BAB V

PEMBAHASAN

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan menyebar angket yang diajukan kepada responden yaitu nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung, kemudian peneliti mengelola data hasil jawaban angket yang telah diisi oleh responden. Dalam penelitian ini hasil angket tersebut peneliti menggunakan aplikasi SPSS 21, maka tujuan yang akan dikemukakan oleh peneliti adalah untuk menjelaskan:

A. Pengaruh Produk Asuransi Jiwa Terhadap Minat Nasabah di AJB Bumiputera Syariah Tulungagung

Dari hasil uji T yang telah dilakukan, doperoleh nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} dengan tingkat signifikansi lebih besar dari α. Artinya, bahwa produk asuransi jiwa secara parsial berpengaruh tidak signifikan terhadap minat nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung. Nilai koefisien beta adalah negatif, yang berarti bahwa produk asuranssi jiwa tidak memiliki kecenderungan yang dapat mempengaruhi minat nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung. Dalam hal ini produk asuransi jiwa tidak berpengaruh terhadap minat nasabah karena semakin berkembangnya perusahaan asuransi yang membuka cabang syariah serta memiliki kualitas produk, jenis-jenis produk asuransi jiwa yang tidak kalah dengan produk asuransi jiwa di AJB Bumiputera syariah Tulungagung sehingga produk yang ditawarkan oleh AJB

Bumiputera syariah Tulungagung tidak mampu mempengaruhi minat nasabah dikarenakan ada pesaing dari perusahaan asuransi syariah lainnya.

Pengaruh produk asuransi jiwa terhadap minat nasabah di atas bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Widya Parina Harahap[102], menyatakan bahwa variabel produk mampu meningkatkan minat nasabah untuk menjadi nasabah pada jasa asuransi PT. Asuransi Parolamas Cabang Medan.

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Suatu produk harus memilki keunggulan dari produk-produk yang lain. Baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi, dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut. Produk juga merupakan sarana untuk mencapai sasaran perusahaan,dan sebagai suatu yang ditawarkan pada pasar baik produk nyata maupun tidak nyata (jasa) sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pasar. Jadi intinya produk itu dapar dibeli, dipergunakan, dan dapat memuaskan konsumen.[103]

Jenis produk Asuransi Syariah terdiri dari asuransi jiwa dan sauransi kerugian dimana masing-masing jenis tersebut memiliki karakteristik yang sangat berbeda. Untuk menjual masing-masing produk tersebut dibutuhkan

---

[102] Widya Parina Harahap, *Analisis Harga, Produk, Promosi Dan People (Orang) Terhadap Minat Nasabah Pada Pt. Asuransi Parolamas Cabang Meda,*(Medan: Universitas Sumatera Utara, 2010).

[103] Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*,…hlm. 74.

agen-agen yang memiliki kemampuan yang berbeda untuk memahami masing-masing sifat produk tersebut. Kemampuan dan ketrampilan masing-masing agen untuk kedua produk tersebut berbeda di mana untuk agen asuransi jiwa syariah harus memiliki kecakapan yaitu pemahaman atas produk, kecakapan dalam hal menjual, kecakapan untuk merekrut agen-agen baru, memelihara, membina, dan mengembangkan agen.[104]

B. Pengaruh Uang Pertanggungan Terhadap Minat Nasabah di AJB Bumiputera Syariah Tulungagung

Dari hasil uji T yang telah dilakukan, diperoleh nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} dengan tingkat signifikansi lebih kecil dari α. Artinya bahwa uang pertanggungan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung. Nilai koefisien beta adalah positif yang berarti bahwa uang pertanggungan memiliki kecenderungan yang dapat mempengaruhi minat nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung.

Jumlah uang pertanggungan yang diterima oleh nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung dilihat dari besaran premi yang dibayarkan setiap bulannya dan jangka waktu maksimal dua belas tahun. Uang pertanggungan yang diterima nasabah terdiri dari dana investasi dan dana tabarru. Sedangkan besarnya premi yang dibayarkan oleh nasabah yaitu minimal seratus ribu perbulan. Dalam hal ini uang pertanggungan berpengaruh terhadap minat nasabah karena jumlah uang pertanggungan yang dibayarkan oleh pihak AJB Bmiputera Syariah Tulungagung lebih besar

[104] Abdullah Amrin, *Stretegi Pemasaran Asuransi Syariah,*…hlm. 71

dilihat dari pembayaran premi tiap bulannya, sehingga nasabah tersebut berminat untuk menjadi nasabah.[105]

Pengaruh uang pertanggungan terhadap minat nasabah di atas selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Cahya Minatiningsih[106], menyatakan bahwa variabel uang pertanggungan mampu meningkatkan minat nasabah untuk menjadi nasabah pada AJB Bumiputera Syariah Kaantor Cabang Purwokerto.

Uang pertanggungan merupakan pembayaran sejumlah uang yang dilakukan pihak tertanggung kepada penanggung untuk mengganti kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan akibat timbulnya perjanjian atas pemindahan risiko dari tertanggung kepada penanggung. Dalam asuransi syariah penentuan tarif di dasarkan pada tiga faktor yaitu tabel mortalitas, asumsi bagi hasil, biaya-biaya asuransi yang adil dan tidak menzalimi peserta. Fungsi uang pertanggungan yaitu dapat mengambalikan keadaan pihak tertanggung jika terjadi kebangkrutan sehingga dapat kembali pada keadaan sebelum terjadi kebangkrutan atau jika terjadi kerugian dapat mengembalikan pihak tertanggung kepada posisi ekonomi sebelum terjadi kerugian.[107]

---

[105]Wawancara dengan Bapak Ja'far tanggal 14 Juni 2017 di Kantor Bumiputera 1912 Syariah Cabang Tulungagung.

[106]Cahya Minatiningsih, *Pengaruh Premi Asuransi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah AJB Bumiputera 1912 Syari'ah Kantor Cabang Purwokerto*, (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2016).

[107] Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*…, hlm. 108.

C. Pengaruh Produk Asuransi Jiwa dan Uang Pertanggungan Terhadap Minat Nasabah di AJB Bumiputera Syariah Tulungagung

Dari hasil uji F yang telah dilakukan, diperoleh nilai dengan nilai F_{hitung} yang lebih besar dari F_{tabel} dengan signifikansi F lebih kecil dari nilai α. Artinya bahwa ada pengaruh secara simultan dan signifikan antara produk asuransi jiwa dan uang pertanggungan terhadap minat nasabah AJB bumiputera Syariah tulungagung.

Hasil penelitian Pengaruh produk asuransi jiwa dan uang pertanggungan terhadap minat nasabah selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Dessy Arum Kusumawati,[108] menyatakan bahwa variabel produk dan uang pertanggungan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah AJB Bumiputera Syariah 1912 cabang Surakarta.

Setiap perusahaan asuransi berlomba-lomba untuk menarik minat nasabaha terhadap produk dan besaran uang pertanggungan yang ditawarkan. Perusahaan juga harus mempunyai strategi yang tepat sebagai pedoman utama dalam bidang pemasaran. Minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.[109] Jadi dapat disimpulakn bahwa produk asuransi jiwa tidak dapat mempengaruhi minat nasabah, sedangkan uang pertanggungan

---

[108]Dessy Arum Kusumawati, *Pengaruh Produk, Pelayanan dan Premi Asuransi Mitra Mabrur Terhadap Persepsi Nasabah AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Surakarta,* (Surakarta: IAIN Surakarta, 2017).

[109] Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar : Dalam Perspektif,…*hlm. 264.

mempengaruhi minat nasabah untuk menjadi nasabah AJB Bumiputera Syariah Tulungagung. Akan tetapi produk asuransi jiwa juga sangat penting, karena dengan produk yang ditawarkan oleh pihak lembaga asuransi maka nasabah yang tadinya tidak tertarik menjadi berminat untuk berasuransi.