas dari 0,254.

#### **b. Uji Reabilitas**

Dalam mengukur reabilitas penelitian ini menggunakan koefisien alpha atau *Cronbach'S Alpha* atau koefisien internal diantara item-item pertanyaan dalam sebuah instrumen. Menurut Sugiono (2008) dalam suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach's Alpha > 0,60 dan apabila hasil tersebut sebaliknya, maka dinyatakan tidak reliabel. Berikut hasil uji reabilitas pada setiap variabel yang dilakukan peneliti :

**Tabel 4.10 Hasil Uji Realibilitas Variabel**

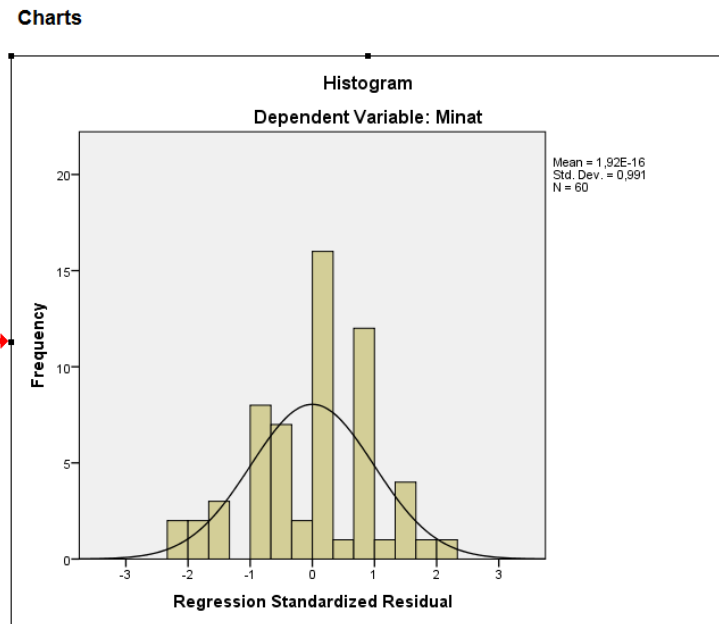
<b>Variabel</b>	<b><i>Cronbach'S Alpha</i></b>	<b><i>N of Item</i></b>	<b><i>Alpha</i></b>	<b>Keterangan</b>
Besaran Premi	1,401	11	0,60	Reliabel
Minat Menjadi Nasabah	2,167	11	0,60	Reliabel

*Sumber : Data diolah penulis 2021*

Berdasarkan tabel 4.10 nilai *cronbach Alpha* pada variabel besaran premi (X) adalah 1,401 dan nilai *cronbach Alpha* pada variabel minat (Y) adalah 2,167. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X dan Y reliabel.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas



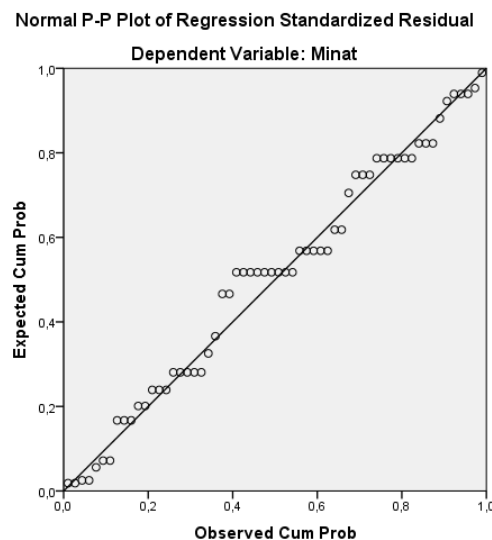
**Gambar 4.2 Histogram**

Gambar diatas merupakan grafik histogram hasil uji normalitas. Grafik histogram dikatakan normal jika distribusi data membentuk lonceng (bell)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1,31691979
Most Extreme Differences	Absolute	,117
	Positive	,064
	Negative	-,117
Kolmogorov-Smirnov Z		,910
Asymp. Sig. (2-tailed)		,379

a. Test distribution is Normal.  
b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil uji normalitas diketahui nilai signifikan  $0.379 > 0,05$  maka dapat disimpulkan nilai residual berdistribusi normal



**Gambar 4. 3 Residual Distribusi**

*Sumber : Data SPSS diolah Penulis 2022*

Berdasarkan gambar 4.3 diatas dapat diketahui bahwa sebuah distribusi normal akan membentuk garis lurus diagonal, dan data dinyatakan berdistribusi normal jika membentuk garis kurva yang cenderung simetris terhadap mean. Selain itu, juga bisa menggunakan *Plot of Regression Standardized Residual*. Data dinyatakan berdistribusi normal, jika sebaran data membentuk titik-titik yang mendekati garis diagonal.

#### **b. Uji Multikolinearitas**

Tujuan dari uji multikolinearitas adalah untuk menguji apakah model regresi yang ditemukan adanya kolerasi antar variabel bebas. Cara medeteksi adanya multikolinearitas adalah dnegan mengamati nilai *Variace Inflation Factro* (VIF) dan *Tolerance*. Batas VIF adalah 10 dan nilai dari dari *Tolerance* adalah 0,1. Jika nila VIF lebih besar dari 10 dan nilai Tolarance kurang dari 0,1 maka terjadi multikolinearitas maka variabel tersebut harus dikeluarkan dari model penelitian (Ghozali, 2001). Berikut merupakan tabel hasil dari hasil

ujimultikolinearitas dengan menggunakan program SPSS(*Statistical Pogram for Social Science*) versi 20*Statistic* :

**Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinearitas**

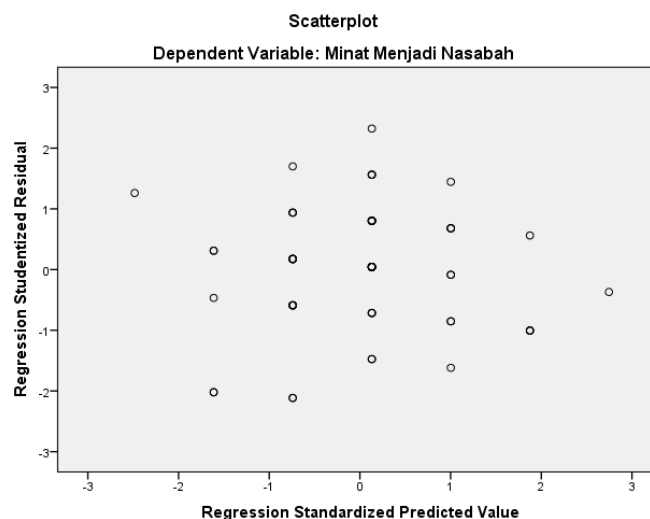
Model	Colinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
Besaran Premi	1	1.0

Melihat tabel 4.11 dapat diketahui bahwa variabel-variabel penelitian tersebut nilai VIF tidak lebih besardari 10 dan nilai Tolarance tidak kurang dari 0,1, sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model tersebut tidak terdapat multikolinieritas.

**c. Uji Heterokondesitas (Data Primer)**

**Gambar 4.4**

**Multivariate Standardized Scatterplot**



Sumber : Data Spss diolah Penulis 2022

Suatu model regresi dikatakan baik adalah yang heterokondesitas atau tidak terjadi sebuah heterokondesitas (Ghozali, 2001). Secara grafis dapat dilihat



apakah terjadi problem heterokondesitas atau tidak yakni dengan melihat dari *Mutivariate Standardized Scatterplot*.

Mendeteksi adanya heterokondesitas dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik regresi. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik (point-point) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) maka telah terjadi heterokondesitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y atau sumbu vertikal, maka model regresi bersifat homogen atau tidak terjadi heterokondesitas. Dan pada gambar 4.4 diatas terlihat bahwa data yang menyebar secara tertata dan berbentuk, dapat disimpulkan bahwa terjadi heterokondesitas.

#### d. Uji Autokorelasi (Data Skunder)

**Tabel 4.14 Hasil Uji Autokorelasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin Watson
1	,458	,210	,196	4,037	1,931

Sumber : Data diolah penulis 2022

Berdasarkan Tabel 4.12 diatas dapat disimpulkan bahwa nilai untuk Durbin Watson adalah 1,931, sesuai dengan ketentuan bahwa,

1. Jika  $d < dL$ , maka ini terjadi autokorelasi positif.
2. Jika  $dU < d < 4-dU$ , maka ini tidak terjadi autokorelasi.
3. Jika  $4-dL < d$ , maka ini terjadi autokorelasi negative.

Seperti yang diketahui bahwa nilai dari Durbin Watson adalah 1,931 dan hasil dari Durbin Watson ditemukan  $dU = 1.616$ , dan  $dL = 1.548$  dengan  $n = 60$  dan jumlah variable bebas ( $k=1$ ). Karena Durbin Watson terletak antara  $dU$  dan  $(4-dU) = 1.616 < 1.931 < 2.384$ , maka dapat disimpulkan bahwa kita tidak bisa

menolak  $H_0$  (gagal tolak  $H_0$ ), yang artinya Tidak Ada Autokorelasi atau tidak terdapat autokorelasi positif maupun negative pada data yang diuji.

### 3. Pengujian Test Goodnest

#### a. Model Analisa Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier berganda adalah suatu persamaan yang menggambarkan pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat. Atau digunakan untuk mengetahui pengaruh secara simultan atau parsial antara independen (X) dan variabel dependen (Y). Dan berikut hasil analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini yang menggunakan program SPSS (*Statistical Pogram for Social Science*) versi 20 Statistic :

**Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana**

Model	Unstandardized Coefficient	
	B	Std. Error
1 (Constants)	.721	5.274
Besaran Premi	.488	.124

Sumber : Data diolah penulis 2022

Berdasarkan hasil analisis diatas dapat dijelaskan melalui rumus sebagai berikut

$$Y = a + bX$$

$$Y = 0,721 + 0,566 X$$

Melihat tabel 4.15 diatas dan berdasarkan rumusan masalah regresi diatas dapat diartikan sebagai berikut:

- 1) Nilai konstanta sebesar 0.721 menyatakan jika tidak ada variabel bebas, maka minat menjadi nasabah sebesar 0.721

- 2) Nilai koefisien sebesar 0.488 menyatakan bahwa penambahan pola besaran premi sebesar 1 akan meningkatkan minat menjadi nasabah 0.488.

### b. Uji (Simultan) F

Hipotesis adalah ada pengaruh antara variabel besaran premi (X) terhadap minat menjadi nasabah (Y). Penguji hipotesis yang pertama ini dengan menggunakan uji F.

Berdasarkan hasil penelitian ditetapkan  $F_{tabel} = (k;n.k) f = (1:60) = 3.15$  dan tingkat taraf signifikan 5% (0,05), maka nilai  $F_{tabel}$  sebesar 3.15. Berikut ini merupakan hasil uji F (Simultan) :

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji Simultan**

ANOVA <sup>a</sup>					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2.261	1	2.261	1.282	.262 <sup>b</sup>
1 Residual	102.322	58	1.764		
Total	104.583	59			

a. Dependent Variable: Minat Menjadi Nasabah

b. Predictors: (Constant), Besaran Premi

Sumber : Data diolah Penulis dengan SPSS 2021

Berdasarkan tabel 4.16 diatas, menunjukkan bahwa  $F_{hitung}$  sebesar 104 sedangkan hasil  $F_{tabel}$  distribusi dengan tingkat signifikan 5% (0,05) adalah sebesar 3.15. Hal ini berarti  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $104 > 3.15$ ), maka ada alasan yang kuat bahwa pada  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

### c. Uji Parsial (Uji t)

Hipotesis adalah ada pengaruh antara variabel besaran premi (X) secara parsial terhadap minat menjadi nasabah (Y). Uji yang dilakukan pada pengujian hipotesis yang kedua ini yakni menggunakan uji t.

Berdasarkan pada hasil penelitian bahwa yang ditetapkan dalam derajat kebebasan  $t_{table} = t(\alpha/2; n-k-1) = t(0,025; 58) = 2.001$ . berikut ini hasil uji t atau uji secara parsial :

**Tabel 4.17**  
**Hasil Uji Parsial (Uji t)**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	52.621	6.808		7.730	.000
	Besaran Premi	-.171	.151	-.147	-1.132	.262

a. Dependent Variable: Minat Menjadi Nasabah

Sumber : Data diolah penulis 2022

Berdasarkan tabel 4.17 diatas dapat dijelaskan uji hipotesis yang dilakukan secara parsial atau individu sebagai berikut ini :

Besaran Premi (X)

Nilai  $t_{hitung}$  untuk variabel besaran premi 7.730 kemudian nilai pada tabel distribusi 0.025 yakni sebesar 2.001. Maka nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $-1.132 >$

2.001), yang artinya ada alasan kuat pada  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Hal ini diperkuat dengan nilai signifikansi ( $0.000 < 0.025$ ), maka ada alasan untuk  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak, Jadi dapat diartikan bahwa besaran premi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap beta.

#### d. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 4.18**  
**Hasil Uji Parsial (Uji t)**

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>				
<b>Model</b>	<b>R</b>	<b>R Square</b>	<b>Adjusted R Square</b>	<b>Std. Error of the Estimate</b>
1	.785	.762	.758	14.250

Sumber : Data diolah penulis 2022

Dengan melihat tabel 4.18 tersebut dapat disimpulkan bahwa koefisien determinan ( $R^2$ ) pada penelitian ini sebesar 0.785 atau 78% sehingga dapat menjelaskan variabel besaran premi (X) dan minat menjadi nasabah (Y) berpengaruh baik, sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh penelitian ini.

#### **D. Interpretasi Hasil Analisis Data**

Dari hasil yang dilakukan oleh peneliti yang diperoleh melalui uji secara statistic menunjukkan bahwa variabel besaran premi terhadap minat menjadi nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia :

#### **Pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah**

Secara statistik pengujian ini membuktikan bahwa variabel besaran premi berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel besaran premi asuransi dapat diketahui dari hasil uji t bahwa besarnya nilai  $t_{hitung}$  sebesar 7.730, dengan menggunakan batas signifikansi 5%, itu berarti  $p\text{-value} < 5\%$  yaitu 0,03, sehingga diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu 4,00 ( $7.730 > 4,00$ ) dengan nilai signifikan  $0,03 < 0,05$ . Ini berarti secara parsial variabel besaran premi asuransi berpengaruh positif terhadap variabel minat menjadi nasabah pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia. Jadi, hipotesis yang telah dirumuskan sesuai dengan hasil penelitian. Hasil ini mendukung teori yang menyatakan bahwa besarnya tarif premi asuransi sesuai dengan kontrak yang telah disepakati bersama dan ditetapkan pada tingkat yang mencukupi tidak boleh berlebihan. Masyarakat akan minat menggunakan polis asuransi jika premi yang dibayarkan jauh lebih terjangkau dari nilai nominal yang dijanjikan dalam asuransi. Dari hasil interview dengan staff administrasi tentang besaran premi yang wajib dibayarkan nasabah setiap bulannya yaitu dirata-ratakan sebesar 175 ribu / bulan.

Apabila premi yang dibayarkan hanya sebesar 175 ribu/bulan sesuai dengan kesepakatan dan juga dengan produk-produk yang baik dan menguntungkan, maka juga akan semakin besar minat masyarakat untuk menggunakan jasa asuransi. Masyarakat juga berminat menggunakan jasa asuransi *T Car Drive Sharia* Medan karena unsur perhitungan premi berasal dari iuran dana tabarru' atau dana sosial yang sesuai dengan syariat islam. Hal ini sesuai dengan isi kandungan surat Al-Maidah ayat 2 "Tolong-menolonglah kamu dalam kebenaran dan ketakwaan". Polis asuransi adalah perjanjian yang mengikat antara kedua pihak, artinya pembayaran kontribusi (premi) adalah kewajiban yang harus dibayarkan oleh nasabah untuk penggantian rugi sesuai dengan kesepakatan antar kedua pihak yang telah ditetapkan tanpa melampaui batas kemampuan nasabah.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu oleh Danang Gustandi (2017), yang melibatkan kalimat Pengaruh Besaran Premi, Kualitas Pelayanan,

Tingkat Kepercayaan dan Resiko Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah.

Dan juga oleh Meliana Saputri (2019), yang melibatkan kalimat Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Lampung.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti yang terkait dengan pengaruh Besaran Premi terhadap Minat Menjadi Nasabah pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara Besaran Premi *T Car Drive Insurance Sharia* dengan Minat Menjadi Nasabah pada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan.

#### **B. Saran**

Berdasarkan pada pembahasan dan kesimpulan yang dikemukakan, maka saran yang perlu disampaikan yakni :

1. Menyarankan agar PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan memberikan kesan yang baik, ramah, sopan dan lebih meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah
2. Peneliti menyarankan kepada PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Cabang Medan agar lebih meningkatkan teknik pemasaran produk asuransinya dengan *Digital Marketing, Marketing Online* dan Iklan di beberapa *Platform* yang terkenal.

3. Disarankan kepada peneliti selanjutnya agar dapat melakukan penelitian dengan membuat perbandingan lebih dari dua perusahaan asuransi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2012.
- Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media. 2004
- Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank, PT. Indeks Kelompok*, Jakarta: Gramedia. 2006
- Agus Eko Sujianto. *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*. Jakarta: PT. Prestasi Pustaka. 2009
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2012
- Andri Sumitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2009
- Arikunto, S. *Prosedur penelitian : Suatu pendekatan praktek*. Edisi revisi. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2002
- Djojosoedarso, Soeisno. *Prinsip-prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*. Jakarta: Salenba Empat. 1999
- Ghozali, Imam. “*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*”. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro. 2011
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia. 2004
- Ktut Silvana, Mangani. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama. 2009
- Muhammmad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press. 2004
- Mohammad Muslehuddin, *Asuransi dalam Islam*, Jakarta: Bumi Aksara, 1997
- Puguh Suharso. *metode penelitian kuantitatis bisnis*, Jakarta: Permata Puri Media. 2009

- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2013
- Tony Wijaya, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu. 2013
- Sugiyono.. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA. 2008
- Alifatun Nurlaili “Determinan Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa Indonesia” *Jurnal Universitas Negeri Surabaya*. 2020
- Dini Amalia Putri “Pengaruh Pemasaran Media Sosial Terhadap Purchasase Intention Asuransi Syariah di Indonesia” *Jurnal Ekonomi Islam*. No. 2 Volume 2. 2020
- Dodi Siswanto “Dampak Resiko Keuangan Dalam Bisnis Jasa Keuangan Perusahaan Asuransi Jiwa di Era Pandemi Corona” *Jurnal Universitas Al-Ghifari*. 2020
- Hendrieta Ferieka dan Virlia Ayuningtyas “Analisis Perlakuan Akuntansi Transaksi Asuransi Syariah Terhadap PSAK 108 pada PT. Bumiputra Muda Syariah Cabang Serang ” *Jurnal UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten*. 2020
- Muhammad Qorib “Islamic Organisational Culture Model Dalam Perusahaan Bisnis Islam” Laporan Akhir Pundamental UMSU. 2015
- Muhammad Fadli dan Rima Sasqia “Pengaruh Solvabilitas Terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan Asuransi Syariah di Indinesia Periode 2011-2018” *Jurnal UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten*. 2020
- Rahmayati. “Strategi Peningkatan Portofolio Pembiayaan Melalui Syndicated Financing di Bank Syariah Kota Medan” *Jurnal Ekonomi Islam UMSU*. No. 2 Volume 2. 2020
- Rustamunadi dan Suwaibah “Pengaruh Klaim Terhadap Surplus Defisit Underwriting Perusahaan asuransi Umum Syariah di Indonesia” *Jurnal UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten*. 2018
- Isra Hayati dan Saparudin Siregar “Peran Kantor Bank Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sumatera Utara dalam Meningkatkan Pasar Keuangan Syariah” *Jurnal UMSU*. No. 1 Volume 3. 2020

- Liesma Maywarni siregar “Akuntansi Untuk Asuransi Syariah di Indonesia”  
*Jurnal Menara Ekonomi*. No. 2 Volume 5. 2018
- Meliana Saputri “Pengaruh Besaran Premi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah PT. Asuransi Takaful Ke;uarga Lampung” *Skripsi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Universitas Islam Negeri Intan Lampung. 2019
- Munawir Pasaribu dan Rizka Harfiani “Iplementasi Business Model Canvas pada CV. Media” *Jurnal UMSU*. 2021
- Mustikka Bintang Sabiti, Jaenal Efendi dan Tanti Novianti, “Efesiensi Asuransi Syariah di Indonesia dengan Pendekatan Evelopment Analysis” *Islamic Insurance Efficiency in Indonesia using Data Envelopment Analysis Approach*. No. 1 Volume 05 2017.
- Mulyani Sihotang dan Maizuraisah Harahap “Analisis Pengakuan dan Pengungkapan Pendapatan Menurut Psak No. 28 pada PT. Asuransi Ramayana Tbk, Cabang Medan”. *Jurnal Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*. 2021
- Rafika Diaz dan Zufrizen “Pengaruh *Return On Asset* (ROA) Terhadap *Earning Pershare* (EPS) Pada Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. No. 02 Volume 14. 2014
- Salman Nasution, Purnama Rahmadhani Silalahi, Muhammad Hafiz dan Syam’s Ismail Ghifari “The Visual Investor : How Are Novice Investors Transacting Sharia Stock” *Jurnal UMSU*. No. 1 Volume 2. 2021
- Tati Handayani dan Muhammad Anwar Fathoni “Persepsi Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah” *Jurnal Faculty of Economics and Business*. Univesitas Pembangunan Nasional Veteran, Jakarta. Volume 2. 2019
- Widiya Astuti, “Pengaruh Solvabilitas Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”, *Jurnal Kajian Bisnis* No. 2 Volume 26. 2018

# LAMPIRAN

## **ANGKET**

### **Kuesioner Penelitian**

#### **PENGARUH BESARAN PREMI TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH PT. ASURANSI TUGU PRATAMA INDONESIA MEDAN**

##### **IDENTITAS RESPONDEN**

Nama :  
Umur :  
Jenis Kelamin :  
Mulai Menjadi Polis :  
Pendidikan Terakhir :  
Pekerjaan :

##### **PETUNJUK PENGISIAN**

Pilihlah jawaban dengan memberi tanda (√) pada salah satu jawaban paling sesuai menurut Bapak/Ibu. Penilaian dilakukan berdasarkan skala berikut:

Sangat Setuju (ST) : 5  
Setuju : 4  
Kurang Setuju : 3  
Tidak Setuju : 2  
Sangat Tidak Setuju : 1

### Variabel Besaran Premi (X)

No	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
1	Fungsi premi untuk menghindari kerugian yang banyak					
2	Premi yang dibayarkan tergantung sifat kontrak yang telah disepakati bersama					
3	Saya lebih tertarik dengan asuransi syariah karena unsur perhitungan premi atau uang kontribusi berasal dari iuran dana tabarru atau dana sosial					
4	Premi asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> sangat terjangkau					
5	Penetapan premi berdasarkan profil kerugian sesuai perjanjian yang telah disepakati					
6	Pembayaran premi dilakukan mudah melalui perantara ATM, Bank, Internet Banking dan lain-lain					
7	Premi yang dibayarkan sesuai kemampuan saya					
8	Asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> lebih ringan denga asuransi konvensional					
9	Premi asuransi PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia terjangkau dan beragam sesuai dengan kebutuhan					
10	Jangka dan tempo pembayaran premi sesuai dengan kemampuan					
11	Ketika belum bisa membayar, nasabah diberikan alternatif penundaan waktu membayar					

### Variabel Minat Menjadi Nasabah (Y)

No	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
1	Kesadaran untuk berasuransi datang dari dalam diri sendiri					
2	Minat berasuransi muncul dari orang-orang sekitar yang juga berasuransi					
3	Bapak/Ibu menyadari pentingnya berasuransi untuk memperkecil risiko yang tidak terduga-duga					
4	Minat berasuransi muncul karena asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> merupakan					

	asuransi yang berbasis Syariah					
5	Minat berasuransi muncul karena premi yang terjangkau, promosi dan pelayanan yang ditawarkan memuaskan					
6	Saya lebih tertarik pada asuransi syariah					
7	Pelayanan yang ramah itu yang membuat saya memilih asuransi syariah					
8	Saya menggunakan asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> karena sesuai dengan kebutuhan saya					
9	Saya menggunakan asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> karena kemurnian konsep syariah yang ditawarkan					
10	Saya menggunakan asuransi <i>T Car Drive Shari</i> di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia terpercaya					
11	Saya ditawarkan produk asuransi <i>T Car Drive Sharia</i> oleh Agent PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia					

## Lampiran 1

### Basaran Premi (X)

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	Total
<b>1</b>	4	4	5	4	4	3	4	5	5	4	3	45
<b>2</b>	5	4	4	4	4	3	4	5	5	3	4	45
<b>3</b>	3	4	5	5	4	3	4	5	5	4	4	46
<b>4</b>	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	5	44
<b>5</b>	5	4	3	5	4	5	4	4	2	5	4	45
<b>6</b>	4	4	5	4	2	4	4	4	4	4	4	43
<b>7</b>	3	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4	44
<b>8</b>	5	4	5	3	5	5	4	4	4	2	5	46
<b>9</b>	4	4	3	5	2	5	4	4	4	4	4	43
<b>10</b>	5	4	4	4	4	3	5	5	4	5	4	47
<b>11</b>	3	4	5	5	4	4	2	5	5	4	4	45
<b>12</b>	4	3	5	4	4	4	4	2	5	3	4	42
<b>13</b>	5	4	3	5	2	5	4	5	4	4	4	45
<b>14</b>	3	4	5	4	4	4	4	4	4	2	5	43
<b>15</b>	5	4	4	3	5	5	4	2	5	4	4	45
<b>16</b>	3	4	5	4	4	4	4	4	4	2	5	43
<b>17</b>	4	4	4	3	5	5	3	5	5	4	4	46
<b>18</b>	4	4	5	3	4	5	4	4	4	2	5	44
<b>19</b>	5	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	46
<b>20</b>	4	4	4	5	4	3	5	5	4	3	4	45
<b>21</b>	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	45
<b>22</b>	4	4	4	5	4	3	5	5	4	5	4	47
<b>23</b>	5	4	5	3	5	4	4	4	4	3	4	45
<b>24</b>	5	4	5	3	5	4	4	4	4	3	5	46
<b>25</b>	4	4	5	4	4	3	5	5	4	4	4	46
<b>26</b>	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	5	46
<b>27</b>	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	45
<b>28</b>	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	5	46
<b>29</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
<b>30</b>	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	44
<b>31</b>	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>32</b>	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	46
<b>33</b>	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>34</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	44
<b>35</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
<b>36</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>37</b>	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	46
<b>38</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>39</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	44
<b>40</b>	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	46



<b>41</b>	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	46
<b>42</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>43</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>44</b>	4	5	3	5	4	5	4	4	3	5	4	46
<b>45</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45
<b>46</b>	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	45
<b>47</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	44
<b>48</b>	4	4	5	4	4	4	4	3	5	5	4	46
<b>49</b>	4	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4	45
<b>50</b>	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4	45
<b>51</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	5	45
<b>52</b>	4	4	5	4	3	5	5	5	5	4	4	48
<b>53</b>	4	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4	45
<b>54</b>	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	45
<b>55</b>	4	4	5	4	3	4	5	5	5	4	4	47
<b>56</b>	4	4	5	4	3	5	4	5	5	4	4	47
<b>57</b>	4	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	46
<b>58</b>	4	4	5	4	3	4	4	5	5	4	4	46
<b>59</b>	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4	45
<b>60</b>	4	5	4	5	3	4	4	5	5	4	4	47

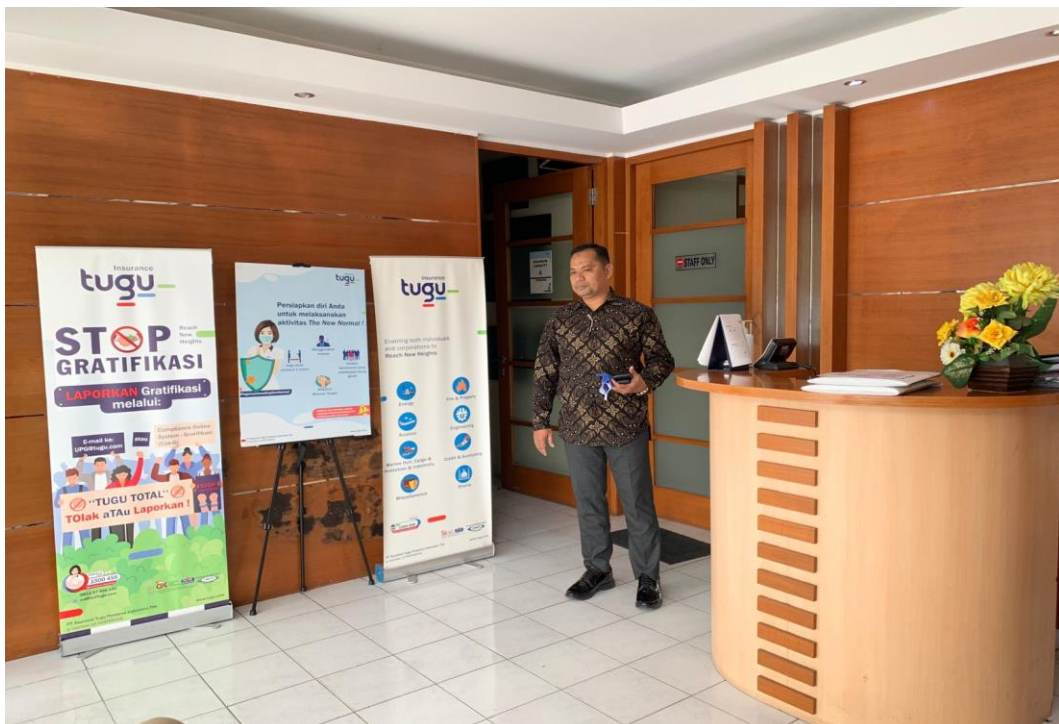
### Minat Menjadi Nasabah (Y)

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	Total
<b>1</b>	3	5	4	4	4	4	5	4	5	3	4	45
<b>2</b>	5	3	5	5	4	3	5	5	4	4	4	47
<b>3</b>	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	2	42
<b>4</b>	4	3	4	5	4	4	5	3	5	4	4	45
<b>5</b>	2	5	5	4	4	3	2	5	4	4	5	43
<b>6</b>	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	3	44
<b>7</b>	4	4	4	3	5	4	4	5	2	4	4	43
<b>8</b>	4	5	3	4	4	4	2	4	5	3	4	42
<b>9</b>	4	4	3	5	5	4	5	4	4	4	4	46
<b>10</b>	3	5	4	5	4	4	4	3	4	3	3	42
<b>11</b>	4	4	4	3	5	4	5	4	2	4	4	43
<b>12</b>	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	4	45
<b>13</b>	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	45
<b>14</b>	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	44
<b>15</b>	2	4	5	5	5	4	2	4	5	4	5	45
<b>16</b>	4	4	3	5	4	4	4	5	3	5	3	44
<b>17</b>	4	4	3	5	4	4	5	5	3	4	4	45
<b>18</b>	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	44
<b>19</b>	3	5	5	5	4	4	2	4	4	4	4	44
<b>20</b>	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	45

21	4	4	4	3	4	5	4	5	4	4	4	45
22	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	42
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	44
24	2	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	45
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
26	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	44
27	3	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	46
28	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	46
29	3	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	46
30	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	46
31	4	4	3	5	4	5	5	4	4	4	4	46
32	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	46
33	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	44
34	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	45
35	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	46
36	5	2	5	5	5	4	4	5	4	5	4	48
37	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	47
38	3	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	47
39	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	47
40	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	44
41	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	46
42	4	4	4	5	3	4	5	4	4	5	4	46
43	4	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4	45
44	4	3	5	4	4	4	3	4	4	5	5	45
45	4	4	4	4	3	4	5	5	5	3	4	45
46	4	4	4	5	3	4	5	5	4	4	4	46
47	3	5	4	4	4	4	3	4	4	5	4	44
48	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	45
49	4	3	5	5	4	4	3	4	5	5	5	47
50	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	44
51	4	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	45
52	4	3	5	5	4	4	4	5	4	4	4	46
53	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	46
54	3	5	4	5	4	4	3	4	5	4	5	46
55	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	44
56	4	2	5	5	4	4	4	4	4	5	4	45
57	3	5	4	4	4	4	3	4	5	4	5	45
58	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	44
59	4	4	4	5	3	4	4	5	4	4	4	45
60	3	5	5	4	4	4	3	4	4	5	4	45

## Lampiran 2

Dokumentasi kunjungan ke PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Medan dalam rangka observasi, interview dengan Kepala Cabang PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Medan (Bapak M. Arianus Lubis, SH) & Karyawan.





**(Bersama Kepala Cabang PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia Medan,  
Bapak M. Arianus Lubis, SH)**





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | unsumedan | unsumedan | unsumedan | unsumedan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
Kepada Yth : Dekan FAI UMSU

10 Jumadil Awal 1439 H  
15 Desember 2021M

Di -  
Tempat


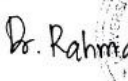

Dengan Hormat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : M. Farhan Abdillah Lubis  
Npm : 1801280113  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,62




Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia	-	-	-
2	Pengaruh Etika Kerja Islam Terhadap Kinerja Karyawan di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia	-	-	-
3	Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia	 15-12-2021	Dr. Rahmayana 	 2/21

*KB: Mahasiswa yang bersangkutan sudah mendownload dan mencetak buku panduan skripsi FAI*  
Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
Hormat Saya

  
M. Farhan Abdillah Lubis

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
  3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak

**SURAT KETERANGAN**

Hal : Balasan

**Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Agama Islam UMSU  
Di Tempat**

Dengan hormat,  
Yang bertandatangan dibawah ini :

**Nama : MUHAMMAD ARIANUS LUBIS, SH**  
**Jabatan : Kepala Kantor PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Tbk Cabang Medan**  
**Alamat : Jl. Palang Merah No.116 A Medan**

Bersama ini menerangkan bahwa :

**Nama :M. FARHAN ABDILLAH LUBIS**  
**NPM : 1801280113**  
**Semester : VIII ( Delapan )**  
**Fakultas : Agama Islam**

**Program Studi : Management Bisnis Syariah**

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Tbk Cabang Medan, sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul :

**“ Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Tbk ”.**

Demikian surat ini kami sampaikan  
Atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Medan, 31 Maret 2022

Hormat kami,



Insurance  
**tugu**

**MUHAMMAD ARIANUS LUBIS, SH**  
Kepala Kantor PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Tbk Cabang Medan



UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Itu menjawab erat di sisi dibuktikan  
taman dan langgannya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

## FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

### BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi :  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si  
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, M.E.I

Nama Mahasiswa : M. Farhan Abdillah Lubis  
Npm : 1801280113  
Semester : VII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
07-01-2021	Revisi BAB I, II dan III Bodynote, Daftar Tabel, Rumusan Masalah, Penelitian Terdahulu dan Kerangka Berfikir		
17-01-2021	Revisi BAB I dan II Rumusan Masalah, Identifikasi Masalah, Tujuan Penelitian, Bagian Minat dan Hadits		
24-01-2021	Revisi BAB III, Sampel Sumber Tabel dan Body Note		
28-01-2021	Revisi Daftar Isi dan Daftar Pustaka		

Medan, 28 Januari 2022

Diketahui/Disetujui  
Dekan  
  
Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi  
  
Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Proposal  
  
Dr. Rahmayati, M.E.I



UMSU  
Unggul | Cerdas | Terpercaya  
Sila menjawab surat ini agar disebutkan  
nama dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syari'ah** yang diselenggarakan pada Hari **Senin, 14 Februari 2022** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : M. Farhan Abdillah Lubis  
Npm : 1801280113  
Semester : 8  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Proposal : Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

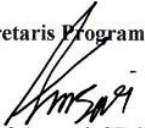
Medan, 14 Februari 2022

Tim Seminar

Ketua Program Studi

  
(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

Sekretaris Program Studi

  
(Syahrul Amsari, SE.Sy., M.Si)

Pembimbing

  
(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas

  
(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

Diketahui/ Disetujui  
A.n Dekan  
Wakil Dekan I

  
Dr. Zailani, MA  






MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019  
 Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
 http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan

Bisa menjawab surat ini agar disebutkan  
 nomor dan tanggalnya

**BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI**  
**MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

Pada hari **Senin, 14 Februari 2022** telah diselenggarakan Seminar Program Studi **Manajemen Bisnis Syari'ah** dengan ini menerangkan bahwa :

**Nama** : M. Farhan Abdillah Lubis  
**Npm** : 1801280113  
**Semester** : 8  
**Fakultas** : Agama Islam  
**Program Studi** : Manajemen Bisnis Syariah  
**Judul Proposal** : Pengaruh Besaran Premi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi di PT. Asuransi Tugu Pratama Indonesia

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	-Perbaikan margin cover stripasi. -Perbaikan daftar isi tabel dan gambar.
Bab I	-Perbaikan latar belakang masalah -Perbaikan identifikasi masalah -Perbaikan perumusan spasi dan salah ketik
Bab II	-Perbaikan kutipan teori, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.
Bab III	-Perbaikan populasi dan nomor sampel -Perbaikan pendataan kaliaman setiap awal bab
Lainnya	
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 14 Februari 2022

Tim Seminar

Ketua

(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

Sekretaris

(Syahrul Amsari, SE.Sy.,M.Si)

Pembimbing

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas

(Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

## **Daftar Riwayat Hidup**

Nama Lengkap : M. Farhan Abdillah Lubis  
Tempat, Tanggal Lahir : Medan, 12 November 2000  
Jenis Kelamin : Laki- laki  
Agama : Islam  
Pendidikan Terakhir : SMA Pancabudi medan  
Alamat : Jl. Pinang Baris, No. 18A, Kecamatan Medan  
Lalang,  
Kota Medan, Sumatera Utara  
No. Tlp/Hp : 085900267116

### **Nama Orang Tua**

Ayah : M. Arianus Lubis  
Ibu : Melina Efi Zahra  
Alamat : Jl. Pinang Baris, No. 18A, Kecamatan Medan Lalang, Kota  
Medan,  
Sumatera Utara

### **Pendidikan**

Tahun 2006-2012 : SD Supriyadi Medan  
Tahun 2012-2015 : SMP Supriyadi Medan  
Tahun 2015-2018 : SMA Pancabudi Medan  
Tahun 2018-2022 : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan

M. Farhan Abdillah Lubis