

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Latar Belakang Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912**

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau lebih dikenal sebagai Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Di dirikan pada tanggal 12 Februari 1912 di Magelang Jawa Tengah atas prakarsa seorang guru sederhana bernama M.Ng Dwidjosewojo seorang Sekretaris Persatuan Guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus sekretaris pengurus besar Budi Utomo.<sup>84</sup>

Gagasan pendirian perusahaan asuransi jiwa ini, terdorong oleh keprihatinan mendalam terhadap nasib para guru Bumiputera (pribumi) di mana saat itu statusnya jauh dibawah guru-guru Belanda. Sehingga kesejahteraan para guru pribumi sangat kurang terjamin apalagi di masa tua atau pension mereka. Ia mencetuskan gagasannya pertama kali dalam kongres Budi Utomo tahun 1910. Kemudian baru terealisasi menjadi Badan Usaha sebagai salah satu keputusan kongres pertama PGHB di Magelang tanggal 12 Februari 1912. Dalam kepengurusannya M. Ng Dwidjosewojo bertindak sebagai Presiden Komisaris dan dibantu oleh M. K.H Soebroto sebagai Direktur dan M. Adimidjojo sebagai bendahara. Ketiga orang inilah yang kemudian dikenal sebagai “tiga serangkai” pendiri

---

<sup>84</sup> Data Asuransi Jiwa Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung.

Bumiputera, sekaligus sebagai batu perusaahaan asuransi nasional Indonesia.<sup>85</sup>

Tidak seperti perusahaan berbentuk Perseroan terbatas (PT) yang kepemilikannya hanya oleh pemodal tertentu. Sejak awal pendirian Bumiputera sudah menganut sistem kepemilikan dan kekuasaan yang unik, yakni bentuk badan usaha “mutual” atau “usaha bersama”. Semua pemegang polis adalah pemilik perusahaan yang mempercayakan wakil-wakil mereka di Badan Perwakilan Anggota (BPA) untuk mengawasi jalannya perusahaan. Perjalanan Bumiputera yang semula bernama *Onderlinge Levensverzekering Maatschappij PGHB* (O.L.Mij.PGHB) kini mencapai 9 dasawarsa (tepatnya 98 tahun). Perjalanan panjang itu tentu saja tidak terlepas dari pasang surutnya suatu perusahaan. Memasuki millennium ketiga, Bumiputera mempunyai jaringan lebih dari 600 kantor yang tersebar diseluruh pelosok Indonesia. Dalam perkembangannya AJB Bumiputera 1912 memiliki beberapa anak usaha/yayasan yang erdapat di beberpa plosok tanah air antaranya adalah:

- a. PT. Bumiputera Muda 1967 / Bumida 1967 (Asuransi Kerugian)
- b. PT. Bank Bumiputera Indonesia (Perbankan)
- c. PT. Wisma Bumiputera (Properti)
- d. PT. Mardi Mulyo (Penerbit & Percetakan)
- e. PT. Eurasia Wisata (Tour & Travel)
- f. PT. Informatic OASE (Teknologi Informasi)

---

<sup>85</sup> *Ibid.*,

- g. PT. Bumiputera Wiyata Hospitality Management Centre  
(Perhotelan: Bumi Wiyata Hotel-Depok dan Hyatt Regency-Surabaya)
- h. PT. Bumiputera Mitrasatana (Jasa Konstruksi)
- i. PT. Bumiputera Capital Indonesia (Sekuritas)
- j. Yayasan Dharma Bumiputera (Pendidikan STEI Dharma Bumiputera)
- k. Yayasan Bumiputera Sejahtera (Pengelola Kesejahteraan Karyawan)
- l. Dana Pensiun Bumiputera (Pengelola Dana Pensiun Karyawan)

Dengan demikian Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 merupakan perusahaan asuransi jiwa yang bertaraf internasional dan juga merupakan perusahaan asuransi jiwa yang menyeluruh di tanah Indonesia.

Sejarah berdirinya Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 dimulai pada tahun 2002, diawali dengan memenangkan tender dari pemerintah untuk mencover Asuransi Perjalanan Haji wilayah Indonesia pada tahun 2003 (Ketua Konsorsium dengan kuota 85%). Salah satu alasan AJB Bumiputera 1912 terpilih adalah karena merupakan satu-satunya perusahaan asuransi di mana kantor cabangnya tersebar luas diseluruh wilayah Indonesia yang jumlahnya lebih dari 600 kantor cabang. Selain itu

juga pengalamannya yang hampir seratus tahun di dunia perasuransian menjadikan perusahaan ini banyak mendapat kepercayaan.<sup>86</sup>

Pada tahun 2003 program asuransi yang khusus menangani jama'ah haji disebut Asuransi Perjalanan Haji dimana masa berlakunya adalah selama 40 hari dengan premi setiap orang sebesar Rp.150.000,00. Dari premi-premi tersebut terkumpul dana Rp.10,4 Milyar dari seluruh kantor cabang di Indonesia. Program ini merupakan jaminan jika meninggal akibat kecelakaan (terinjak, terkena runtuh, terjepit, kecelakaan kendaraan dan sebagainya) maka ahli waris mendapat santunan sebesar Rp.44 juta. Sedangkan jika meninggal dunia biasa (karena sakit bawaan, darah tinggi) maka ahli waris mendapat santunan sebesar Rp 27 juta.

Dari program asuransi perjalanan haji ini Bumiputera 1912 membayar klaim 556 jamaah haji meninggal dengan dana sebesar Rp 5,4 Milyar. Sehingga keuntungan bersih perusahaan sebesar Rp.5 Milyar. Laba Rp.5 Milyar inilah merupakan modal awal untuk mendirikan Bumiputera 1912 Devisi Syari'ah pada tahun 2003.

Mulai tahun 2007 sampai sekarang melalui keputusan pemerintah melalui Menteri Agama Asuransi Perjalanan Ibadah Haji tidak hanya dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912, tetapi juga perusahaan asuransi (syari'ah) lainnya. Pengalaman dan kepercayaan terhadap Asuransi

---

<sup>86</sup> *Ibid.*,

Jiwa Syariah Bumiputera 1912 selain dipercaya mencover Asuransi Perjalanan Haji juga mencover seluruh debitur Bank Syari'ah Mandiri.<sup>87</sup>

Asuransi Jiwa Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung mulai berdiri pada bulan Februari tahun 2009 dan merupakan cabang pembantu dari Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Cabang Kediri. Dewan Pengawas Syari'ah Asuransi Jiwa Syariah AJB Bumiputera 1912 diketuai oleh DR. Hc. KH. Sahal Mahfudh dengan anggota Prof. DR. H. Ahmad Sukarja, SH.,MA dan Drs. H. Fattah Wibisono,MA.<sup>88</sup>

Namun pada Januari tahun 2017 AJB Bumiputera Tulungagung diganti dengan PT, pada saat itu berubah menjadi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung. Pada saat itu OJK mengharuskan semua perusahaan berupa PT jadi AJB Bumiputera Tulungagung berubah menjadi PT. PT ini merupakan bukan permintaan dari AJB itu sendiri melainkan saran dari OJK. PT pemegang adalah Saham, siapa yang paling banyak saham disitu pemegangnya. Di dalam PT Asuransi Jiwa Syariah ini memiliki produk yang sama dengan AJB Bumiputra yang membedakan adalah dari alokasi dana yang telah ditetapkan. Sampai sekarang ini Bumiputra berubah menjadi PT Asuransi Bumiputra Tulungagung.

---

<sup>87</sup> *Ibid.*,

<sup>88</sup> *Ibid.*,

## **2. Letak geografis obyek penelitian**

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung berlokasi di jalan Jenderal Sudirman No.76C Tulungagung dengan Nomor Telepon (0355) 331672. Berada di pusat kota Tulungagung tepatnya pada jalur kabupaten yang menghubungkan antara Tulungagung dan Kediri, tepatnya barat jalan didepan suku cadang Suzuki Tulungagung. Serta letaknya yang strategis menjadikannya mudah dijangkau dari segala arah manapun. Letak kantornya sementara masih berada satu gedung dengan kantor AJB Bumiputera 1912 Tulungagung.

Secara geografis kota Tulungagung berada pada ketinggian 100 m di atas permukaan laut dengan suhu berkisar 30° - 35° C. Setelah selatan berbatasan dengan Samudra Hindia, sebelah Timur berbatasan dengan kabupaten Blitar, sebelah Barat berbatasan dengan kabupaten Trenggalek dan sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Blitar dan Kediri. Penduduk Tulungagung mayoritas bermata pencaharian di bidang pertanian, peternakan, perdagangan, industry kecil dan menengah juga sebagai Pegawai Negeri. Mayoritas penduduk Tulungagung beragama Islam sehingga mitra bisnis dalam berasuransi syari'ah baik sebagai agen produksi maupun nasabah tersedia cukup banyak. Untuk itu Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 kantor unit Operasional Tulungagung hadir sebagai perusahaan asuransi syari'ah pertama di Tulungagung dan akan berusaha memberikan pelayanan yang terbaik sebagai mitra bisnis sekaligus untuk menciptakan ukhuwah Islamiyah.

### **3. Visi Dan Misi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912**

#### **a. Visi**

Visi Bumiputera adalah ingin menjadi asuransinya bangsa Indonesia. Bumiputera dapat menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern dan menguntungkan didukung oleh SDM profesional yang menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme serta mutualisme.

#### **b. Misi**

Menjadikan Bumiputera senantiasa berada di benak dan di hati masyarakat Indonesia dengan :

- 1) Memelihara keberadaan Bumiputera sebagai perusahaan perjuangan bangsa Indonesia.
- 2) Mengembangkan koperasi dan koperasi yang menerapkan prinsip dasar gotong royong.
- 3) Menciptakan berbagai produk dan layanan yang memberikan manfaat optimal bagi komunitas Bumiputera.
- 4) Mewujudkan perusahaan yang berhasil secara ekonomi dan sosial.

### **4. Budaya perusahaan**

- a. Berorientasi pada kepuasan pelayanan
- b. Utamakan proses kerja yang benar
- c. Menjadi teladan dan panutan
- d. Ikut menjaga tradisi kebersamaan didasari rasa memiliki perusahaan
- e. Profitabilitas menjadi sasaran
- f. Ulet dalam melakukan pekerjaan

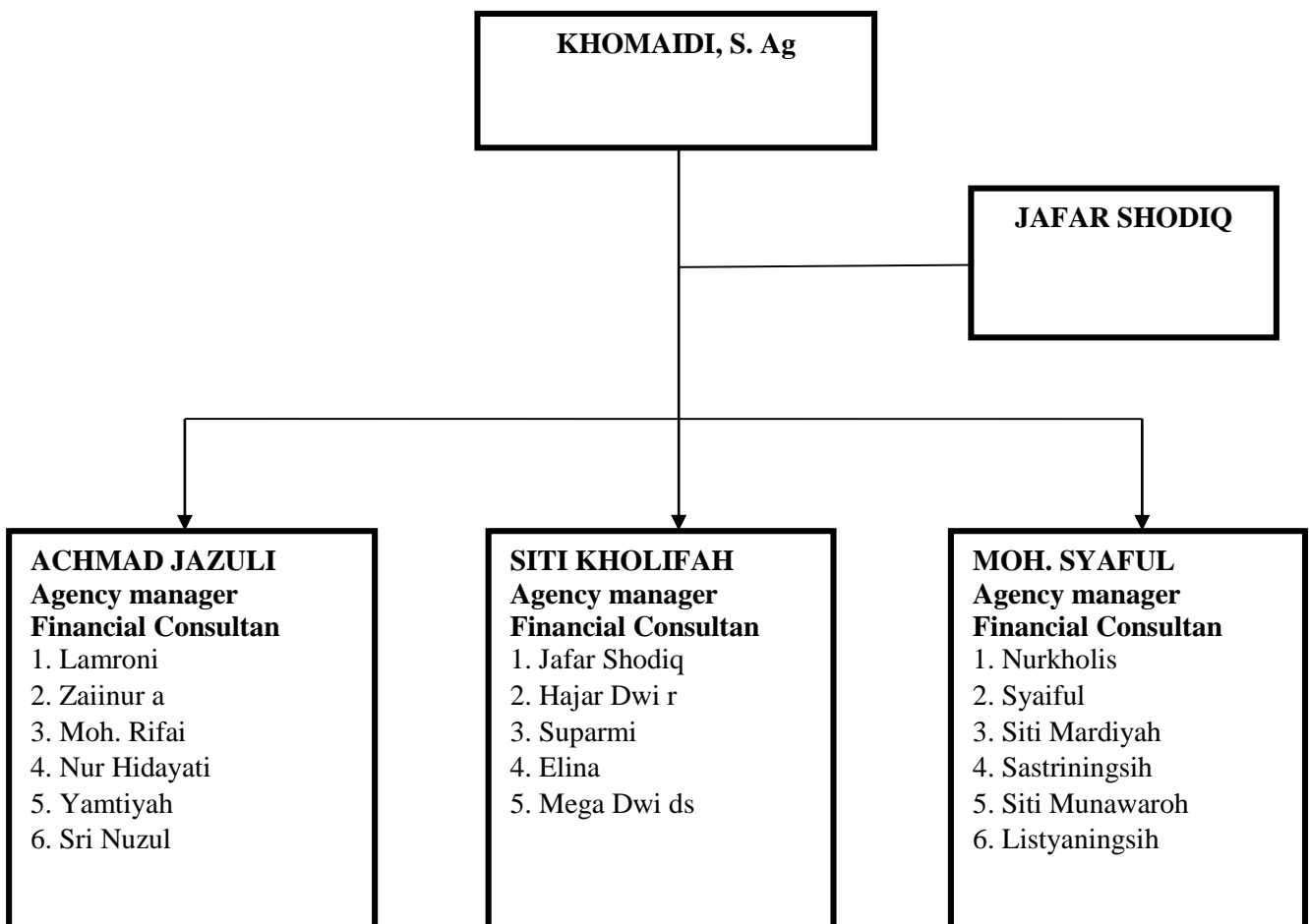
- g. Taat terhadap Tuhan Yang Maha Esa
- h. Efisien dan efektif dalam segala kegiatan
- i. Amanah dalam mengembangkan tugas perusahaan

## 5. Struktur Organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912

### Kantor Unit Operasional Tulungagung<sup>89</sup>

Gambar 4.1

### Struktur Organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung



<sup>89</sup> Data Asuransi Jiwa Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung



Keterangan :

a. K U : Kepala Unit

Tugasnya :

- 1) Mempunyai wewenang tertinggi dan bertanggung jawab pada seluruh kegiatan operasional dalam perusahaan.
- 2) Recek produksi

b. Administrasi dan Keuangan

Tugasnya :

- 1) Menerima dan membukukan setoran premi pertama.
- 2) Meneliti dan verifikasi SP dan kelengkapannya.
- 3) Mengentri data SP yang telah diverifikasi.
- 4) Mengirim data SP ke kantor cabang.
- 5) SP medical dan kelengkapannya ke kantor pusat Cq Departemen pertanggungangan.

c. Agency manager

Tugasnya :

- 1) Memeriksa kebenaran pengisian SP dan kelengkapannya.
- 2) Recek produksi.

d. Financial Consultan

Tugasnya :

- 1) Melakukan pengamatan kesehatan fisik calon tertanggung.

- 2) Menaksir nilai ekonomis sesuai dengan tingkat profesionalisme calon tertanggung.
- 3) Meneliti hubungan kepentingan asuransi.
- 4) Kelayakan keuangan calon pemegang polis.
- 5) Memandu pemegang polis dalam mengisi SP.
- 6) Mengisi SP sesuai persyaratan.

Dalam perusahaan Asuransi Jiwa Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung ada 24 karyawan yang terdiri dari 1 Pimpinan 1 Administrasi 3 Supervisor dan 19 agen produksi.

#### **6. Keunggulan-Keunggulan Program Syariah di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung**

Keunggulan-keunggulan dari program syariah adalah :

- a. Niat dan aqad
  - 1) Niatnya : Ibadah, Muamalah
  - 2) Aqad : Ta'awun (tolong-menolong)
  - 3) Tabarru' : Derma/jariyah, sumber santunan kebajikan (klaim meninggal).
- b. Terbebas dari unsur-unsur :
  - 1) Maysir : Judi/untung-untungan
  - 2) Gharar : Samar/tidak jelas sumbernya
  - 3) Riba : Haram hukumnya, karena asuransi ini dikembangkan dengan system *mudharabah* (bagi hasil)

c. Sangat menguntungkan nasabah

- 1) Tidak mengenal POLIS LEPS ( artinya meskipun terpaksa belum membayar proteksi tetap berjalan)
- 2) Tidak ada dana hangus
- 3) Meskipun baru membayar sudah memiliki nilai tunai sampai dengan 60%
- 4) Boleh mengambil nilai tunai sampai dengan 50% tanpa dikenakan bunga
- 5) Saat ini hasil investasi (*mudharabah*) di atas deposito bunga bank konvensional
  - a) Bunga deposito rata-rata 5,8% masih dipotong pajak 20%
  - b) *Mudharabah* saat ini 10% dan dikenakan pajak
- 6) Pembagian nisbah bagi hasil
  - a) 70% untuk nasabah
  - b) 30% untuk Bumiputera

d. Pengelolaan keuangan

Keuangan dikelola sendiri oleh divisi syariah (tidak ikut campur dengan usaha konvensional) berupa :

- 1) *Mudharabah* Bank Syariah Mandiri
- 2) Obligasi Syariah Mandiri
- 3) *Murabahah*

- e. Pengalaman dan kepercayaan
- f. Dipercayakan mengcover asuransi perjalanan haji tahun 2002/2003 mengcover seluruh debitur Bank Syariah Mandiri.

## B. Analisis Karakteristik Profil Responden

Berdasarkan hasil penelitian yang ada beberapa gambaran mengenai karakteristik dari para nasabah PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung yang menjadikan responden dalam penggalian data menggunakan angket. Disini peneliti mengemukakan karakteristik tersebut berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, tingkat pendidikan terakhir, penghasilan perbulan dan pengeluaran perbulan.

### 1. Jenis Kelamin

Berdasarkan distribusi frekuensi jenis kelamin responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini seperti yang dicantumkan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.1**  
**Distribusi Frekuensi Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis kelamin	Responden	Prosentase
Laki-laki	37	37,75 %
Perempuan	61	62,24 %
Jumlah	98	100 %

Sumber: Kuesioner Identitas Responden No. 2

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, maka dapat diketahui bahwa responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 37 orang atau 37,75% dari jumlah

responden, sedangkan yang berjenis kelamin perempuan adalah sebanyak 61 orang responden atau 62,24% dari jumlah responden. Dengan demikian maka karakteristik responden dalam jenis kelamin yang paling dominan yaitu jenis kelamin perempuan karena prosentase dari dari jumlah respondennya lebih banyak.

## 2. Usia

Berdasarkan distribusi frekuensi usia responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini seperti yang dicantumkan dalam tabel berikut :

**Tabel 4.2**

**Distribusi Frekuensi Berdasarkan Usia**

Definisi usia	Responden	Prosentase
$\leq 20$	0	0 %
20 – 35	45	45,91 %
36 – 50	50	51,02 %
$\geq 51$	3	3,06 %
Total	98	100 %

Sumber: Kuesioner Identitas Responden No.3

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa responden yang berusia  $\leq 20$  tahun adalah 0 orang atau 0%, responden yang berusia 20-35 tahun adalah 45 orang atau 45,91% dari jumlah responden, responden yang berusia 36-50 tahun adalah 50 orang atau 51,02% dari jumlah responden, dan responden yang berusia  $\geq 51$  tahun adalah 3 orang atau 3,06% dari jumlah responden.

Dengan demikian kelompok yang paling dominan yang berasuransi di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung adalah kelompok usia 36-50 tahun dengan jumlah responden 50 orang atau 51,02% dari jumlah responden yang berhasil di teliti dan diberi angket.

### 3. Tingkat Pendidikan Terakhir

Berdasarkan distribusi frekuensi tingkat pendidikan terakhir responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini seperti yang dicantumkan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.3**  
**Distribusi Frekuensi Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir**

Pendidikan Terakhir	Responden	Prosentase
SD	0	0 %
SMP	2	2,04 %
SMA	53	54,08 %
S1	39	39,79 %
S2	4	4,08 %
S3	0	0 %
Total	98	100 %

Sumber: Kuesioner Identitas Responden No.4

Berdasarkan tabel 4.3 diatas bahwa dapat diketahui responden yang memiliki tingkat pendidikan terakhir SD atau Sederajat dan S3 adalah tidak ada atau 0% dari jumlah responden, responden tingkat pendidikan terakhir SMP atau Sederajat adalah sebanyak 2 orang atau 2,04% dari jumlah responden, sedangkan responden tingkat pendidikan terakhir SMA atau Sederajat adalah 53 orang atau 54,08% dari jumlah responden, responden pendidikan terakhir S1 sebanyak 39 orang atau 39,79% dari jumlah

responden, dan responden yang memiliki tingkat pendidikan S2 adalah 4 orang atau 4,08% dari jumlah responden.

Dengan demikian kelompok yang paling dominan yang berasuransi di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung adalah kelompok yang memiliki tingkat prosentase pendidikan terakhir SMA atau Sederajat dengan jumlah responden 53 orang atau 54,08% dari jumlah responden.

#### 4. Pekerjaan

**Tabel 4.4**

**Distribusi Frekuensi Berdasarkan Pekerjaan**

Bidang Pekerjaan	Responden	Prosentase
TNI/ Polri	3	3,06 %
PNS	21	21,42 %
Pegawai Swasta	33	33,67 %
Wiraswasta	35	35,71 %
Pelajar/Mahasiswa	0	0 %
Lain-lain	6	6,12 %
Total	98	100%

Sumber: Kuesioner Identitas Responden No.5

Berdasarkan prosentase pada tabel 4.4 diatas maka jumlah responden yang pekerjaannya sebagai TNI/ Polri adalah 3 orang atau 3,06% dari jumlah responden, responden yang pekerjaannya sebagai PNS yaitu 21 orang atau 21,42% dari jumlah responden, sedangkan responden yang pekerjaannya Pegawai Swasta sebanyak 33 orang atau 33,67% dari jumlah responden, responden yang pekerjaannya sebagai wiraswasta adalah 35 orang atau 35,71% dari jumlah responden, responden yang pekerjaannya sebagai Pelajar/Mahasiswa yaitu 0 orang atau 0% dari jumlah responden, dan

responden yang pekerjaannya sebagai lain-lain yaitu 6 orang atau 6,12% dari jumlah responden.

Dengan demikian kelompok yang paling dominan yang berasuransi di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung adalah kelompok pekerjaan wiraswasta dengan jumlah responden 35 orang atau 35,71% dari jumlah responden yang ada.

## 5. Penghasilan Perbulan

Berdasarkan distribusi frekuensi penghasilan perbulan responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini seperti yang dicantumkan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.5**

**Distribusi Frekuensi Berdasarkan Penghasilan Perbulan**

Tingkat penghasilan	Responden	Prosentase
$\leq 1.000.000$	0	0 %
1.000.000 – 3.000.000	7	7,14 %
3.000.001 – 5.000.000	49	50 %
$\geq 5.000.000$	42	42,85 %
Total	98	100%

Sumber: Kuesioner Identitas Responden No. 6

Berdasarkan tabel 4.5 distribusi penghasilan responden yang dijadikan sampel yang memiliki penghasilan  $\leq 1.000.000$  sebanyak 0 orang atau 0 % dari jumlah responden, responden yang memiliki penghasilan 1.000.000–3.000.000 sebanyak 7 orang atau 7,14% dari jumlah responden, responden yang memiliki penghasilan 3.000.001 – 5.000.000 sebanyak 49 orang atau 50% dari jumlah responden, dan responden yang memiliki penghasilan  $\geq 5.000.000$  sebanyak 42 orang atau 42,85%.



Dengan demikian kelompok yang paling dominan dalam berasuransi di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung adalah kelompok yang memiliki prosentase tingkat penghasilan 3.000.001 - 5.000.000 dengan jumlah sebanyak 49 orang atau 50% dari jumlah responden.

### C. Deskripsi Data

#### 1. Deskripsi Variabel Produk ( $X_1$ )

**Tabel 4.6**  
**Hasil Jawaban Responden Pernyataan Variabel Produk (  $X_1$  )**

Item Pernyataan	Jawaban Responden				
	SS	S	N	TS	STS
Produk Asuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung memiliki kelebihan yang berbeda dari produk Asuransi lain. ( $X_{1.1}$ )	18	57	22	1	0
Pemberian nama pada produk-produk Asuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung mudah dipahami dan menarik. ( $X_{1.2}$ )	27	47	21	3	0
Model dan kemasan buku polis pada produk-produk Asuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung sangat bagus dan menarik. ( $X_{1.3}$ )	17	47	29	5	0
Produk Asuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung sesuai dengan prinsip islam dan terjamin keamanannya. ( $X_{1.4}$ )	16	58	23	1	0
Produk Asuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung sangat bermanfaat dan sesuai dengan kebutuhan saya. ( $X_{1.5}$ )	16	60	21	1	0
Total	94	269	116	11	0
Persentase (%)	19,18	54,9	23,67	2,24	0

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Dari tabel 4.6 diketahui bahwa responden yang populasinya sebesar 4091 nasabah dan diambil sampel sebesar 98 nasabah, cenderung menjawab setuju dalam indikator variabel produk.

## 2. Deskripsi Variabel Promosi ( $X_2$ )

**Tabel 4.7**  
**Hasil Jawaban Responden Pernyataan Variabel Promosi ( $X_2$ )**

Item Pernyataan	Jawaban Responden				
	SS	S	N	TS	STS
Nasabah mendapat info terkait produk-produk asuransi syariah dari brosur yang dibuat oleh pihak Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung. ( $X_{2.1}$ )	14	60	18	6	0
Agen asuransi syariah atau <i>customer service</i> melakukan komunikasi langsung dengan nasabah atau calon nasabah terkait produk asuransi syariah yang ditawarkan secara rinci. ( $X_{2.2}$ )	22	45	27	4	0
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung ikut mensponsori acara-acara social seperti pameran, bakti sosial, serta kegiatan lainnya guna mempromosikan produknya. ( $X_{2.3}$ )	17	43	32	6	0
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung menggunakan media surat, telepon dan alat kontak nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi dengan nasabah atau calon nasabah dalam mempromosikan produknya. ( $X_{2.4}$ )	26	51	15	6	0
Berbagai macam bonus yang diberikan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung dapat mempengaruhi minat nasabah atau calon nasabah dalam memilih produk Asuransi Syariah. ( $X_{2.5}$ )	20	48	20	10	0
Total	99	247	112	32	0
Persentase (%)	20,2	50,4	22,85	6,53	0

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Dari tabel 4.7 diketahui bahwa responden yang populasinya sebanyak 4091 nasabah dan diambil sampel sebesar 98 nasabah, cenderung menjawab setuju dalam indikator variabel promosi.

### 3. Deskripsi Variabel Citra Perusahaan ( $X_3$ )

**Tabel 4.8**  
**Hasil Jawaban Responden Pernyataan Variabel Citra Perusahaan ( $X_3$ )**

Item Pernyataan	Jawaban Responden				
	SS	S	N	TS	STS
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung merupakan perusahaan yang dipercaya masyarakat sejak lama. ( $X_{3.1}$ )	14	52	25	7	0
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung merupakan perusahaan yang memiliki tanggung jawab sosial dalam masyarakat. ( $X_{3.2}$ )	14	62	20	2	0
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung memberikan pelayanan yang memuaskan terhadap nasabah dan calon nasabah. ( $X_{3.3}$ )	15	45	29	9	0
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung selalu peduli terhadap nasabah dan cepat tanggap terhadap keluhan para nasabah. ( $X_{3.4}$ )	15	41	33	9	0
Nasabah mudah mengenali Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung lewat logo/symbol dan slogannya. ( $X_{3.5}$ )	29	59	6	4	0
Total	87	259	113	31	0
Persentase (%)	17,75	52,85	23,06	6,32	0

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Dari tabel 4.8 diketahui bahwa responden yang populasinya sebanyak 4091 nasabah dan diambil sampel sebesar 98 nasabah, cenderung menjawab setuju dalam indikator variabel citra perusahaan.

#### 4. Deskripsi Variabel Keputusan Nasabah ( Y<sub>1</sub>)

**Tabel 4.9**  
**Hasil Jawaban Responden Pernyataan Variabel Keputusan Nasabah (Y<sub>1</sub>)**

Item Pernyataan	Jawaban Responden				
	SS	S	N	TS	STS
Dalam memenuhi kebutuhan akan jaminan resiko kehidupan dan kesehatan, nasabah merasa perlu menggunakan produk asuransi syariah. (Y <sub>1.1</sub> )	14	51	26	7	0
Sebelum memutuskan untuk menggunakan produk asuransi syariah, nasabah merasa perlu untuk mencari informasi mengenai produk tersebut. (Y <sub>1.2</sub> )	9	49	33	7	0
Setelah mendapat informasi tentang produk-produk asuransi syariah, nasabah merasa perlu untuk mengevaluasi dan mempertimbangkan dengan teliti sebelum mengambil keputusan menggunakan produk tersebut. (Y <sub>1.3</sub> )	11	59	23	5	0
Nasabah menganggap bahwa keputusan menggunakan produk asuransi syariah merupakan keputusan yang tepat. (Y <sub>1.4</sub> )	9	56	30	2	1
Nasabah merasa puas telah menggunakan produk asuransi syariah karena dapat memenuhi kebutuhan akan jaminan risiko kehidupan dan kesehatan. (Y <sub>1.5</sub> )	13	48	28	8	1
Total	56	263	140	29	2
Persentase (%)	11,4	53,6	28,5	5,9	0,4

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Tabel 4.9 diketahui bahwa responden yang populasinya sebanyak 4091 nasabah dan diambil sampel sebesar 98 nasabah, cenderung menjawab setuju dalam indikator variabel Keputusan Nasabah.

## D. Pengujian hipotesis

### 1. Analisis Uji validitas dan Realibitas

#### a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk melihat valid atau tidaknya suatu data. Dalam penelitian ini, validitas diukur dengan cara melihat nilai *corrected item total*, apabila nilai positif dan nilai lebih dari 0,3, maka data tersebut valid.

**Tabel 4.10**

**Hasil Uji Validitas Data Nasabah Yang Berasuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung**

Variabel	Indikator	<i>Corrected Item-Total correlation</i>	Keterangan
Produk	Kualitas	0,601	Valid
	Merek	0,331	Valid
	Bentuk atau Model	0,440	Valid
	Jaminan	0,656	Valid
	Pengembalian	0,683	Valid
Promosi	Periklanan	0,422	Valid
	Penjualan Pribadi	0,564	Valid
	Publisitas	0,579	Valid
	Pemasaran Langsung	0,506	Valid
	Promosi Penjualan	0,532	Valid
Citra Perusahaan	<i>Personality 1</i>	0,650	Valid
	<i>Personality 2</i>	0,407	Valid
	<i>Reputation</i>	0,473	Valid
	<i>Value</i>	0,670	Valid
	<i>Corporate Identity</i>	0,504	Valid

Keputusan Nasabah	Pengenalan Masalah	0,656	Valid
	Pencarian Informasi	0,323	Valid
	Evaluasi Alternatif	0,350	Valid
	Keputusan Pembelian	0,520	Valid
	Perilaku Pasca Pembelian	0,693	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Berdasarkan tabel di atas, seluruh item adalah valid karena nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari 0,3. Penelitian ini semua item dalam instrumen memenuhi persyaratan validitas serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

#### b. Uji Realibilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula. Uji reliabilitas ini menggunakan metode *Alpha Cronbach's* dan diukur berdasarkan skala *Alpha Cronbach*. skala dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Nilai *alpha cronbach* 0,00 s.d. 0,20, berarti kurang reliabel
- 2) Nilai *alpha cronbach* 0,21 s.d. 0,40, berarti agak reliabel
- 3) Nilai *alpha cronbach* 0,41 s.d. 0,60, berarti cukup reliabel
- 4) Nilai *alpha cronbach* 0,61 s.d. 0,80, berarti reliabel
- 5) Nilai *alpha cronbach* 0,81 s.d. 1,00, berarti sangat reliabel

**Tabel 4.11**  
**Hasil uji reliabilitas nasabah yang berasuransi syariah di AJB**  
**Bumiputera1912 cabang Blitar**

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
Produk (X <sub>1</sub> )	0,759	Reliabel
Promosi (X <sub>2</sub> )	0,754	Reliabel
Citra Perusahaan (X <sub>3</sub> )	0,768	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y <sub>1</sub> )	0,741	Reliabel

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Berdasarkan tabel diatas, nilai *Cronbach' Alpha* untuk variabel produk sebesar 0,759, untuk variabel promosi sebesar 0,754, untuk variabel citra perusahaan sebesar 0,768, dan untuk variabel keputusan nasabah/konsumen sebesar 0,741. Berdasarkan table 4.11 menunjukkan bahwa variabel produk, promosi, citra perusahaan dan keputusan nasabah adalah reliabel.

## 2. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengukur apakah data yang dimiliki berdistribusi normal ataukah tidak. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah Kolmogorov-Smirnov. Data berdistribusi normal apabila nilai Sig. > 0,05.

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Normalitas Data Nasabah Yang Berasuransi Syariah di**  
**Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung**

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Produk	Promosi	Citra Perusahaan	Keputusan Nasabah
N		98	98	98	98
Normal	Mean	19,55	19,21	19,10	18,49
Parameters <sup>a,b</sup>	Std. Deviation	2,549	2,898	2,786	2,680
Most Extreme	Absolute	,103	,119	,081	,111
Differences	Positive	,086	,094	,072	,078
	Negative	-,103	-,119	-,081	-,111
Kolmogorov-Smirnov Z		1,019	1,177	,801	1,100
Asymp. Sig. (2-tailed)		,251	,125	,542	,177

a. Test distribution is Normal.

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Dari hasil pengujian normalitas diatas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

- a. Nilai Asymp. Sig. (2-tailed) variabel produk sebesar 0,251. Nilai Sig.  $0,251 > 0,05$ , maka data variabel produk berdistribusi normal.
- b. Nilai Asymp. Sig. (2-tailed) variabel promosi sebesar 0,125. Nilai Sig.  $0,125 > 0,05$ , maka data variabel promosi berdistribusi normal.
- c. Nilai Asymp. Sig. (2-tailed) variabel citra perusahaan sebesar 0,542. Nilai Sig.  $0,542 > 0,05$ , maka data variabel citra perusahaan berdistribusi normal.
- d. Nilai Asymp. Sig. (2-tailed) variabel keputusan nasabah sebesar 0,177. Nilai Sig.  $0,177 > 0,05$ , maka variabel keputusan nasabah berdistribusi normal.



### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independen). Untuk mendeteksi adanya multikolinearitas dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10 dan *Tolerance* lebih dari 0,1, maka model terbebas dari multikolinearitas.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Multikolinearitas Nasabah Yang Berasuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung**

Coefficients <sup>a</sup>		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Produk	,888	1,126
Promosi	,982	1,018
Citra Perusahaan	,880	1,136

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

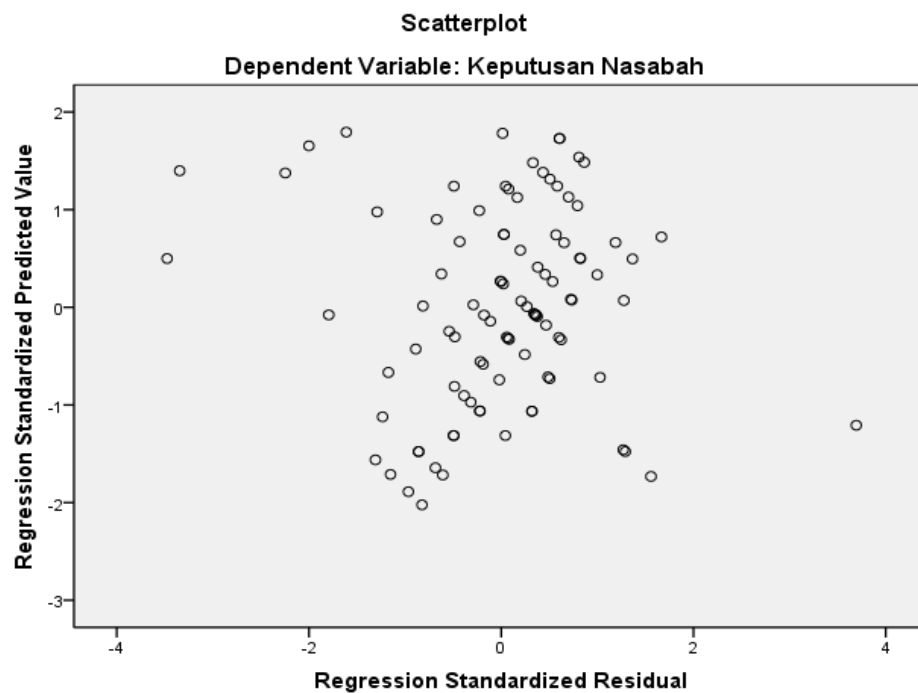
Dari hasil pengujian diatas, diketahui bahwa nilai *Tolerance* variabel produk  $0,888 > 0,1$ , nilai VIF sebesar  $1,126 < 10$ . Variabel promosi  $0,982 > 0,1$ , nilai VIF sebesar  $1,018 < 10$ . Variabel citra perusahaan  $0,880 > 0,1$ , nilai VIF sebesar  $1,136 < 10$ . Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada masing-masing variabel.

## b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas untuk menguji terjadinya perbedaan varian residual pada semua pengamatan di dalam model regresi. Untuk mendeteksi heteroskedastisitas dapat dilihat dari pola gambar *scatterplot*. Tidak terdapat heteroskedastisitas apabila:

- 1) Penyebaran titik-titik sebaiknya tidak berpola,
- 2) Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0,
- 3) Titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.

**Gambar 4.2**  
**Hasil Uji Heterokedastisitas**



Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Dari gambar *Scatterplot* di atas, maka model titik-titik tidak terdapat heteroskedastisitas karena penyebaran titik-titik tidak

membentuk sebuah pola; titik-titik menyebar ke atas dan ke bawah serta menyebar di sekitar angka 0; dan titik-titik tidak hanya mengumpul di atas atau di bawah saja.

#### 4. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil pengujian pengaruh variabel independen (produk, promosi dan citra perusahaan) terhadap variabel dependen (keputusan nasabah/konsumen) dengan menggunakan uji regresi linear berganda sebagai berikut:

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda Yang Berasuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,999	1,995		1,503	,136
	Produk	,161	,079	,153	2,042	,044
	Promosi	,008	,066	,009	,126	,900
	Citra Perusahaan	,638	,072	,664	8,832	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah  
Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Berdasarkan hasil tabel di atas, maka dapat dikembangkan sebuah model persamaan regresi:

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

$$Y = 2,999 + 0,161X_1 + 0,008X_2 + 0,638X_3$$

Atau

$$\text{Keputusan nasabah} = 2,999 \text{ (konstanta)} + 0,161 \text{ (produk)} + 0,008 \text{ (promosi)} + 0,638 \text{ (citra perusahaan)}$$

Keterangan:

- a. Konstanta sebesar 2,999 artinya jika variabel produk, promosi, dan citra perusahaan dianggap konstan maka tingkat keputusan nasabah memilih asuransi syariah sebesar 2,999 satuan.
- b. Koefisien regresi  $X_1$  sebesar 0,161 artinya apabila produk naik sebesar satu satuan maka keputusan nasabah memilih asuransi syariah akan meningkat sebesar 0,161 satuan.
- c. Koefisien regresi  $X_2$  sebesar 0,008 artinya apabila promosi naik sebesar satu satuan maka keputusan nasabah memilih asuransi syariah akan meningkat sebesar 0,008 satuan.
- d. Koefisien regresi  $X_3$  sebesar 0,638 artinya apabila citra perusahaan naik sebesar satu satuan maka keputusan nasabah memilih asuransi syariah meningkat sebesar 0,638 satuan.

Tanda (+) menandakan arah hubungan yang searah, sedangkan tanda (-) menandakan arah hubungan yang berbanding terbalik antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y).

Berdasarkan hasil uji regresi berganda di atas, menunjukkan arah hubungan yang searah antara variabel independen dengan variabel dependen, karena semua koefisien regresi yaitu  $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$  memiliki tanda (+).

## 5. Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) adalah analisis untuk mengetahui seberapa besar sumbangan atau kontribusi variabel produk, promosi, dan citra perusahaan terhadap variabel keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

**Tabel 4.15**  
**Hasil Koefisien Determinasi Data Nasabah Yang Berasuransi**  
**Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,730 <sup>a</sup>	,533	,518	1,861

a. Predictors: (Constant), Citra Perusahaan, Produk, Promosi

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Dari hasil Uji Koefisien Determinasi di atas, angka R Square atau koefisien determinasi adalah 0,533. Nilai R Square berkisar antara 0 sampai dengan 1. Nugroho menyatakan untuk regresi linear berganda sebaiknya menggunakan R Square yang sudah disesuaikan atau tertulis Adjusted R Square, karena disesuaikan dengan jumlah variabel independen yang digunakan.<sup>90</sup>

Angka Adjusted R Square adalah 0,518, artinya 51,8% variabel terikat keputusan nasabah (Y) dijelaskan oleh variabel bebas yang terdiri dari produk, promosi, citra perusahaan, dan sisanya 48,2% dijelaskan oleh variabel lain di luar variabel dalam penelitian ini. Jadi, sebagian besar

<sup>90</sup> Agus Eko Sujianto, Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0, (Jakarta: Prestasi Pustaka Publisher, 2009), hal 71.

variabel terikat dijelaskan oleh variabel-variabel bebas yang digunakan dalam model.

## 6. Uji Hipotesis

### a. Uji t (*t-test*)

Uji t (koefisien regresi secara parsial) digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Kriteria pengujian yang digunakan, yaitu:

- 1)  $H_0$  diterima apabila  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ .
- 2)  $H_0$  ditolak apabila  $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ .

Adapun prosedurnya sebagai berikut.

$H_0$  : tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

$H_1$  : terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Dalam pengambilan keputusan ditentukan dengan cara jika,

- 1) Nilai Sig.  $> \alpha(0,05)$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.
- 2) Nilai Sig.  $< \alpha(0,05)$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji t Data Nasabah Yang Berasuransi Syariah di Asuransi Jiwa**  
**Syariah Bumiputera Tulungagung**

Model	Coefficients <sup>a</sup>				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2,999	1,995		1,503	,136
Produk	,161	,079	,153	2,042	,044
Promosi	,008	,066	,009	,126	,900
Citra Perusahaan	,638	,072	,664	8,832	,000

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Berdasarkan variabel hasil uji t diatas dapat dirumuskan dan ditarik kesimpulan sebagai berikut.

- 1) Rumusan masalah pertama dengan hipotesis, produk berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung. Dengan ketentuan:

$H_0$  : tidak terdapat pengaruh produk terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung .

$H_1$  : terdapat pengaruh produk terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

Nilai pada tabel di atas diperoleh nilai  $t_{hitug}$  sebesar 2,042 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,044. Dengan menggunakan tingkat kesalahan 5% (0,05), nilai signifikansi  $0,044 < 0,05$  yang berarti

menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Diketahui  $t_{tabel}$  sebesar 1,985, jadi diperoleh  $t_{hitung} 2,042 > 1,985 t_{tabel}$ , yang berarti menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Dengan demikian, maka terdapat pengaruh signifikan antara produk terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

- 2) Rumusan masalah kedua dengan hipotesis, promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung. Dengan ketentuan:

$H_0$ : tidak terdapat pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

$H_1$ : terdapat pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

Nilai pada tabel diatas diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 0,126 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,900. Dengan menggunakan tingkat kesalahan 5% (0,05), nilai sigifikansi  $0,900 > 0,05$  yang berarti menerima  $H_0$  dan menolak  $H_1$ . Diketahui  $t_{tabel}$  1,985, jadi diperoleh  $t_{hitung} 0,126 < 1,985 t_{tabel}$  yang berarti menerima  $H_0$  dan menolak  $H_1$ . Dengan demikian, maka tidak terdapat pengaruh signifikan promosi terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.



3) Rumusan masalah ketiga dengan hipotesis, citra perusahaan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung. Dengan ketentuan:

$H_0$ : tidak terdapat pengaruh citra perusahaan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

$H_1$ : terdapat pengaruh citra perusahaan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

Nilai pada tabel diatas diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 8,832 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Dengan menggunakan tingkat kesalahan 5% (0,05), nilai sigifikansi  $0,000 < 0,05$  yang berarti menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Diketahui  $t_{tabel}$  1,985, jadi diperoleh  $t_{hitung} 8,832 > 1,985 t_{tabel}$  yang berarti menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Dengan demikian, maka terdapat pengaruh signifikan citra perusahaan terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.

### b. Uji F (Uji Simultan)

Uji F (simultan) digunakan untuk menguji pengaruh secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Kriteria pengujian yang digunakan, yaitu :

- 1)  $H_0$  diterima apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$ .
- 2)  $H_0$  ditolak apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$ .

Adapun prosedurnya sebagai berikut.

$H_0$  : tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

$H_1$  : terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Dalam pengambilan keputusan ditentukan dengan cara jika,

- 1) Nilai Sig.  $> \alpha(0,05)$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.
- 2) Nilai Sig.  $< \alpha(0,05)$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

**Tabel 4.17**  
**Hasil Uji F Data Nasabah Yang Berasuransi Syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung**

ANOVA <sup>b</sup>					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	371,093	3	123,698	35,734	,000 <sup>a</sup>
Residual	325,396	94	3,462		
Total	696,490	97			

a. Predictors: (Constant), Citra Perusahaan, Produk, Promosi

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 18.0, 2018

Berdasarkan hasil pengujian uji F diatas , dapat diketahui bahwa nilai

$F_{hitung}$  sebesar 35,734 dengan nilai signifikansi 0,000. Dengan

menggunakan tingkat kesalahan sebesar 5% (0,05), nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$  yang berarti menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Diketahui nilai  $F_{tabel}$  sebesar 2,70 jadi diperoleh  $F_{hitung} 35,734 > 2,70 F_{tabel}$ , yang berarti menolak  $H_0$  dan menerima  $H_1$ . Dengan demikian, maka terdapat pengaruh signifikan antara produk, promosi, dan citra perusahaan secara simultan atau bersama-sama terhadap keputusan nasabah memilih asuransi syariah di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Tulungagung.