

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

Pengaruh Motivasi, Persepsi Dan Sikap Terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Elvira Maisyaroh^{1*}, Tuti Anggraini², Nurul Inayah³

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Main Author's E-Mail Address / *Correspondent Author : elviramaisyaroh29@gmail.com

Correspondence: elviramaisyaroh29@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the influence of motivation, perception and attitude variables on the decision of UIN Sumatera Utara insurance students to become sharia insurance agents. This study uses a quantitative research method. Data collection was carried out by distributing questionnaires to respondents. The population in this study was 450 UIN Sumatera Utara sharia insurance students. Samel in this study used a random sampling approach, a sample of 212 respondents was taken and then measured using a Likert scale. The data processing process used SPSS 26. The results showed that the motivation variable had a positive and significant effect on students' decisions to become insurance agents. The perception variable had a positive and significant effect on students' decisions to become insurance agents. The attitude variable did not have a positive and significant effect on students' decisions to become insurance agents. Simultaneously, the Motivation variables (X1), Perception (X2), and Attitude (X3) together influenced the decision to become sharia insurance agents. So with motivation, perception, and attitude, students can have a decision to become insurance agents.

Keywords: *Sharia Insurance, Decision, Motivation, Perception, Attitude*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh antara variabel motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa asuransi UIN Sumatera Utara untuk menjadi agen asuransi syariah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian penelitian kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan membagikan kuesioner pada responden. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 450 mahasiswa asuransi syariah UIN Sumatera Utara. Samel dalam penelitian ini menggunakan pendekatan random sampling, diambil sampel sejumlah 212 responden lalu di ukur dengan skala likert. Proses pengolahan data menggunakan SPSS 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi. Variabel persepsi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi. Variabel sikap tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi. Secara simultan variabel Motivasi (X1), Persepsi (X2), dan Sikap (X3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah. Maka dengan adanya motivasi, persepsi, dan sikap bisa membuat mahasiswa memiliki keputusan untuk menjadi agen asuransi.

Kata kunci: Asuransi Syariah, Keputusan, Motivasi, Persepsi, Sikap

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

INTRODUCTION

Perkembangan ekonomi syariah di Indonesia belakangan ini mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah baik berupa lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank. Salah satu lembaga keuangan non bank adalah asuransi.

Asuransi merupakan salah satu bidang jasa yang dilakukan dalam mengantisipasi masalah gejolak sosial ekonomi yang tidak pasti. Jenis perusahaan asuransi di Indonesia digolongkan menjadi tiga jenis, yaitu asuransi umum (*General Insurance*), asuransi jiwa (*Life Insurance*), dan asuransi syariah (*Syariah Insurance*). Selain itu juga terdapat penyelenggaraan asuransi untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS), Tentara Nasional Indonesia (TNI), dan Polisi Republik Indonesia (POLRI). Berbagai kejadian lampau yang sejalan dengan perkembangan zaman membuat masyarakat sadar tentang pentingnya jasa asuransi jiwa sebagai sarana untuk menjamin kesejahteraan sosial, ekonomi, keuangan, dan Masyarakat (Gultom, 2018).

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah menyatakan bahwa Asuransi Syariah (*ta'min, takaful, tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau 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 (MUI, 2001).

Saat ini perkembangan ekonomi syariah di Indonesia kian meningkat dari waktu ke waktu. Peningkatan tersebut ditandai dengan semakin banyaknya lembaga keuangan syariah mulai dari Bank Syariah, Asuransi Syariah, dan Pasar Modal Syariah (Anggraini, 2022). Salah satunya dengan hadirnya Asuransi Syariah memberikan dampak positif bagi perekonomian Indonesia, khususnya kepada masyarakat yang menginginkan bertransaksi secara halal, bebas dari unsur riba, *qimar* dan *qharar* yang cenderung merugikan salah satu pihak.

Salah satu asuransi yang belakangan ini diburu banyak orang adalah asuransi syariah. Saat ini, nyaris semua perusahaan asuransi membentuk unit syariah. Bahkan asuransi asing juga ikut membuka unit syariah. Di Indonesia sendiri saat ini memiliki 25 perusahaan asuransi yang di bawah naungan OJK (Otoritas Jasa Keuangan), hal ini bisa di lihat dari data berikut ini:

Tabel 1. Data Perusahaan Asuransi yang sudah memiliki Izin

No	Nama Perusahaan
1.	PT. Asuransi Adira Dinamika
2.	PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia
3.	PT. Asuransi Astra Buana
4.	PT. Asuransi Bangun Askrida
5.	PT. Asuransi Bintang, Tbk
6.	PT. Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur
7.	PT. Asuransi Central Asia
8.	PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)
9.	PT. Asuransi Jiwa Indonesia
10.	PT. Asuransi Jasa Raharja Putera
11.	PT. Asuransi Paromalas
12.	PT. Asuransi Ramayan, Tbk

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

13.	PT. Asuransi Sinar Mas
14.	PT. Asuransi Staco Mandiri
15.	PT. Asuransi Tri Pakarta
16.	PT. Asuransi Umum Bumiputra Muda 1967
17.	PT. Asuransi Umum Mega
18.	PT. AIG Insurance Indonesia
19.	PT. Tugu Pratama Indonesia
20.	PT. Asuransi Bina Dana Arta
21.	PT. Asuransi Mitra Maparya
22.	PT. Asuransi Wahana Tata
23.	PT. Pan Pacific Insurance
24.	PT. Mandiri AXA General Insurance
25.	PT. Asuransi Reliace Indonesia

Sumber: *Data OJK Perusahaan Asuransi Umum Unit Usaha Syariah*

Dilihat dari data di atas, dapat diketahui bahwa ada 25 unit usaha asuransi syariah yang sudah memiliki izin usaha dari OJK. Selain itu, pertumbuhan asuransi syariah juga mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari data berikut ini:

Tabel 2. Perkembangan Industri Asuransi Syariah

Tahun	Pertumbuhan Nilai Aset Asuransi Syariah	Kontribusi Bruto	Klaim Bruto	Investasi	Hasil Investasi
2017	38.248	11.281	4.066	33.416	1.555
2018	41.613	12.554	7.453	36.475	-2.239
2019	44.588	13.485	8.531	39.268	2.008
2020	41.613	13.629	10.054	34.774	-1.306
2021	43.593	19.048	16.563	35.380	330
2022	45.189	21.546	15.461	36.964	1.107

Sumber: *Data Publikasi Data OJK 2022*

Dari tabel 2 di atas dapat kita lihat bahwasanya pertumbuhan industry Asuransi Syariah dari tahun ke tahun mengalami kenaikan baik itu dari nilai aset, kontribusi bruto, klaim buruto, investasi dan hasil investasi. Meskipun dari pertumbuhan industry Asuransi terus meningkat, tapi di tahun 2020 industri asuransi sempat mengalami penurunan karena Covid-19 dan pertumbuhan asuransi syariah berangsur normal kembali setelah itu hingga kini.

Melihat perkembangannya asuransi menjadi usaha bisnis yang menjanjikan dan banyak diminati bagi sebagian orang. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya perusahaan yang menawarkan layanan asuransi. Ini bisa menjadi bukti bagaimana asuransi bisa menjadi sebuah bisnis yang layak untuk dipertahankan. Selain jumlah perusahaan, produk asuransi juga bertambah dan semakin variatif. Perusahaan asuransi berlomba mengeluarkan produk baru dalam layanan mereka. Hal ini bertujuan untuk mencapai keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Banyaknya jenis produk asuransi yang dihasilkan akan membuat nasabah lebih bisa menemukan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan begitu angka penjualan akan terus meningkat dan bisnis tetap berjalan dengan keuntungan yang maksimal.

Ada beberapa bisnis yang bisa dilakukan di perusahaan asuransi, salah satunya menjadi agen asuransi. Agen asuransi memiliki peranan penting yaitu menjadi perantara antar perusahaan asuransi dengan pengguna jasa asuransi. Seorang agen tidak hanya menjual prosuk asuransi melainkan menjadi penasehat keuangan pemegang polis. Profesi sebagai agen

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

asuransi berbeda dengan karyawan pada umumnya. Seorang karyawan bekerja dengan imbalan gaji yang rutin diterima setiap bulan, sedangkan agen asuransi merancang sendiri pendapatannya berdasarkan prestasi yang dicapainya. Dengan kata lain, prestasi seorang agen asuransi akan berbanding lurus dengan pendapatannya. Atas jasanya menjadi perantara, agen asuransi mendapat imbalan komisi berdasarkan kontribusinya pada perusahaan. Besaran komisi bervariasi, umumnya berkisar 5%-40% dari premi pertama, dan juga diperhitungkan dari bagaimana premi pertama itu dibayarkan: per bulan, per triwulan, per semester, per tahun, sekaligus, atau tunggal.

Perlunya mengetahui motivasi setiap mahasiswa jurusan asuransi syariah dikarenakan banyak mahasiswa jurusan asuransi syariah yang tidak tertarik untuk menjadi agen asuransi syariah meskipun mahasiswa itu sendiri sudah memiliki lisensi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Syariah), misal salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah ada yang berminat dan mengambil keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah maka ini menjadi salah satu motivasi bagi mahasiswa lain yang belum menjadi agen asuransi syariah untuk tertarik menjadi agen asuransi syariah, sehingga berpengaruh pada motivasi setiap mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah. Perlunya mengetahui persepsi mahasiswa dalam mengambil keputusan untuk menjadi agen asuransi syariah disebabkan oleh pembelajaran mengenai agen asuransi syariah yang kurang maksimal. Dan juga perlu mengetahui pengaruh sikap mahasiswa untuk menjadi agen asuransi syariah dikarenakan sulitnya mendapatkan nasabah untuk membeli produk asuransi. Beberapa hal tersebut mempengaruhi keputusan mahasiswa ketika memutuskan untuk menjadi agen asuransi.

Pengalaman setiap individu dari waktu ke waktu akan membentuk sikap tertentu dalam diri individu. Semisal mahasiswa yang memiliki keinginan dari dalam diri sendiri untuk menjadi agen asuransi syariah tanpa ada unsur paksaan, hal ini akan membentuk sikap mahasiswa yang akan mempengaruhi keputusan menjadi agen asuransi syariah. Serta pemahaman setiap mahasiswa dalam mengambil keputusan secara Islam.

Agen asuransi diharapkan dapat memahami apa sebenarnya fungsi, kedudukan, tugas, dan tanggung jawabnya dalam mengembangkan bisnis asuransi. Seorang agen yang harus proaktif dan dapat menciptakan peluang dalam pengembangan bisnis asuransi syariah di perusahaannya. Tentunya bukan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan para agen dalam mengembangkan bisnis asuransi syariah. Oleh karena itu perlu adanya pembinaan-pembinaan dalam mengasah pengetahuan dan mentalitas untuk memperluas jaringannya, yang semua ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan asuransi syariah yang ada.

Perlu diketahui lebih mendalam dari faktor psikologis yang tertera diatas adakan pengaruhnya terhadap keputusan mahasiswa jurusan asuransi syariah menjadi agen asuransi syariah. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa psikologis setiap mahasiswa merupakan perilaku konsumen yang didorong oleh jiwa/mental dalam diri mahasiswa itu sendiri untuk melakukan segala aktivitasnya. Begitu pula dalam hal pengambilan keputusan yang paling tepat.

Penelitian ini dilakukan di Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, karena mahasiswa jurusan asuransi syariah adalah salah satu jurusan yang mempelajari tentang ilmu asuransi secara lengkap, maka para mahasiswa jurusan asuransi syariah lebih mengerti dengan perkembangan ilmu asuransi zaman sekarang dibandingkan dengan mahasiswa Fakultas lain di UIN SU. Namun secara realitanya mahasiswa asuransi yang sudah memiliki AAJI hanya 94 orang dari 450 mahasiswa yang ada sebagaimana data berikut ini:

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>**Table 3. Mahasiswa Asuransi**

No	Keterangan	Jumlah
1	Mahasiswa yang Belum Memiliki Lisensi AAJI	356
2	Mahasiswa yang sudah memiliki AAJI	94
Total		450

Dalam survei awal yang peneliti lakukan terhadap mahasiswa asuransi, peneliti menemukan bahwasanya sebagian mahasiswa sangat memahami pentingnya asuransi namun mahasiswa tersebut tidak menggunakan produk asuransi untuk mereka sendiri. Terlebih dari itu peneliti juga menemukan bahwa mahasiswa ada yang berminat menjadi agen asuransi, namun mahasiswa tersebut masih belum melakukan Tindakan apapun untuk menjadi agen asuransi.

Pada penelitian terdahulu oleh Fadillatunnisa dan Fauzi Arif Lubis dalam penelitiannya terdapat faktor internal yang mempengaruhi minat mahasiswa menjadi agen asuransi yaitu motivasi dan persepsi. Motivasi adalah proses timbulnya dorongan sehingga seseorang tergerak untuk melakukan sesuatu (Fadillatunnisa & Fauzi Arif Lubis, 2022). Sedangkan Hanafi dan Hotib Triana berpendapat bahwa motivasi adalah keadaan didalam diri pribadi untuk melakukan kegiatan-kegiatan guna mencapai suatu tujuan (Taraporevala & Sahin, 2017). Selain motivasi, yang mendasari seseorang untuk mengambil keputusan, persepsi juga mempengaruhi terhadap apa yang diinginkan. Selain persepsi akan muncul pula sikap seseorang dalam menilai suatu objek yang akan diminati dan untuk dimiliki baik untuk memilih produk asuransi maupun menjadi agen asuransi (Najah, 2016).

Maka dari itu, fenomena yang dapat dilihat saat ini adalah dengan besarnya peluang bisnis melalui agen asuransi oleh mahasiswa dapat dilihat dengan perkembangan industry asuransi sesuai data Otoritas Jasa Keuangan terutama asuransi syariah, begitu juga dengan penelitian sebelumnya menyatakan bahwa motivasi dan persepsi adalah factor yang menjadi alasan mahasiswa untuk menjadi agen asuransi. Namun dari data tabel 3 dapat dilihat mahasiswa yang sudah memiliki AAJI masih 94 mahasiswa.

Dari penjabaran latar belakang di atas, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul "PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI AGEN ASURANSI SYARIAH (Studi Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)".

LITERATURE REVIEW

Proses pengambilan keputusan sebagai proses penting yang mempengaruhi perilaku agen untuk sangat penting dipahami. Menurut Desmita bahwa pengambilan keputusan (*decision making*) merupakan salah satu bentuk perbuatan berfikir dan hasil dari perbuatan itu disebut keputusan (Mubarok, 2017). Menurut Munandir pengambilan keputusan adalah keputusan yang didasarkan pada sejumlah pertimbangan dan yang memperhatikan segala faktor, baik obyektif maupun subyektif (Riza, A., Hakim, L., & Eliana, 2019). Sedangkan menurut Anzizhan pengambilan keputusan adalah proses menentukan pilihan dari beberapa alternatif untuk menetapkan suatu tindakan dalam mencapai tujuan yang diinginkan (Dewi, 2022).

Motivasi adalah potensi fitrah yang terpendam, yang mendorong manusia untuk melakukan sesuatu yang mendatangkan kesenangan pada dirinya atau memuaskan kebutuhan

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

primernya, atau yang menolak bahaya, yang membawa kesakitan dan kesedihan kepadanya (Sminar, 2019). Motivasi merupakan suatu kumpulan proses psikologi yang memiliki kekuatan di dalam diri seseorang yang menyebabkan pergerakan, arahan, usaha, dan kegigihan dalam menghadapi rintangan untuk mencapai suatu tujuan. Menurut Setiadi, motivasi adalah keinginan untuk melakukan upaya yang tinggi ke suatu tujuan yang ingin dicapai yang ditentukan dengan kemampuan upaya memenuhi kebutuhan individual. Motivasi seseorang berada pada dalam diri mereka, maka sesungguhnya sulit untuk mengetahui secara pasti (Dewi, 2022).

Persepsi adalah suatu proses seseorang individu dalam menyeleksi, mengorganisasi, dan menterjemahkan stimulus-stimulus informasi yang datang menjadi suatu gambaran yang mempunyai pengaruh kuat bagi konsumen untuk menentukan keputusan pembelian. Menurut Stanton persepsi dapat didefinisikan sebagai makna yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman masa lalu, stimulasi (rangsangan) yang kita terima melalui lima indera (Setiadi, 2015).

Menurut Bruno, sikap adalah kecendeungan yang relatif menetap untuk bereaksi dengan cara baik atau buruk terhadap orang atau barang tertentu. Sedangkan menurut Anni, sikap merupakan kombinasi dari konsep, informasi, dan emosi yang dihasilkan di dalam predisposisi untuk merespon orang, kelompok, gagasan, peristiwa, atau objek tertentu secara menyenangkan maupun tidak menyenangkan (Dewi, et.al, 2023).

METHOD

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah metode yang mengandalkan pengukuran objektif dan analisis matematis terhadap sampel data untuk membuktikan atau menguji hipotesis (Tarigan, 2015). Lokasi Penelitian ini dilaksanakan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) Medan.

Populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa/i Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara sebanyak 450 mahasiswa dengan alasan bahwa mahasiswa asuransi adalah informan yang memiliki pemahaman lebih baik mengenai asuransi karena sudah mempelajarinya saat di perkuliahan. Adapun teknik pengabilan sampel disini yaitu dengan adjustment sampling, sedangkan untuk menentukan sampel adalah menggunakan rumus Slovin.

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Dimana:

n : jumlah sampel

N : jumlah populasi

e : batas toleransi kesalahan (*error tolerance*)

Dalam penelitian kali ini peneliti mengambil toleransi kesalahan sebesar 5% (0,05), sehingga perhitungan menggunakan rumus Slovin untuk mahasiswa asuransi sebagai berikut:

$$n = \frac{450}{1 + 450 \times (0,05)^2}$$

$$n = 211,76$$

Maka dari itu jumlah sampel penelitian ini adalah 212 mahasiswa dengan pengambilan sampel menggunakan metode random sampling, yaitu pemilihan secara acak mahasiswa/i jurusan Asuransi syariah pada fakultas ekonomi bisnis islam UIN Sumatera Utara.

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

Penelitian ini pengumpulan data primer yang di peroleh melalui survei hasil kuesioner yang disebarakan kepada 212 mahasiswa asuransi syariah. Data sekunder dalam penelitian ini di peroleh dari dokumntasi berupa bukti penelitian, lampiran hasil olah data dan lainnya yang diperlukan. Penggunaan skala pengukuran yaitu dengan menggunakan skala likert yang terdiri dari lima alternatif jawaban. Sedangkan analisis data dalam penelitian ini menggukan Analisis regrei linear brganda dalam penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi *software SPSS Statistic*.

RESULTS AND DISCUSSION

Rancangan pengujian hipotesis ini dinilai dengan penetapan hipotesis nol dan hipotesis alternatif, penelitian uji statistik dan perhitungan nilai uji statistik, perhitungan hipotesis, penetapan tingkat signifikan dan penarikan kesimpulan.

Uji Simultan (F)

Tabel 4. Hasil Uji Simultan ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3611.244	3	1203.748	662.774	.000 ^b
	Residual	377.775	208	1.816		
	Total	3989.019	211			

a. Dependent Variable: Keputusan

b. Predictors: (Constant), Sikap, Persepsi, Motivasi

Sumber: *Data diolah 2023*

Berdasarkan tabel 4.13, diperoleh F-hitung 662.774 > dari F-tabel 3,886774 dan nilai signifikansi F sebesar $0.00 < 0.05$ maka hipotesis dapat diterima hal tersebut menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel bebas yang terdiri dari Motivasi (X1), Persepsi (X2) dan Sikap (X3) berpengaruh Signifikan terhadap variabel terikat dalam hal ini Keputusan (Y).

Uji t Parsial

Tabel 5. Hasil Uji Parsial Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	3.116	.425		7.326	.000
	Motivasi	.843	.061	.796	13.761	.000
	Persepsi	.252	.067	.208	3.785	.000
	Sikap	-.274	.036	-.210	-7.647	.000

a. Dependent Variable: Keputusan

Dari atbel diatas diperoleh persamaan regresinya sebagai berikut:

Uji parsial digunakan untuk menguji variabel bebas terhadap variabel terikat secara satu-satu, tabel di atas menunjukkan hasil perhitungan t-hitung dari setiap variabel X1, X2, X3 dengan nilai $p > 0,05$ apakah berpengaruh terhadap variabel terikat Y dengan cara membandingkan t tabel dengan N=Jumlah sampel 212 dengan $\alpha = 0,05$ didapat t-tabel sebesar 1,652212 maka dihasilkan:

1. Variabel Motivasi

Uji T terhadap variabel Motivasi (X1), didapat t-hitung sebesar 13.761 dengan taraf signifikansi sebesar 5%. Dari hasil tersebut dikarenakan t-hitung 13.761 lebih besar dari t-tabel 1,652212 dan signifikansi 0,00 lebih kecil dari 0,05 maka secara parsial variabel

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

Motivasi berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan (Y). keputusannya bahwa H_a diterima. Artinya variabel Motivasi ada pengaruh terhadap Keputusan Mahasiswa untuk menjadi Agen Asuransi Syariah.

2. Variabel Persepsi

Uji T terhadap variabel Persepsi (X2), didapat t-hitung sebesar 3.785 dengan taraf signifikansi sebesar 5%. Dari hasil tersebut dikarenakan t-hitung 3.785 lebih besar dari t-tabel 1,652212 dan signifikansi 0,00 lebih kecil dari 0,05 maka secara parsial variabel Persepsi berpengaruh signifikan terhadap variabel Keputusan (Y). keputusannya bahwa H_a diterima. Artinya variabel Persepsi ada pengaruh signifikan terhadap Keputusan Mahasiswa untuk menjadi Agen Asuransi Syariah.

3. Variabel Sikap

Uji T terhadap variabel Sikap (X3), didapat t-hitung sebesar -7.647 dengan taraf signifikansi sebesar 5%. Dari hasil tersebut dikarenakan t-hitung -7.647 lebih kecil dari t-tabel 1,652212 dan signifikansi 0,00 lebih kecil dari 0,05 maka secara parsial variabel Sikap tidak berpengaruh terhadap variabel keputusan (Y). keputusannya bahwa H_a ditolak. Artinya variabel Sikap ada pengaruh terhadap Keputusan Mahasiswa untuk menjadi Agen Asuransi Syariah.

Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model regresi dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Semakin besar nilai R^2 (mendekati 1), maka ketepatannya semakin baik. Sehingga didapat tabel 4.14

Tabel 6. Hasil uji koefisien determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted Square	RStd. Error of the Estimate
1	.951 ^a	.905	.904	1.34767

a. Predictors: (Constant), Sikap, Persepsi, Motivasi

Sumber: *Data diolah 2023*

Dari uji koefisien determinasi menjelaskan bahwa dari variabel Motivasi, Persepsi dan Sikap Mahasiswa Asuransi Syariah menghasilkan R square sebesar 0,905. dapat disimpulkan bahwa dari variabel variabel bebas itu berpengaruh sebesar 90%. Sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Uji Regresi Linear Berganda

Hasil regresi linear berganda meliputi penyajian hasil pengujian untuk melihat hubungan antara variabel dependen (Y) keputusan menjadi agen asuransi syariah dengan variabel independen (X) berupa Motivasi, Persepsi dan Sikap. Dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi loglinier. Adapun hasilnya terdapat pada tabel 4.7 berikut ini:

Tabel 7. Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	3.116	.425		7.326
	Motivasi	.843	.061	.796	13.761

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

Persepsi	.252	.067	.208	3.785	.000
Sikap	-.274	.036	-.210	-7.647	.000

a. Dependent Variable: Keputusan

Dari tabel diatas maka diperoleh persamaan regresinya linier berganda sebagai berikut ini:

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

$$Y = 3.116 + 0.843X_1 + 0.252X_2 - 0.274X_3 + e$$

Berdasarkan persamaan tersebut, maka dapat dijelaskan sebagai berikut ini:

1. Konstanta a sebesar 3.116 menyatakan bahwa apabila variabel motivasi, persepsi, dan sikap bernilai tetap maka keputusan menjadi agen asuransi sebesar 3.116 %
2. Nilai koefisien regresi variabel motivasi sebesar 0.843 menyatakan bahwa jika tingkat motivasi bertambah sebesar 1% maka keputusan menjadi agen asuransi meningkat sebesar 0.843%
3. Nilai koefisien regresi variabel hasil persepsi sebesar 0.252 menyatakan bahwa jika variabel persepsi mahasiswa semakin bertambah sebesar 1% maka keputusan menjadi agen asuransi meningkat sebesar 0.252%
4. Nilai koefisien regresi variabel sikap sebesar - 0.274 yang menyatakan bahwa variabel sikap tidak berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi.

Pembahasan

Pengaruh Motivasi terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa variabel motivasi berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah, hal ini terlihat dari t-hitung 13.761 lebih besar dari t-tabel 1,652212 dan signifikansi 0,00 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi memiliki pengaruh yang signifikan untuk memperoleh keputusan menjadi agen asuransi syariah mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU dalam menjadi agen asuransi syariah. Motivasi merupakan faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat dari pengamatan tingkah laku manusia.

Motivasi adalah suatu usaha yang didasari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar ia tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu (Joseph P. Guiltinan, 1987). Motivasi merupakan suatu kumpulan proses psikologi yang memiliki kekuatan di dalam diri seseorang yang menyebabkan pergerakan, arahan, usaha, dan kegigihan dalam menghadapi rintangan untuk mencapai suatu tujuan.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian Hanafi dan Hotib Triana dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Motivasi Terhadap Kinerja Agen Asuransi (Studi pada PT. AJB Bumiputera 1912 Cabang Serang) yang mana hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan motivasi terhadap keputusan menjadi agen asuransi.

Pengaruh Persepsi terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui variabel persepsi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah, hal ini terlihat pada uji t-hitung 3.785 lebih besar dari t-tabel 1,652212 dan signifikansi 0,00 lebih kecil dari 0,05. hal ini menunjukkan persepsi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

Persepsi merupakan penyerapan terhadap informasi melalui indera penglihatan, pendengaran, dan perasa. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata persepsi memiliki arti tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu (Depdiknas, 2002). Menurut Stanton persepsi dapat didefinisikan sebagai makna yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman masa lalu, stimulasi (rangsangan) yang kita terima melalui lima indera (Setiadi, 2015).

Persepsi adalah proses dimana sensasi yang diterima oleh seseorang akan dipilih kemudian akan diatur dan kemudian diinterpretasikan. Persepsi dibentuk seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitar. Persepsi yang ada pada seseorang pasti akan berbeda dengan yang lainnya. Persepsi adalah proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang berarti persepsi tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga pada hubungan rangsangan terhadap bidang yang mengelilinginya dan kondisi dalam setiap diri kita. Persepsi adalah suatu proses menerjemahkan dari stimulus yang diterima oleh individu dan menghasilkan suatu tanggapan dan kesimpulan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Ine Ruswati Faktor Eksternal dan Faktor Internal Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa (Studi Kasus Siswa SMK Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cerme Gresik) (Ruswati, 2018). Yang mana hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha pada siswa.

Pengaruh Sikap terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui variabel sikap tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian, hal ini ditunjukkan pada hasil uji t-hitung -7.647 lebih kecil dari t-tabel $1,652212$ dan signifikansi $0,00$ lebih kecil dari $0,05$. Hal ini menunjukkan variabel sikap tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Menurut Bruno, sikap adalah kecenderungan yang relatif menetap untuk bereaksi dengan cara baik atau buruk terhadap orang atau barang tertentu. Sedangkan menurut Anni, sikap merupakan kombinasi dari konsep, informasi, dan emosi yang dihasilkan di dalam predisposisi untuk merespon orang, kelompok, gagasan, peristiwa, atau objek tertentu secara menyenangkan maupun tidak menyenangkan (Anni, 2005).

Sikap adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu. Pengertian sikap adalah mempelajari kecenderungan memberikan tanggapan terhadap suatu objek baik disenangi ataupun tidak disenangi. Melalui belajar dan bertindak, orang akan mendapatkan keyakinan dan sikap. Dan kemudian akan mempengaruhi perilaku pembelian mereka.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Najah dengan judul “Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di AXA Mandiri dan BSM Cabang Yogyakarta Tahun 2016” (Najah, 2016). Dengan hasil penelitian bahwasanya tidak ada pengaruh signifikan variabel sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih program studi pendidikan akuntansi.

Pengaruh motivasi, persepsi dan sikap terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah

Ketiga variabel independen yaitu motivasi, persepsi dan sikap berpengaruh positif dan signifikan, dan ketiganya berpengaruh secara langsung. Pada hasil pengujian serentak ketiga variabel independen yaitu motivasi, persepsi dan sikap terhadap variabel dependen yaitu

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

keputusan menjadi agen asuransi syariah, maka hasilnya menunjukkan bahwa ketiga variabel secara serentak memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji tabel F-hitung $662.774 >$ dari F-tabel $3,886774$ dan nilai signifikansi F sebesar $0.00 < 0.05$ yang artinya ketiga variabel independen berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

Sesuai dengan factor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi syariah adalah motivasi, persepsi dan sikap. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Juliana dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Motivasi, Persepsi, Dan Sikap Terhadap Keputusan Pembelian Produk Mobile Computing Acer Pada Mahasiswa Fakultas Pariwisata Universitas Pelita Harapan di Karawaci (Mahmudah, Lukman Mohammad Baga, 2019). Hasil penelitian mengatakan bahwa variabel motivasi, persepsi, dan sikap memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi akuntan public.

Analisis Pengaruh Motivasi, Persepsi Dan Sikap Terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah

Dalam pembahasan ini dapat kita ambil kesimpulan sementara bahwasanya setelah melakukan uji t diketahui variabel sikap memiliki pengaruh lebih besar terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU dengan nilai beta $0,337$. Lalu variabel persepsi mahasiswa menjadi posisi kedua setelah sikap yang dapat mempengaruhi keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU dengan nilai $0,097$ dan yang terakhir adalah variabel motivasi dengan nilai $0,037$ sehingga variabel motivasi adalah pengaruh paling akhir terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah pada mahasiswa jurusan asuransi syariah FEBI UIN SU.

CONCLUSION

Berdasarkan hasil penelitian pada BAB IV maka dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi.
2. Variabel persepsi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi.
3. Variabel sikap tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan mahasiswa menjadi agen asuransi.
4. Secara simultan variabel Motivasi (X1), Persepsi (X2), dan Sikap (X3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah. Maka dengan adanya motivasi, persepsi, dan sikap bisa membuat mahasiswa memiliki keputusan untuk menjadi agen asuransi.

REFERENCE

Ananda Dwi Cahya, T. A. (2022). Analisis Problematika Bank Syariah Indonesia Setelah Marger Studi Kasus Bank Syariah Indonesia (BSI). *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia*, 7(12), 17230–17241.

Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam

Issn (Online) : 2809-4964, Issn (Print) : 2303-2618

journal homepage: <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/studiaeconomica>

- Dewi, N. A. (2022a). *Analisis sosio demografi finansial dalam upaya menarik minat masyarakat bergabung dalam pengembangan Bank Syariah pada otonomi daerah Kabupaten Asahan Sumatera Utara*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Dewi, N. A. (2022b). Millennials' Interest in Using OVO Applications in Asahan District in the Perspective of Islamic Law. *LAA MAISYIR: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1).
- Fadillatunnisa, & Fauzi Arif Lubis. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Asuransi Syariah Menjadi Agen di Industri Asuransi: Studi Kasus Pada PT Asuransi Prudensial Syariah Binjai. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(3), 513–522. <https://doi.org/10.47467/elmal.v4i3.1511>
- Gultom, E. (2018). Perlindungan Transaksi Electronic Commerce Melalui Lembaga Asuransi. *Jurnal Legislasi Indonesia*, 5(4), 53–73.
- Mubarok, D. F. D. R. A. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Lembaga Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Pendidikan Serta Dampaknya Pada Kepuasan Mahasiswa. *Jurnal Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(1).
- MUI, D. S. N. (2001). *Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 21/DSN-MUI/X/2001*.
- Najah, S. (2016). *Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Syariah di AXA Mandiri dan BSM Cabang Yogyakarta Tahun 2016*.
- Nurul Aulia Dewi, Alika Hariani, P. P. R. (2023). ANALISIS MANFAAT MEDIA SOSIAL SEBAGAI PENGEMBANGAN UMKM DI KABUPATEN DELI SERDANG. *Kabillah (Journal of Social Community)*, 8(14), 129–143.
- Riza, A., Hakim, L., & Eliana, E. (2019). Analisis Pengaruh Pengetahuan, Kepribadian, Dan Reputasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah Di Banda Aceh. *Jurnal Emt Kita*, 5(1), 21–29.
- Setiadi, N. J. (2015). *Perilaku Konsumen*. Kencana Prenada Media Group.
- Sminar. (2019). Pengaruh pemahaman, Transparansi dan Peran Pemerintah Terhadap Motivasi dan Keputusan Membayar Zakat Pada Baznas Kota Binjai. *Jurnal Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan*, 7(2), 79–98.
- Taraporevala, S., & Sahin, M. (2017). Pengaruh motivasi terhadap kinerja. *Physics Education*, 23(4), 1–10. https://www.proquest.com/scholarly-journals/discerns-special-education-teachers-about-access/docview/2477168620/se-2?accountid=17260%0Ahttp://lenketjener.uit.no/?url_ver=Z39.88-2004&rft_val_fmt=info:ofi/fmt:kev:mtx:journal&genre=article&sid=ProQ:ProQ%3Aed