

BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis dan pengujian model regresi yang telah dilakukan dengan bantuan *SPSS 18.0 for windows*, maka akan dibahas tentang pengaruh variabel bebas yang berupa persepsi, minat, motivasi dan sikap terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputer 1912 cabang Blitar.

A. Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Asuransi Syariah Di AJB Bumiputera 1912 Cabang Blitar

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa persepsi nasabah berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar atau nilai t positif menunjukkan bahwa X_1 mempunyai hubungan yang searah dengan Y. Dikarenakan nilai X terlalu tinggi maka berpengaruh terhadap Y. Hal ini membuktikan bahwa, apabila persepsi nasabah semakin tinggi, maka akan berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 begitu pula sebaliknya.

Persepsi adalah proses yang digunakan oleh individu untuk memilih, mengorganisasi, menginterpretasi masukan informasi guna menciptakan gambaran yang memiliki arti. Persepsi adalah proses pengorganisasian dan pemaknaan terhadap kesan-kesan sensori untuk memberi arti pada lingkungannya⁹⁰.

⁹⁰ Vina Sri Yuniarti. 2015. *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*. Bandung Pustaka Setia. hal 110

Hasil pengujian ini mendukung secara konsisten yang menganalisis Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap Konsumen Terhadap keputusan Pembelian Produk PT. Rajawali Nusindo cabang Manado.⁹¹ Dalam penelitiannya, memperoleh hasil bahwa persepsi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk PT. Rajawali Nusindo cabang Manado.

Dalam penelitian ini, faktor gaya hidup dimana pekerjaan yang sama memiliki gaya hidup yang berbeda dan kepribadian konsep diri setiap orang memiliki kepribadian berbeda yang memengaruhi keputusan memilih. ⁹²Pada dasarnya asuransi syariah berprinsip saling tolong - menolong, dibangun atas dasar kerjasama. Sehingga masyarakat beranggapan asuransi syariah sama dengan asuransi konvensional.

Sehingga penelitian yang dilakukan peneliti persepsi berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera cabang Blitar karena faktor gaya hidup dan kepribadian konsep diri kepribadian setiap orang berbeda yang mempengaruhi keputusan memilih. Menurut salah satu karyawan AJB Bumiputera 1912 mengatakan pada dasarnya masyarakat Blitar sudah bisa membedakan antara asuransi syariah

⁹¹ Hizkia Elfran Mawey. Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap Konsumen Terhadap keputusan Pembelian Produk PT. Rajawali Nusindo cabang Manado. (skripsi: skripsi tidak diterbitkan) diakses dalam <http://media.neliti.com/media/publication/1833-ID-motivasi-persepsi-sikap-konsumen-pengaruhnya-terhadap-keputusan-pembelian-pr.pdf>.

⁹² Sopiah, Etta Mamang Sangadji. *Salesmanship (kepenjualan)*. Jakarta, PT Bumi Aksara. 2016. Hal 258

dengan asuransi konvensional, masyarakat beranggapan asuransi syariah dan asuransi konvensional lebih menguntungkan yang asuransi syariah.

B. Pengaruh Minat Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Asuransi Syariah Di AJB Bumiputera 1912 Cabang Blitar.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa minat nasabah berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar. Hal ini membuktikan bahwa, apabila minat nasabah semakin tinggi, maka akan berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 begitu pula sebaliknya.

Minat dapat didefinisikan sikap jiwa seseorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, emosi). ⁹³Minat adalah sesuatu yang pribadi dan berhubungan dengan sikap, individu yang berminat terhadap suatu obyek yang akan mempunyai kekuatan atau dorongan untuk melakukan serangkaian tingkah laku untuk mendekati atau mendapatkan obyek tertentu.

Hal pengujian ini mendukung secara konsisten yang menganalisis pengaruh minat masyarakat berasuransi syariah di asuransi prudential.

⁹⁴Dalam penelitiannya, memperoleh hasil bahwa minat mempengaruhi bahwa asuransi syariah tidak mengenal istilah dana hangus layaknya asuransi konvensional.

⁹³ Abu Ahmadi, 1998. *Psikologi Umum*, Jakarta: Rieneka Cipta, hal. 151

⁹⁴ Leliya Maya Kurniasari, *Minat Masyarakat Berasuransi Syariah di Asuransi Prudential*, (skripsi: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016) diakses dalam <http://portalgaruda.ilkom.unsri.ac.id> pada tanggal 10 Januari 2018

C. Pengaruh Motivasi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Asuransi Syariah Di AJB Bumiputera 1912 Cabang Blitar

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa motivasi nasabah berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar. Hal ini membuktikan bahwa, apabila motivasi nasabah semakin tinggi, maka akan berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar begitu pula sebaliknya.

Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Setiadi yang menyatakan bahwa motivasi yang dimiliki tiap konsumen sangat berpengaruh terhadap keputusan yang diambil. Apabila dilihat dari itu maka motivasi seorang konsumen secara garis besar dapat terbagi dua kelompok yang besar yaitu yang pertama, motivasi yang berdasarkan rasional akan menentukan pilihan terhadap suatu produk dengan pemikiran yang matang serta dipertimbangkan terlebih dahulu untuk membeli produk tersebut. Kecenderungan akan dirasakan nasabah terhadap produk tersebut. Sedangkan yang kedua, motivasi berdasarkan pada emosional, konsumen yang berkesan berburu-buru untuk membeli produk tersebut dengan tidak mempertimbangkan kemungkinan yang akan terjadi untuk jangka panjang.

Hasil pengujian ini mendukung secara konsisten yang diperoleh dengan analisis pendekatan kuantitatif. Dalam penelitiannya, memperoleh hasil bahwa persepsi berpengaruh positif dan signifikan

terhadap keputusan pembelian mobil Honda dikawasan kabupaten Kudus.⁹⁵

Dalam hal ini, motivasi masyarakat Blitar dengan ikut asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 termotivasi dengan produk yang ditawarkan pada nasabah. Asuransi syariah mengedepankan prinsip islam dan mengedepankan faktor riba sebagai sesuatu yang dihindari, sebagian nasabah juga mempertimbangkan itu.

D. Pengaruh Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Asuransi Syariah Di AJB Bumiputera Cabang Blitar

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa sikap nasabah berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar. Hal ini membuktikan bahwa, apabila sikap nasabah semakin tinggi, maka akan berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar begitu pula sebaliknya.

Sikap adalah suatu mental atau syaraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasikan melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan atau dinamis terhadap perilaku. Pada prinsip pemasaran, sikap merupakan evaluasi, perasaan, dan kecenderungan

⁹⁵ Vernando Satria Wijaya, *Pengaruh Motivasi, Persepsi, Pembelajaran, dan Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Mobil Honda di Kawasan Kabupaten Kudus*, (Skripsi: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015) diakses dalam <http://eprints.dinu.ac.id/abstrak/14922/> pada tanggal 12 Januari 2018

seseorang yang secara konsisten menyukai atau tidak menyukai suatu obyek atau gagasan.

Hasil pengujian ini mendukung secara konsisten yang diperoleh dengan menggunakan alat analisis pendekatan kuantitatif. Dalam penelitiannya, memperoleh hasil bahwa faktor kognitif, afektif, konaktif berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi XYZ di Palembang⁹⁶.

Dalam hal ini, sikap masyarakat masyarakat Blitar terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar, dikarenakan masyarakat sudah mengerti tentang penting berasuransi dimasa yang akan datang. Apalagi dengan kehadiran asuransi syariah yang mengedepankan prinsip islam sebagai landasan hukum Al-qur'an dan Al-Hadits, sebagian juga mempertimbangkan ikut asuransi syariah dengan mengedepankan faktor riba sebagai sesuatu yang harus dihindari.

E. Pengaruh Persepsi, Minat, Motivasi, Dan Sikap Secara Bersama-Sama Terhadap Keputusan Memilh Asuransi Syariah Di AJB Bumiputera 1912 Cabang Blitar

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa secara bersama-sama persepsi, minat, motivasi, dan sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar. Terbukti dengan pengujian yang dilakukan menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} . Untuk nilai

⁹⁶ Yoanna Ollidia Watimena, *Analisis Pengaruh Sikap konsumen terhadap Keputusan Memilih Jasa Asuransi Kesehatan XYZ di Palembang*, (Skripsi: Skripsi ini tidak diterbitkan) diakses dalam <http://edprints.mdp.ac.id/1339/>

signifikan lebih kecil dari derajat kesalahan. Maka dapat disimpulkan bahwa empat pengujian tersebut menolak H_0 dan menerima H_a yang artinya persepsi, minat, motivasi dan sikap secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar.

Hasil pengujian ini mendukung secara konsisten yang diperoleh dengan menggunakan analisis pendekatan kuantitatif. Dalam penelitiannya, memperoleh hasil bahwa pengaruh minat masyarakat Aceh terhadap keputusan memilih produk perbankan syariah di kota Banda Aceh.⁹⁷ Menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia mengatakan asuransi syariah (*ta'amin, takaful, atau tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui dana investasi dalam bentuk asset atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

⁹⁷ Rahma Yulianti, Pengaruh Minat Masyarakat Aceh Terhadap Keputusan Memilih Produk perbankan Syariah Di Kota Banda Aceh. (Skripsi: Skripsi tidak diterbitkan, 2015) diakses dalam <http://id.portalgaruda.org/?ref=browse&mod=viewarticle&article=429033> pada tanggal 10 Januari 2018