

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM BERASURANSI SYARIAH (STUDI PADA PT.
ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG PONTIANAK)**



UIJ
STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA
STRATA SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

OLEH:

YESSY ROSSIANA

13820051

DOSEN PEMBIMBING:

H. MUKHAMAD YAZID AFANDI, S.Ag., M.Ag

NIP: 19720913 200312 1 001

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 550821, 512474 Fax. (0274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR
Nomor : B-2693/Un.02/DEB/PP.05.3/06/2017

Skripsi / tugas akhir dengan judul:

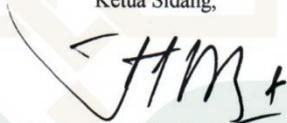
“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak)”

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Yessy Rossiana
NIM : 13820051
Telah dimunaqosyahkan pada: Jum'at, 09 Juni 2017
Nilai : A-

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syaria'ah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQOSYAH
Ketua Sidang,


H. Mukhamad Yazid Afandi, S.Ag., M.Ag
NIP: 19720913 200312 1 001

Penguji I

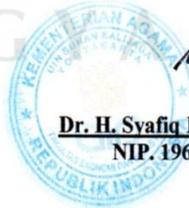
Penguji II


Dr. H. Svafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag
NIP. 19670518 199703 1 003


Drs. Akhmad Yusuf Khoiruddin, S.E., M.Si
NIP. 19661119 199203 1 002

Yogyakarta, 13 Juni 2017
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dekan,


Dr. H. Svafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag
NIP. 19670518 199703 1 003





SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Sdr. Yessy Rossiana
Lamp : 1

Kepada

**Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah menimbang, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Yessy Rossiana
NIM : 13820051
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak)

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan/ Program Studi Perbankan Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat digunakan sebagai syarat munaqosah. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 13 Juni 2017
Pembimbing,

H. Mukhamad Yazid Afandi, S.Ag., M.Ag
NIP: 19720913 200312 1 001

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yessy Rossiana

NIM : 13820051

Prodi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak)**” adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri. Bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *body note* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat di maklumi

Yogyakarta, 13 Juni 2017

Penyusun,



Yessy Rossiana
NIM. 13820051

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai civitas akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yessy Rossiana
NIM : 13820051
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi Mengembangkan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*non-exclusiveroyalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan), Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Yogyakarta
Pada tanggal: 13 Juni 2017
Yang menyatakan,



Yessy Rossiana
NIM. 13820051

MOTTO

*Raihlah ilmu, dan untuk meraih ilmu belajarlalah
untuk tenang dan sabar*

(Sayyidina Umar bin Khattab)

*Lihatlah mereka yang lebih tidak beruntung dari
pada dirimu, sehingga kau tidak mungkin tidak
berpuas diri atas keberuntungan yang diberikan
Allah kepadamu.*

(Nabi Muhammad SAW)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT dan sholawat serta salam
tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Diriku sendiri dan mereka yang menanti kelulusanku Ayahanda tercinta
Abdul Rani Imran dan Ibunda tercinta Sabaryati atas do'a serta
doronngan baik moril maupun materil dan atas perjuangannya yang
mampu mengantarkan anakmu ini untuk masuk perguruan tinggi
sekaligus menjadi penyemangat dalam menyelesaikan skripsi ini. Hanya
balasan doa yang dapat putrimu panjatkan dan beribu-ribu maaf atas
segala sikap, tingkah laku serta tutur kata yang salah.

Kakak ku Dian dan Adik-adikku Tessa dan Gigin yang selalu mendukung
dan memberikan semangat dalam hidupku untuk menjadi seorang Adik
sekaligus kakak yang bisa menjadi panutan. Serta tidak lupa untuk
seluruh keluarga besarku yang tidak dapat ku sebutkan satu persatu.

Serta Almamaterku :

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	b	be
ت	Ta'	t	te
ث	sa'	ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	kh	ka dan ha
د	Dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	z	er
ز	Zai	s	zet
س	Sin	sy	es

ش	Syin	ş	es dan ye
ص	sad	ḍ	es (dengan titik di bawah)
ذ	dad	ḏ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	g	koma terbalik di atas
غ	gain	f	ge
ف	fa	q	ef
ق	qaf	k	qi
ك	kaf	l	ka
ل	lam	m	el
م	mim	n	em
ن	nun	w	en
و	wawu	h	w
هـ	ha'	ʻ	ha
ء	hamzah	Y	apostrof
ي	ya		Ye

II. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

III. *Tā' marbūṭah*

Semua *tā' marbūṭah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
علة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>

IV. Vokal Pendek dan Penerapannya

—	Fathah	ditulis	<i>A</i>
—	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
—	Dammah	ditulis	<i>u</i>

فعل	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
ذكر	Kasrah	ditulis	<i>zukira</i>
يذهب	Dammah	ditulis	<i>yazhabu</i>

V. Vokal Panjang

1. fathah + alif	ditulis	<i>A</i>
جاهلية	ditulis	<i>jahiliyyah</i>
2. fathah + ya' mati	ditulis	<i>a</i>
تنسى	ditulis	<i>tansa</i>

3. Kasrah + ya' mati	ditulis	<i>i</i>
كريم	ditulis	<i>karim</i>
4. Dammah + wawu mati	ditulis	<i>u</i>
فروض	ditulis	<i>furud</i>

VI. Vokal Rangkap

1. fathah + ya' mati	ditulis	<i>Ai</i>
بينكم	ditulis	<i>bainakum</i>
2. fathah + wawu mati	ditulis	<i>au</i>
قول	ditulis	<i>qaul</i>

VII. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VIII. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal "al"

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'an</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السَّمَاء	ditulis	<i>as-Sama'</i>
الشَّمْس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

IX. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذو الفروض	ditulis	<i>zawi al-furud</i>
أهل السنّة	ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrohim

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga tercurah kepada Nabi dan Rasul yang telah membimbing umatnya kearah kebenaran yang diridhoi oleh Allah SWT, dan keluarga serta para sahabat setia kepada beliau.

Alhamdulillah berkat hidayah dan pertolongan-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak)”. Skripsi ini belum tentu selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini, penyusun ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang ikut memberi andil dalam penyelesaian skripsi ini, diantaranya kepada:

1. Bapak Prof. Drs. KH Yudian Wahyudi Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
2. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
3. Bapak Dr. Ibnu Qizam, S.E., Akt., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
4. Bapak Joko Setyono, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
5. Bapak H. M. Yazid Afandi, S.Ag., M.Ag selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan dukungan serta motivasi dalam pembuatan skripsi ini
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
7. Seluruh pegawai Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

8. Untuk Pesantren Putri Al-Mawaddah dan khususnya angkatan 2013 Isyfaqiha Graduation, terimakasih banyak telah mengajarkan penulis arti persahabatan, keikhlasan, kemandirian, dan ilmu yang bermanfaat bagi kehidupan penulis.
9. Teman-teman Prodi Perbankan Syariah 2013 terkhusus kelas Perbankan Syariah B atas kerjasamanya.
10. Teman-temanku tercinta RUUS (Dwi, Afafah, Zuanita, Halhil, Muna, Indah, Dora) teman yang selalu memberi dukungan dan motivasi dari awal semester hingga semester akhir ini berakhir.
11. Agus Yuliyanto Prasetya, terimakasih karena selalu menemani, mendukung, dan memberikan semangat tiada hentinya.
12. Serta semua pihak yang telah membantu penulis dalam segala hal baik moril maupun materil yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Tak ada gading yang tak retak. Kritik dan saran selalu penulis harapkan untuk perbaikan berikutnya. Semoga Allah SWT membalas jasa mereka semua serta mencatat sebagai amalan kebaikan. Semoga karya ini dapat bermanfaat untuk penulis khususnya dan bagi orang lain pada umumnya, Aamiin.

Yogyakarta, 13 Juni 2017
Yang menyatakan,



Yessy Rossiana
NIM.13820051

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
ABSTRAK	xx
ABSTRACT	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	9
D. Sistematika Pembahasan	10
BAB II KERANGKA TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS..	12
A. Kerangka Teori	12
1. Asuransi Syariah	12
a. Pengertian Asuransi Syariah	12
b. Prinsip dasar Asuransi syariah	13
c. Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah	17
2. Minat	20
a. Pengertian Minat.....	20
b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat	21
3. Produk	23
4. Promosi	23
5. Harga	26
6. Lokasi	26
7. Religiusitas	27
B. Telaah Pustaka	28
C. Pengembangan Hipotesis	34
D. Kerangka Pemikiran	40
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Jenis Penelitian dan Sumber Data	41
B. Populasi dan Sampel	41
C. Variabel Penelitian	43
D. Teknik Pengumpulan Data	44
E. Instrumen Penelitian dan Skala Pengukuran	45

F. Metode Analisis Data	46
G. Pengujian Hipotesis	51
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	53
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian	53
1. Sejarah AJB Bumiputera	53
2. Visi dan Misi	55
3. Produk-Produk PT. AJS Bumiputera	56
4. Struktur Organisasi	58
B. Deskripsi Data	60
C. Karakteristik Responden	61
D. Analisis Statistik	67
1. Uji Kualitas Data	67
2. Uji Asumsi Klasik	69
3. Uji Hipotesis	75
E. Pembahasan	82
BAB V PENUTUP	92
A. Kesimpulan	92
B. Keterbatasan	94
C. Implikasi	94
D. Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	96



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar PT. AJS Bumiputera Konvensional dan Syariah di Kalimantan Barat	7
Tabel 2.1	Perbedaan Asuransi Syariah dan Konvensional.....	17
Tabel 2.2	Telaah Pustaka	31
Tabel 2.3	Kerangka Pemikiran	40
Tabel 3.1	Kriteria Jawaban	45
Tabel 3.2	Kisi-kisi Instrumen Penelitian	45
Tabel 4.1	Jenis Kelamin Nasabah PT. AJS Bumpitera	61
Tabel 4.2	Usia Nasabah PT. AJS Bumpitera	61
Tabel 4.3	Agama Nasabah PT. AJS Bumpitera	62
Tabel 4.4	Pendidikan Nasabah PT. AJS Bumpitera	63
Tabel 4.5	Profesi Nasabah PT. AJS Bumpitera	64
Tabel 4.6	Pendapatan Nasabah PT. AJS Bumpitera	64
Tabel 4.7	Produk Asuransi yang dimiliki Nasabah PT. AJS Bumpitera	65
Tabel 4.8	Lama Menjadi Nasabah PT. AJS Bumpitera	66
Tabel 4.9	Hasil Uji Validitas	67
Tabel 4.10	Hasil Uji Reliabilitas	68
Tabel 4.11	Hasil Uji Nilai Kolmogorv-Smirnov.....	71
Tabel 4.12	Hasil Uji Multikolinearitas	72
Tabel 4.13	Hasil Uji Heteroskedastisitas	73
Tabel 4.14	Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	76
Tabel 4.15	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²)	78
Tabel 4.16	Hasil Uji Simultan (F).....	79
Tabel 4.17	Hasil Uji Parsial (T)	80
Tabel 4.18	Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis	83

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Histogram Uji Normalitas Data	69
Gambar 4.2 Grafik Normal P-P Plot	70
Gambar 4.3 Grafik Scatterplot Uji Heteroskedastisitas	74



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Terjemahan Ayat Al – Qur’an	I
Lampiran 2	Kuesioner Penelitian.....	II
Lampiran 3	Data Responden	VII
Lampiran 4	Data Jawaban Responden	XIII
Lampiran 5	Hasil Uji Validitas	XVII
	Hasil Uji Reliabilitas	XVIII
Lampiran 6	Hasil Uji Asumsi Klasik	XIX
	Hasil Uji Normalitas	XIX
	Hasil Uji Multikolonieritas	XIX
	Hasil Uji Heteroskedastisitas	XX
Lampiran 7	Hasil Uji Regresi Linier Berganda	XXI
	Hasil Uji R Square (Koefisien Determinasi)	XXI
	Hasil Uji F	XXI
	Hasil Uji T	XXI
Lampiran 8	Dokumentasi Penelitian	XXII
Lampiran 9	Surat Izin Penelitian.....	XXIV
Lampiran 10	Surat Keterangan Penelitian	XXV
Lampiran 11	Curriculum Vitae (CV)	XXVI



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel produk, promosi, harga, lokasi, dan religiusitas terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak. Populasi penelitian ini adalah semua nasabah dari PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak sebanyak 2.394 Nasabah. Sampel penelitian ini berjumlah 96 orang. Instrumen pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan skala *Likert* yang masing-masing sudah diuji coba dan telah memenuhi syarat validitas dan reliabilitas. Pengujian hipotesis menggunakan regresi linier berganda dengan alat bantuan SPSS versi 21.

Dari hasil analisis regresi linier berganda, menunjukkan bahwa variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak dengan taraf signifikan ($<0,05$) dan berpengaruh sebesar 0,017. Promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak dengan taraf signifikan ($>0,05$) dan nilai signifikannya sebesar 0,469. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak dengan taraf signifikan ($<0,05$) dan berpengaruh sebesar 0,041. Lokasi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak dengan taraf signifikan ($>0,05$) dan nilai signifikannya sebesar 0,363. Religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak dengan taraf signifikan ($<0,05$) dan berpengaruh sebesar 0,012.

Kata Kunci : Minat, Produk, Promosi, Harga, Lokasi dan Religiusitas.

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of product variables, promotion, price, location, and religiosity to the interests of customers in sharia insurance in PT. AJS Bumiputera branch of Pontianak. The population of this study are all customers of PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera of Pontianak branch is 2,394 customers. The sample of this study amounted to 96 people. The instrument of data collection using questionnaires with Likert scale which each have been tested and have fulfilled the validity and reliability requirement. Hypothesis testing using multiple linear regression with SPSS version 21 aid tool.

From the results of multiple linear regression analysis, showed that product variables have a positive and significant impact on customer interest in sharia insurance in PT. AJS Bumiputera branch of Pontianak with significant level ($<0,05$) and influential equal to 0,017. Promotion does not affect the interest of customers in sharia insurance in PT. AJS Bumiputera branch of Pontianak with significant level ($>0,05$) and significant value equal to 0,469. Price has a positive and significant impact on customer interest in sharia insurance in PT. AJS Bumiputera branch of Pontianak with a significant level ($<0,05$) and an effect of 0.041. Location does not affect the interest of customers in sharia insurance in PT. AJS Bumiputera branch of Pontianak with significant level ($>0,05$) and significant value equal to 0,363. Religiosity has a positive and significant impact on the interest of customers in sharia insurance in PT. AJS Bumiputera branch of Pontianak with significant level ($<0,05$) and influential equal to 0,012.

Keywords: Interest, Product, Promotion, Price, Location and Religiosity.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia semakin hari tidak akan pernah luput dari ancaman dan juga risiko yang berbahaya. Ancaman dan risiko tersebut bisa dipicu dari kelemahan diri sendiri, kesalahan-kesalahan yang diperbuat, dan ketidaktahuannya terhadap masalah yang akan dihadapi. Manusia di setiap waktunya akan dihadapkan dengan berbagai macam risiko kecelakaan baik darat, laut, dan juga udara. Baik itu kecelakaan ditempat kerja, kebakaran, perampokan, sakit, hingga yang berujung pada kematian. Belum lagi ditambah dengan ancaman mental seperti kegelisahan mental, perilaku buruk orang-orang yang berinteraksi dengan kita, ancaman intervensi ilegal pemerintah dalam urusan pekerjaan, ancaman globalisasi ekonomi, ancaman berbagai perubahan mendadak pada perundang-undangan, dan lain sebagainya (Syahatah, 2006: 1).

Untuk mengurangi risiko-risiko yang tidak kita inginkan di masa yang akan datang, seseorang membutuhkan suatu pegangan untuk dapat menanggung berbagai kerugian yang akan dibebankan. Sehubungan dengan hal ini, perusahaan yang sanggup menanggung setiap risiko yang akan dihadapi oleh nasabahnya adalah perusahaan asuransi (Rahman, 2014: 120).

Perusahaan asuransi di Indonesia sendiri, terbagi menjadi 2 yaitu perusahaan asuransi syariah dan perusahaan asuransi konvensional yang memang sudah ada sejak lama. Sebelum terwujudnya perusahaan asuransi syariah, sudah terdapat berbagai macam perusahaan asuransi konvensional yang telah lama berkembang. Atas dasar keyakinan umat Islam dunia dan manfaat yang diperoleh melalui konsep asuransi syariah, maka lahirlah berbagai perusahaan asuransi yang menjalankan usaha perasuransian berlandaskan prinsip syariah. Perusahaan ini bukan saja dimiliki orang Islam, namun juga berbagai perusahaan milik non muslim. Selain itu juga, terdapat perusahaan induk dengan konsep konvensional ikut memberikan layanan asuransi syariah dengan membuka kantor cabang atau Unit Usaha Syariah (Puspitasari, 2011: 38).

Jika dilihat dalam perkembangan baik asuransi syariah dan konvensional, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa pertumbuhan aset asuransi syariah sudah mencapai 30% setiap tahunnya dan selalu lebih besar dibandingkan dengan asuransi konvensional. Dapat dilihat dari data berikut, menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) syariah memiliki nilai aset sebesar Rp 62,51 triliun pada November 2015 atau tumbuh 7,1 persen dari Rp 58,37 triliun. Sementara, aset IKNB konvensional hanya tumbuh 5,1 persen. Dari data di atas, aset asuransi dan reasuransi syariah tumbuh 13,58 persen menjadi Rp 25,4 triliun pada November 2015. Namun untuk porsi pangsa pasar asuransi syariah masih terbilang kecil jika dibandingkan dengan konvensional, maka

dari itu masih sulit untuk asuransi syariah mengejar ketertinggalan dari konvensional.¹

Karena masih rendahnya terobosan industri asuransi, tampaknya menjadi celah yang akan dibidik oleh bank-bank di Tanah Air untuk mengembangkan bisnisnya. Sekarang, mulai muncul bank-bank yang membidik potensi untuk penambahan pundi-pundi dari pendapatan berbasis komisi (*fee based income*) dengan mendirikan perusahaan asuransi jiwa. Pendirian anak usaha ini dilakukan baik dengan mengakuisisi perusahaan asuransi jiwa yang telah ada ataupun mendirikan perusahaan baru. Apapun tujuannya, dengan mulai ramainya bank yang berusaha mendirikan anak usaha di bidang asuransi ini diharapkan dapat mendukung target yang ditetapkan oleh OJK, yakni penetrasi industri asuransi bisa mencapai angka 20% dalam 2 tahun hingga 3 tahun ke depan.²

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak merupakan lembaga keuangan syariah didirikan di awal tahun 2005 yang bergerak di bidang pertanggungan dan merupakan sebuah instansi dengan jasa asuransi modern. Sebagai salah satu perusahaan asuransi di Indonesia yang telah dipercaya oleh masyarakat dan merupakan asuransi tertua di Pontianak, PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak ini tidak lepas dari persaingan yang ada. Walaupun masih mendapatkan banyak persaingan dari perusahaan asuransi lain yang tergolong baru, PT. AJS Bumiputera cabang

¹<http://www.republika.co.id/berita/koran/syariah-koran/16/02/03/o1ym4s3-asuransi-syariah-tumbuh-di-atas-konvensional>, diakses tanggal 27 November 2016 pukul 12.16 WIB.

²<http://finansial.bisnis.com/read/20151016/215/482804/anak-usaha-bank-ramai-ramai-bikin-perusahaan-asuransi>, diakses tanggal 1 Maret 2017 pukul 13.11 WIB.

Pontianak tidak sedikitpun menyerah degan para pesaingnya. Untuk itu PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak harus terus meningkatkan pelayanan dan kualitasnya agar para nasabah dan para calon nasabah memutuskan untuk terus bertahan di asuransi tersebut ataupun baru akan memutuskan memakai jasa asuransi PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak.

Menurut Rahmawati (2015: 4) untuk menarik minat calon nasabah, perusahaan asuransi syariah harus lebih cerdas dalam merancang startegi pasar. Hal ini dapat dilihat berdasarkan fenomena berbagai respon perilaku nasabah asuransi syariah dalam hal penentuan asuransi pilihannya memang sangat sulit untuk dipastikan. Untuk itu diperlukan segmentasi yang lebih tajam dengan mempelajari karakteristik nasabah masing-masing segmen pasar untuk dapat memuaskan segmen mana yang akan dijadikan target pasar.

Berdasarkan pemaparan Ibu Sabaryati selaku KUAK (Kepala Unit ADM dan keuangan) PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak, sebagian besar alasan nasabah dalam memutuskan untuk menjadi nasabah asuransi syariah khususnya pada nasabah PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak ini adalah ketertarikan dengan investasi yang ada dalam PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak. Contoh pada nasabah yang memilih produk asuransi Mitra Iqra' Plus dan Mitra Maburur Plus, pada produk ini banyak nasabah yang menjadi nasabah tetap pada produk tetap tersebut. Alasan nasabah memilih investasi produk Mitra Iqra Plus pada asuransi jiwa syariah Bumiputera ini karena produk ini merupakan produk investasi untuk

pendidikan anak dan apabila semakin lama penanggung berkontribusi dana di Bumiputera, maka semakin banyak manfaat atau kontribusi yang diterima. Serta alasan nasabah dalam memilih investasi produk Mitra Mabru Plus pada asuransi jiwa syariah Bumiputera ini karena produk ini merupakan produk investasi untuk haji dan juga umroh dan apabila nasabah sedang melaksanakan ibadah haji ataupun umroh, maka nasabah akan mendapatkan perlindungan, namun apabila nasabah meninggal dunia sebelum atau sesudah melaksanakan ibadah haji ataupun umroh, maka keluarga yang ditinggalkan akan mendapatkan kontribusi dana.³

Dalam proses pengambilan keputusan untuk menggunakan produk berupa barang atau jasa, nasabah akan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor tersebut umumnya meliputi produk, promosi, harga, lokasi, dan religiusitas.

Menurut Kotler dalam (Nursalim, 2014) produk memiliki pengertian yang luas yaitu segala sesuatu yang ditawarkan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Karena dengan adanya produk yang ditawarkan oleh perusahaan dengan kualitas yang baik tentunya akan menarik minat nasabah maupun calon nasabah untuk membeli produk tersebut maupun untuk menjadi nasabah tetap dalam produk tersebut. Karena, semakin baik kualitas produk yang ditawarkan

³ Wawancara dengan Ibu Sabaryati, Kepala Unit ADM dan keuangan, 14 Maret 2017 di Kantor AJS Bumiputera cabang Pontianak.

suatu perusahaan, tentu akan mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah.

Menurut Swastha dan Irawan dalam (Nursalim, 2014) promosi adalah arus informasi atau persuasi suatu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan untuk menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Dapat disimpulkan, promosi merupakan alat yang digunakan perusahaan untuk menunjang kinerja perusahaan dalam pemberian informasi kepada konsumen. Karena dengan adanya promosi ini, tentu menjadi sumber informasi yang dapat membantu nasabah untuk mengetahui lebih dalam mengenai apa saja yang ditawarkan perusahaan kepada nasabah. Tentunya dengan adanya promosi ini, dapat menarik minat nasabah dalam berasuransi syariah.

Menurut Kotler (1999:41), harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen sasaran. Harga dalam sebuah produk atau jasa merupakan faktor penentu utama permintaan pasar. Dengan adanya harga pula, dapat mempengaruhi posisi persaingan dan bagian dari saham pasar perusahaan. Karena, semakin terjangkau harga/ tarif premi yang ditawarkan perusahaan, tentu akan mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah.

Menurut Hurriati dalam Nursalim (2014), tempat atau lokasi diartikan sebagai saluran distribusi (*zero channe, two channel, dan multilevel channels*), sedangkan untuk industri jasa, lokasi diartikan sebagai tempat pelayanan jasa. Jadi, lokasi dapat diartikan sebagai sarana yang

menunjang perusahaan untuk dapat berinteraksi dengan konsumen yang bersangkutan. Karena semakin strategis lokasi yang diberikan, tentu akan meningkatkan minat nasabah dalam berasuransi syariah.

Religiusitas dalam kutipan (Nuha, 2016: 44) selalu di identikkan dengan keberagaman. Religiusitas juga dapat diartikan sebagai seberapa jauh pengetahuan agama, seberapa kokoh keyakinan, seberapa tekun melaksanakan ibadah dan seberapa dalam penghayatan agama yang dianut. Karena semakin kokoh agama seseorang, maka semakin berminat ia melakukan transaksi yang berkaitan dengan keyakinannya.

Menurut data dari PT. Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera, daftar Perusahaan Asuransi Jiwa Bumiputera Konvensional dan Syariah di wilayah Kalimantan Barat yang terdaftar adalah sebagai berikut: ⁴

Asuransi Konvensional		Asuransi Syariah
Pontianak		
1.	Kantor Operasional Kota Baru Jl. ST. Abdurrahman No. 144 lantai 1, Pontianak, Kalimantan Barat.	Kantor Operasional Kota Baru Jl. ST. Abdurrahman No. 144 belakang gedung utama, Pontianak, Kalimantan Barat.
2.	Kantor Operasional Siantan Jl. ST. Abdurrahman No. 144 lantai 2, Pontianak, Kalimantan Barat .	
3.	Kantor Operasional Sungai Raya Jl. Arteri Supadio No. 168, Sungai Raya, Kabupaten Kubu Raya, Kalimantan Barat.	
4.	Kantor Operasional Nusa Indah Jl. Nusa Indah Baru Blok G No. 1,2 Pontianak.	
5.	Kantor Cabang Pontianak	

⁴ http://www.bumiputera.com/listlocation/location/contact_us/our_locations/0, diakses tanggal 17 Februari 2017 pukul 12.34 WIB.

	Jl. Sisingamangaraja No. 167, Pontianak.	
Ketapang		
6.	Kantor Operasional Ketapang Jl. Suprpto No. 161, Ketapang, Kalimantan Barat.	
Singkawang		
7.	Kantor Operasional Singkawang Jl. P. Diponegoro No. 12 B, Singkawang, Kalimantan Barat.	
Sintang		
8.	Kantor Operasional Sintang Jl. Sugiyono, Sintang, Kalimantan Barat.	
Sanggau		
9.	Kantor Operasional Sanggau Jl. A. Yani No. 38, Sanggau, Kalimantan Barat.	

Tabel 1.1 Daftar PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Konvensional dan Syariah di Kalimantan Barat

Dapat dilihat dari data diatas menunjukkan bahwa, PT. AJS Bumiputera Syariah hanya baru terdapat satu kantor cabang yaitu di Pontianak. Dalam penelitian ini, penulis hendak mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah, karena setiap nasabah memiliki kesimpulan tersendiri dalam memilih asuransi. Berdasarkan latar belakang permasalahan yang diuraikan diatas penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pontianak)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah:

1. Apakah faktor produk berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah?
2. Apakah faktor promosi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah?
3. Apakah faktor harga berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah?
4. Apakah faktor lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah?
5. Apakah faktor religiusitas berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh produk terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah.
4. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah.
5. Untuk mengetahui pengaruh religiusitas terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut berikut:

1. Bagi peneliti, diharapkan dapat menambah wawasan peneliti dalam menganalisis minat nasabah dalam berasuransi syariah dan juga untuk menambah ilmu pengetahuan peneliti dalam industri asuransi syariah.
2. Bagi akademisi, diharapkan dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya serta untuk dapat menjadi bahan informasi dan pengetahuan dalam kajian pembelajaran yang berkenaan dengan minat nasabah dalam berasuransi syariah.
3. Bagi perusahaan, diharapkan dapat dijadikan bahan masukan agar dapat meningkatkan kinerja serta kegiatan yang dilakukan.

D. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika penulisan skripsi ini, secara menyeluruh terdiri dari 5 (lima) bab dengan beberapa sub bab, masing-masing uraian sub bab dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bab pertama berisi tentang pendahuluan yang menguraikan argumentasi terhadap pentingnya penelitian ini dan juga mencakup latar belakang masalah sebagai landasan pembahasan lebih lanjut, rumusan masalah yang berguna untuk memfokuskan pembahasan, tujuan, serta manfaat penelitian yang mengarahkan ke alasan pentingnya penelitian ini untuk dilakukan, dan juga sistematika pembahasan untuk pengecekan bagian-bagian dari penelitian.

Bab kedua berisi tentang kerangka teori yang berisi tentang teori-teori yang relevan untuk menjelaskan variabel yang akan diteliti oleh

peneliti, telaah pustaka yang berisi penelitian-penelitian terdahulu yang dijadikan acuan penulis dalam penulisan penelitian serta untuk memperkuat penelitian ini, kerangka pemikiran yang berisi kesimpulan dari telaah literatur yang digunakan untuk menyusun asumsi atau hipotesis, dan selanjutnya disambung hipotesis sebagai dugaan sementara terhadap rumusan masalah penelitian, informasi mengenai variabel-variabel penelitian dan kerangka berfikir.

Bab ketiga berisi tentang penjelasan mengenai jenis penelitian dan sumber data, populasi dan sampel, variabel penelitian, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian dan skala pengukuran yang digunakan, pengujian instrumen penelitian, serta teknik analisis data yang digunakan untuk melakukan penelitian.

Bab keempat berisi tentang gambaran umum PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak yang dilanjutkan dengan pembahasan yang berisi tentang hasil analisis dari pengolahan data, baik analisis secara deskriptif maupun analisis hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan. Selanjutnya, pembahasan mengenai pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang diteliti selama periode penelitian.

Bab kelima berisi tentang bagian akhir yang memuat kesimpulan, sekaligus jawaban dan pokok masalah yang diangkat dalam penelitian dan ditutup dengan saran-saran dari hasil analisis data yang berkaitan dengan penelitian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera. Hal ini ditunjukkan dengan Thitung sebesar (2,422) yang mana lebih besar dari Ttabel (1,661) dan nilai sig ($0,017 \leq 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa produk yang memiliki kualitas yang tinggi dan juga unggul tentu akan mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah, sebaliknya jika kualitas produk yang diberikan menurun maka minat nasabah dalam berasuransi syariah juga akan menurun.
2. Variabel promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera. Hal ini ditunjukkan dengan Thitung sebesar (0,728) yang mana lebih kecil dari Ttabel (1,661) dan nilai sig ($0,469 \geq 0,05$). Hal ini menunjukkan jika promosi yang dilakukan masih terbilang sempit maka minat nasabah dalam berasuransi syariah akan sedikit, sebaliknya apabila promosi yang dilakukan meningkat dan dengan berbagai alternatif media, tentu dapat mempengaruhi minat nasabah semakin besar dalam berasuransi syariah.

3. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera. Hal ini ditunjukkan dengan Thitung sebesar (2,072) yang mana lebih besar dari Ttabel (1,661) dan nilai sig ($0,041 \leq 0,05$). Hal ini menunjukkan jika harga/ tarif premi yang ditawarkan semakin terjangkau maka minat nasabah dalam berasuransi syariah akan meningkat, sebaliknya apabila harga/ tarif premi yang ditawarkan semakin tinggi maka minat nasabah dalam berasuransi syariah akan menurun.
4. Variabel lokasi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera. Hal ini ditunjukkan dengan Thitung sebesar (-0,914) yang mana lebih kecil dari Ttabel (1,661) dan nilai sig ($0,363 \geq 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa lokasi yang tidak strategis tentu dapat menurunkan minat nasabah dalam berasuransi syariah, sebaliknya apabila lokasi yang diberikan strategis maka minat nasabah dalam berasuransi syariah akan meningkat.
5. Variabel religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera. Hal ini ditunjukkan dengan Thitung sebesar (2,550) yang mana lebih besar dari Ttabel (1,661) dan nilai sig ($0,012 \leq 0,05$). Hal ini menunjukkan jika tingkat religiusitas nasabah meningkat maka minat nasabah dalam berasuransi syariah akan meningkat, namun apabila tingkat religiusitas nasabah menurun, maka minat nasabah dalam berasuransi syariah akan menurun.

B. Keterbatasan

1. Dalam penelitian ini peneliti hanya meneliti minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak.
2. Periode waktu penelitian yang masih terbatas, yaitu dari 27 Februari 2017 - 24 Maret 2017, terkait faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak.
3. Variabel independen yang digunakan peneliti hanya variabel *Marketing Mix* (produk, promosi, harga dan lokasi) serta religiusitas. Masih banyak variabel lain yang bisa mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah.

C. Implikasi

Pada penelitian ini terdapat implikasi secara teoritis yang ditemukan, bahwa variabel produk, harga dan religiusitas secara parsial atau individual berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah. Adapun variabel promosi, harga dan lokasi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah. Penelitian ini cukup berbeda dengan hipotesis yang telah dirumuskan.

Implikasi kebijakan dalam penelitian ini adalah PT. AJS Bumiputera harus terus memperbaiki kualitas perusahaan dengan baik sesuai dengan ketentuan dan khususnya pada dimensi *Marketing Mix*, dimana dalam *Marketing Mix* ini PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak harus mampu menjalankan kegiatan usahanya dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan induk. Calon nasabah ataupun nasabah akan merasa puas

dan nyaman, ketika kualitas yang diberikan baik, sehingga adanya rasa kepercayaan dari nasabah terhadap PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak.

D. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan masyarakat terhadap PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Pontianak sekiranya perlu dipertahankan supaya masyarakat tetap berkomitmen menjadi nasabah di PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak.
2. Untuk memperoleh hasil studi yang lebih baik, maka perlu dilakukan uji lagi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam berasuransi syariah di PT. AJS Bumiputera dengan menambahkan variabel bebas yang lebih banyak.
3. Untuk akademik, penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti selanjutnya dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya *Special for Women*. (2007). Bandung: Sygma.
- AJB Bumiputera 1912. (2017). "Website Bumiputera: Lokasi". http://www.bumiputera.com/listlocation/location/contact_us/our_locations/0 diakses tanggal 17 Februari 2017 pukul 12.34 WIB.
- Ali, AM. Hasan. (2005). *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*. Jakarta: Prenada Media.
- Amir, M. Taufiq. (2005). *Dinamika Pemasaran: Jelajahi dan Rasakan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ancok, Jamaludin dan Fuat Nashori Suroso. (1994). *Psikologi Islami: Solusi Islam atas Problem-Problem Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Anwar, Khoiril. (2007). *Asuransi Syariah, Halal dan Maslahat*. Solo: Tiga Serangkai.
- Astogini, Dwiwiyati, dkk. (2011). Aspek Religiusitas dalam Keputusan Pembelian Produk Halal. *JEBA Vol 13 No 1*.
- Asri, Marwan. (1991). *Marketing*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Bajammal, Naimah Helmi. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Asuransi AIA Financial Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen Vol 5 No 3*.
- DEPDIKBUD. (2005). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Gulo, W. (2000). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Grasindo.
- Hakim, Atang Abdul dan Jaih Mubarak. (2006). *Metodologi Studi Islam*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Hermawan, Asep. (2005). *Penelitian Bisnis: Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: Grasindo.
- Ismanto, Kuat. (2009). *Asuransi Syari'ah: Tinjauan Asas-asas Hukum Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Istiqomah, Yusuffia Nur Azizah. (2016). *Pengaruh Marketing Mix (Produk, Harga, Tempat, Promosi) dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan BSM (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang)*. Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Kotler, Philip. (1999). *Marketing*. Jakarta: Erlangga.

- Laksana, Fajar. (2008). *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Lupiyoadi, Rambat. (2014). *Pemasaran Jasa*. Banten: Universitas Terbuka.
- Nuha, Agus Nelin. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Muzakki dalam Membayar Zakat (Studi Kasus di Badan Amil Zakat Kota Yogyakarta)*. Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Nursalim, Rochmat. (2014). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pemakaian Jasa Asuransi AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Purworejo. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol 10 No 1.a*.
- Purwadarminta, W.J.S. (1976). *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Puspitasari, Novi. (2011). Sejarah dan Perkembangan Asuransi Islam serta Perbedaannya dengan Asuransi Konvensional. *JEAM Vol X No. 1*.
- Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali.
- Rahman, Muh. Fudhail. (2014). Islam Memandang Asuransi. *Jurnal Human Falah Volume 1 Nomor 2*.
- Rahmawati, Winny. (2015). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non-Muslim dalam Membeli Produk Asuransi Jiwa Syariah (Studi Pada AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah, Cabang Margonda)*. Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Republika. (2015). “Asuransi Syariah Tumbuh di Atas Konvensional”. <http://www.republika.co.id/berita/koran/syariah-koran/16/02/03/o1ym4s3-asuransi-syariah-tumbuh-di-atas-konvensional> diakses tanggal 27 November 2016 pukul 12.16 WIB.
- Rini, Annisa Sulisty. (2015). “Anak Usaha Bank: Ramai-ramai Bikin Perusahaan Asuransi”. <http://finansial.bisnis.com/read/20151016/215/482804/anak-usaha-bank-ramai-ramai-bikin-perusahaan-asuransi> diakses tanggal 1 Maret 2017 pukul 13.11 WIB.
- Santoso, Muhammad Heri. (2016). *Pengaruh Promosi, Premi, Pendapatan Nasabah, dan Tingkat Pendidikan Nasabah Pada PT. Takaful cabang Gedong Kuning*. Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Sekaran, Uma. (2006). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2013). *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.

- Suharso, Puguh. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Bisnis: Pendekatan Filosofi dan Praktis*. Jakarta: Indeks.
- Sujarweni, V. Wiratna dan Poly Endrayanto. (2012). *Statistika untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sula, Muhammad Syakir. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani.
- Sunyoto, Danang. (2013). *Teori, Kuesioner dan Analisis Data: Untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- _____. (2014). *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran: Konsep, Strategi dan Kasus*. Yogyakarta: CAPS.
- Suryandari, Weni. (2014). "Religiusitas dalam Puisi". http://www.kompasiana.com/wenisuryandari/religiusitas-dalam-puisi_54f82674a3331163648b4a4c diakses tanggal 2 Februari 2017 pukul 12.31 WIB.
- Suwarno, Henky Lisan. (2006). Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi yang Efektif. *Jurnal Manajemen Volume 6 Nomor 1*.
- Stanton, William J dan Y. Lamarto. (1984). *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Syahatah, Husain Husain. (2006). *Asuransi dalam Perspektif Syariah*. Jakarta: Amzah.
- Wawancara dengan Ibu Sabaryati (Kepala Unit ADM dan keuangan). Dikantor AJS Bumiputera. 14 Maret 2017.
- Wibowo, Agung Edy. (2012). *Aplikasi Praktis SPSS dalam Penelitian*. Yogyakarta: Gava Media.
- Wirda, Amelia. (2013). Analisis Minat Masyarakat terhadap Produk Asuransi Kebakaran pada PT. Jasindo Takaful cabang Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi Islam Vol 2 No 1*.
- Wulandari, Septin Nur. (2013). *Pengaruh Besaran Premi, Resiko, Klaim dan Akad Pada Asuransi terhadap Minat Calon Nasabah Asuransi Syariah*. Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Yazid. (2008). *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi*. Yogyakarta: Ekonisia.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

No.	Halaman	Surah dan Ayat	Terjemahan
1.	14	Al-Hadid ayat 4	<i>"... dan Dia selalu bersamamu di mana pun kamu berada".</i>
2.	15	Al-Maidah ayat 2	<i>"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu pada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya".</i>
3.	16	An-Nisa' ayat 29	<i>"... kerelaan di antara kamu sekalian..."</i>
4.	16	An-Nisa' ayat 29	<i>"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu".</i>

LAMPIRAN 2

KUESIONER PENELITIAN
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA 2017

Assalamu'alaikumWr. Wb

Responden yang terhormat, saya Yessy Rossiana, Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, mengadakan penelitian yang berjudul “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pontianak)**”.

Untuk tujuan tersebut, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini dengan benar. Semua informasi dan identitas Bapak/Ibu/Sandara/i dalam kuesioner ini bersifat rahasia, dan hanya dipergunakan untuk kepentingan akademis. Saya mengucapkan terimakasih banyak kepada Bapak/Ibu/Saudara/i atas kerjasamanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Peneliti,

Yessy Rossiana

PETUNJUK PENGISIAN

Isilah titik-titik dibawah ini dan berilah tanda (X) pada alternatif jawaban yang menurut Bapak/Ibu/Saudara/i paling sesuai.

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Alamat :
3. Jenis Kelamin : (a) Pria (b) Wanita
4. Usia : (a) <20 Tahun (d) 41-50 Tahun
(b) 21-30 Tahun (e) >51 Tahun

- (c) 31-40 Tahun
5. Agama : (a) Islam (d) Hindu
(b) KristenProtestan (e) Budha
(c) Katolik (f) Khong Hu Cu
6. Pendidikan : (a) SD/MI (d) Sarjana S1
(b) SMP/ MTS (e) Lain-lain (sebutkan):
(c) SMA/ MA
7. Profesi : (a) TNI/ POLRI (d)Wiraswasta/Pengusaha
(b) PNS (e) Lain-lain (sebutkan):
(c) Pegawai Swasta
8. Pendapatan perbulan : (a) < Rp 1.000.000,-
(b) Rp 1.000.000,- s/d Rp. 2.500.000,-
(c) Rp 2.600.000,- s/d Rp. 5.000.000,-
(d) Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-
(e) Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-
(f) >Rp 10.000.000,-
9. Lama menjadi Nasabah : (a) <1 Tahun (d) 11-15 Tahun
(b) 1-5 Tahun (e) >16 Tahun
(c) 6-10 Tahun
10. Produk Asuransi Syariah yang dimiliki :
- (a) Mitra Iqra' Plus (d) Mitra BP-Link Syariah
(b) Mitra Mabrur Plus (e) Assalam
(c) Mitra Amanah (f) Assalam Family

PETUNJUK PENGISISAN**B. Pertanyaan**

Jawablah pertanyaan berikut ini dengan mengisi satu pilihan di dalam kolom yang paling sesuai dengan pilihan anda dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia dengan keterangan sebagai berikut:

1. **STS** : **Sangat Tidak Setuju**
2. **TS** : **Tidak Setuju**
3. **N** : **Netral**
4. **S** : **Setuju**
5. **SS** : **Sangat Setuju**

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
	Produk					
1.	Produk yang ditawarkan AJS Bumiputera sangat bermanfaat untuk orang banyak.					
2.	Tingkat keunggulan produk AJS Bumiputera sangat memuaskan.					
3.	Produk yang ditawarkan mampu bersaing dengan produk Asuransi Syariah lain.					

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
	Promosi					
1.	Saya mengenal AJS Bumiputera melalui promosi yang dilakukan.					
2.	Pentingnya pemasangan spanduk dan alat promosi lain di tempat strategis dan sekitar kantor.					
3.	Informasi yang diberikan AJS Bumiputera saat melakukan promosi sangat transparan					

	dan komprehensif.					
--	-------------------	--	--	--	--	--

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
	Harga					
1.	Harga premi sesuai dengan daya beli masyarakat.					
2.	Pembayaran premi dilakukan cukup mudah melalui perantara: ATM, bank, internet banking dll.					
3.	Tidak ada tambahan administrasi yang membebani.					

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
	Lokasi					
1.	Lokasi AJS Bumiputera sangat strategis.					
2.	Lokasi AJS Bumiputera aman.					
3.	Lokasi yang bersih dan nyaman.					

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
	Religiusitas					
1.	Dalam memilih asuransi, saya mempertimbangkan prinsip syariah.					
2.	Saya merasa tenang dengan akad yang digunakan dalam AJS Bumiputera.					
3.	Produk AJS Bumiputera terhindar dari larangan riba.					

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		STS	TS	N	S	SS
	Minat					
1.	Pentingnya memiliki asuransi.					
2.	Saya merasa puas menjadi nasabah AJS Bumiputera.					
3.	Menurut saya produk AJS Bumiputera menjamin proteksi dimasa yang akan datang.					

TERIMA KASIH

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

LAMPIRAN 3

DATA RESPONDEN

No.	Jenis Kelamin	Usia	Agama	Pendidikan	Profesi	Pendapatan Perbulan	Produk Asuransi	Lama menjadi nasabah
1	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Mabrus Plus	< 1 Tahun
2	Wanita	>51 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	> Rp 10.000.000,-	Mitra Mabrus Plus	< 1 Tahun
3	Pria	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
4	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
5	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswata/ Pengusaha	> Rp 10.000.000,-	Mitra Mabrus Plus	6-10 Tahun
6	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswata/ Pengusaha	Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
7	Wanita	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Assalam Family	6-10 Tahun
8	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswata/ Pengusaha	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Assalam Family	<1 Tahun
9	Wanita	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
10	Pria	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Mabrus Plus	1-5 Tahun
11	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
12	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswata/ Pengusaha	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
13	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Mabrus Plus	1-5 Tahun
14	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
15	Wanita	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun

16	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
17	Pria	21-30 Tahun	Islam	D3	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
18	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
19	Pria	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Maburr Plus	11-15 Tahun
20	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
21	Pria	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
22	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
23	Pria	31-40 Tahun	Kristen Protestan	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
24	Wanita	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	PNS	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
25	Pria	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
26	Pria	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
27	Wanita	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
28	Pria	31-40 Tahun	Islam	D3	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
29	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
30	Pria	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
31	Wanita	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
32	Wanita	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
33	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
34	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun

35	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
36	Wanita	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
37	Pria	>51 Tahun	Islam	S2	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
38	Pria	31-40 Tahun	Islam	D3	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
39	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
40	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
41	Wanita	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
42	Wanita	>51 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
43	Pria	>51 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
44	Pria	41-50 Tahun	Khong Hu Cu	Sarjana S1	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
45	Pria	>51 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Mabrur Plus	11-15 Tahun
46	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
47	Pria	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
48	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Mabrur Plus	1-5 Tahun
49	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
50	Pria	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
51	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
52	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Mabrur Plus	6-10 Tahun
53	Pria	41-50 Tahun	Islam	S2	Pegawai Swasta	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Mabrur Plus	6-10 Tahun

54	Wanita	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Maburr Plus	6-10 Tahun
55	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
56	Wanita	31-40 Tahun	Katolik	SMA/ MA	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
57	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
58	Pria	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
59	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
60	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-	Mitra Maburr Plus	1-5 Tahun
61	Pria	>51 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	> Rp 10.000.000,-	Mitra Maburr Plus	1-5 Tahun
62	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Maburr Plus	1-5 Tahun
63	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
64	Pria	>51 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
65	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
66	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
67	Pria	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
68	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
69	Pria	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
70	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
71	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Maburr Plus	6-10 Tahun
72	Wanita	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun

73	Wanita	31-40 Tahun	Islam	D3	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
74	Pria	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
75	Wanita	41-50 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Maburr Plus	1-5 Tahun
76	Pria	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
77	Pria	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 7.600.000,- s/d Rp 10.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
78	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Maburr Plus	1-5 Tahun
79	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
80	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
81	Pria	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
82	Wanita	>51 Tahun	Islam	Sarjana S1	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Maburr Plus	6-10 Tahun
83	Wanita	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Wiraswasta/ Pengusaha	> Rp 10.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
84	Pria	31-40 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
85	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Maburr Plus	1-5 Tahun
86	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
87	Pria	>51 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
88	Wanita	41-50 Tahun	Islam	S2	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
89	Wanita	21-30 Tahun	Islam	Sarjana S1	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
90	Pria	31-40 Tahun	Islam	D3	PNS	Rp 5.100.000,- s/d Rp 7.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
91	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun

92	Pria	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
93	Wanita	31-40 Tahun	Islam	SMA/ MA	IRT	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	6-10 Tahun
94	Pria	41-50 Tahun	Islam	SMA/ MA	TNI/ POLRI	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra' Plus	11-15 Tahun
95	Wanita	21-30 Tahun	Islam	SMA/ MA	Pegawai Swasta	Rp 1.000.000,- s/d Rp 2.500.000,-	Mitra Iqra' Plus	1-5 Tahun
96	Wanita	31-40 Tahun	Islam	D3	PNS	Rp 2.600.000,- s/d Rp 5.000.000,-	Mitra Iqra plus	6-10 Tahun

LAMPIRAN 4

Data Jawaban Responden

No.	Produk (X1)			Promosi (X2)			Harga (X3)			Lokasi (X4)			Religiusitas (X5)			Minat (Y)		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5
4	5	5	5	4	4	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4
5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
6	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4
10	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4
11	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4
12	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4
13	4	4	3	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5
14	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5
15	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5
16	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4
17	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	5	3	4
18	5	4	4	4	4	3	3	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5
19	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	3	4
20	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4
21	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5
22	4	3	3	4	4	3	3	4	4	5	5	3	5	5	5	5	3	4
23	4	3	3	5	4	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	5	5
24	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	5	4	4	3
25	4	4	3	4	3	3	4	3	4	5	3	3	3	4	3	5	3	4
26	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4
27	4	3	4	4	3	4	4	3	4	5	3	5	3	4	4	4	4	4
28	4	4	3	4	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	4	4	5	4
29	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5
30	4	3	4	4	5	4	4	5	4	5	3	4	3	4	4	4	5	4
31	3	2	3	4	3	4	3	3	4	4	5	3	3	4	3	3	4	3
32	4	3	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	5	4	4
33	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4

34	4	3	3	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4
35	4	3	3	5	4	4	4	4	3	5	3	3	3	3	3	5	4	4
36	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
37	4	4	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
38	5	3	3	4	3	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4
39	5	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5
40	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
41	3	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4
42	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5
43	5	4	3	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	3	3	5	4	4
44	4	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	4	4	4
45	5	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4
46	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	3	4	4	4
47	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4
48	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4
49	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
50	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
51	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	3	4	3	4	4	4
52	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
53	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
54	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	5	5	4	5	5	4
55	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4
56	4	4	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4
57	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5
58	5	4	5	3	4	3	5	4	3	4	4	4	3	4	4	5	5	5
59	3	3	3	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	4	3	4	4	4
60	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4
61	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5
62	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
63	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	3	5	4	4
64	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4
65	4	4	4	4	3	4	5	5	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4
66	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4
67	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
68	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
69	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	5	4	4
70	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
71	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4

72	4	3	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	3	4	3	4	4	4
73	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5
74	4	4	3	5	4	5	5	5	4	5	4	4	3	4	4	5	4	4
75	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
76	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
77	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5
78	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
79	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4
80	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4
81	5	3	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
82	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
83	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4
84	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	4
85	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
86	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5
87	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4
88	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	5	5	5
89	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4
90	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4
91	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
92	4	4	3	5	4	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
93	5	3	3	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4
94	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	5
95	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5
96	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
67	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
68	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5
69	5	5	5	4	4	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4
70	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
71	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
72	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
73	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
74	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4
75	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4
76	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4
77	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4
78	4	4	3	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5

79	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5
80	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5
81	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4
82	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	5	3	4
83	5	4	4	4	4	3	3	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5
84	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	3	4
85	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4
86	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5
87	4	3	3	4	4	3	3	4	4	5	5	3	5	5	5	5	3	4
88	4	3	3	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3	4	5	5
89	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	5	4	4	3
90	4	4	3	4	3	3	4	3	4	5	3	3	3	4	3	5	3	4
91	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4
92	4	3	4	4	3	4	4	3	4	5	3	5	3	4	4	4	4	4
93	4	4	3	4	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	4	4	5	4
94	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5
95	4	3	4	4	5	4	4	5	4	5	3	4	3	4	4	4	5	4
96	3	2	3	4	3	4	3	3	4	4	5	3	3	4	3	3	4	3



LAMPIRAN 5

Hasil Output SPSS

A. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Hasil Uji Validitas

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	70,8646	30,897	,578	,866
X1.2	71,3125	30,912	,474	,870
X1.3	71,4479	31,281	,460	,870
X2.1	70,8021	32,434	,332	,874
X2.2	71,1771	32,610	,349	,874
X2.3	70,9271	31,079	,517	,868
X3.1	70,5938	30,560	,602	,865
X3.2	70,7188	30,120	,658	,862
X3.3	70,9167	30,835	,551	,867
X4.1	70,6563	31,807	,433	,871
X4.2	70,9271	29,731	,615	,864
X4.3	71,0938	30,191	,582	,865
X5.1	71,2917	31,072	,420	,872
X5.2	70,9896	31,610	,488	,869
X5.3	71,1875	31,186	,491	,869
Y1	70,6146	31,608	,467	,870
Y2	70,8854	31,787	,456	,870
Y3	70,8958	32,305	,410	,872

2. Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,875	18

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	70,8646	30,897	,578	,866
X1.2	71,3125	30,912	,474	,870
X1.3	71,4479	31,281	,460	,870
X2.1	70,8021	32,434	,332	,874
X2.2	71,1771	32,610	,349	,874
X2.3	70,9271	31,079	,517	,868
X3.1	70,5938	30,560	,602	,865
X3.2	70,7188	30,120	,658	,862
X3.3	70,9167	30,835	,551	,867
X4.1	70,6563	31,807	,433	,871
X4.2	70,9271	29,731	,615	,864
X4.3	71,0938	30,191	,582	,865
X5.1	71,2917	31,072	,420	,872
X5.2	70,9896	31,610	,488	,869
X5.3	71,1875	31,186	,491	,869
Y1	70,6146	31,608	,467	,870
Y2	70,8854	31,787	,456	,870
Y3	70,8958	32,305	,410	,872

LAMPIRAN 6

B. Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,96432887
	Absolute	,062
Most Extreme Differences	Positive	,062
	Negative	-,047
Kolmogorov-Smirnov Z		,606
Asymp. Sig. (2-tailed)		,856

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

2. Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	5,306	1,296		4,093	,000		
	TOTAL_X1	,215	,089	,256	2,422	,017	,660	1,515
	TOTAL_X2	,079	,109	,080	,728	,469	,613	1,631
	TOTAL_X3	,216	,105	,271	2,072	,041	,432	2,314
	TOTAL_X4	-,080	,087	-,104	-,914	,363	,567	1,764
	TOTAL_X5	,196	,077	,255	2,550	,012	,740	1,352

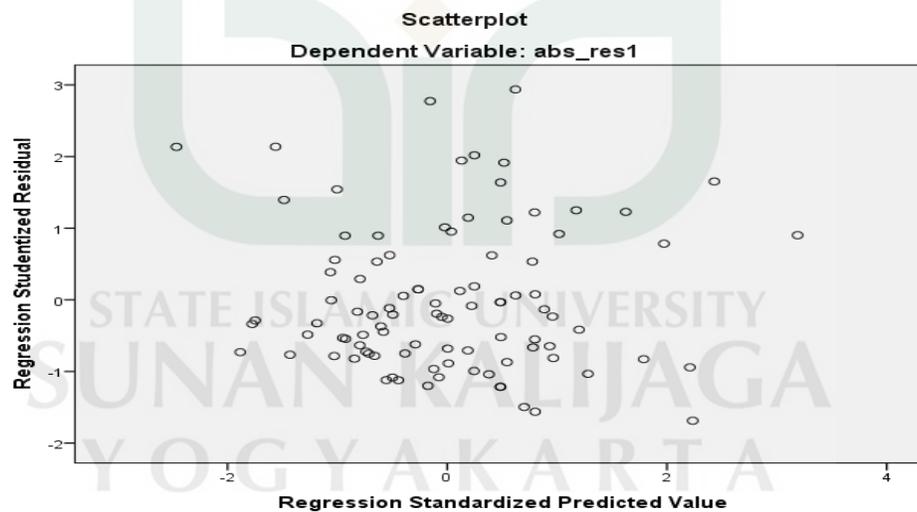
a. Dependent Variable: TOTAL_Y

3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,499	,747		,669	,505
TOTAL_X1	,099	,051	,238	1,935	,056
TOTAL_X2	-,094	,062	-,193	-1,510	,135
TOTAL_X3	-,044	,060	-,111	-,731	,467
TOTAL_X4	,044	,050	,116	,877	,383
TOTAL_X5	,025	,044	,064	,555	,580

a. Dependent Variable: abs_res1



LAMPIRAN 7

C. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

1. Hasil Uji R Square (Koefisien Determinasi)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,579 ^a	,336	,299	,99075

a. Predictors: (Constant), TOTAL_X5, TOTAL_X2, TOTAL_X1, TOTAL_X4, TOTAL_X3

2. Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	44,646	5	8,929	9,097	,000 ^b
	Residual	88,343	90	,982		
	Total	132,990	95			

a. Dependent Variable: TOTAL_Y

b. Predictors: (Constant), TOTAL_X5, TOTAL_X2, TOTAL_X1, TOTAL_X4, TOTAL_X3

3. Hasil Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,306	1,296		4,093	,000
	TOTAL_X1	,215	,089	,256	2,422	,017
	TOTAL_X2	,079	,109	,080	,728	,469
	TOTAL_X3	,216	,105	,271	2,072	,041
	TOTAL_X4	-,080	,087	-,104	-,914	,363
	TOTAL_X5	,196	,077	,255	2,550	,012

a. Dependent Variable: TOTAL_Y

LAMPIRAN 8

DOKUMENTASI PENELITIAN



Nasabah saat melakukan pengisian kuesioner



Tampak depan kantor operasional PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak



Reward bagi agen asuransi PT. AJS Bumiputera cabang Pontianak

LAMPIRAN 9

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp (0274) 589621, 512474, Fax. (0274) 586117
E-mail: febi@uin-suka.ac.id Yogyakarta 55281

Nomor : B-620 /Un.02/DEB.1/PN.01.1//2017

21 Februari 2017

Sifat : Penting

Lamp. : 3 bendel

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan
AJB Bumiputera 1912 Syariah
Di Jl. Sultan Abdurrahman No. 144, Pontianak, Kalimantan Barat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka memenuhi tugas akhir/skripsi yang berjudul "**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah Cabang Pontianak)**", dengan Dosen Pembimbing H. M. Yazid Afandi, S.Ag., M.Ag, diperlukan penelitian.

Oleh karena itu kami mengajukan permohonan izin kepada Bapak/Ibu Pimpinan AJB Bumiputera 1912 Syariah bagi mahasiswa kami :

Nama : Yessy Rossiana

NIM : 13820051

Program Studi : Perbankan Syariah

Alamat : Jalan Ganesha VI, No. 1, Muja Muju, Umbulharjo, Yogyakarta.

untuk melakukan penelitian di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin. Sebagai bahan pertimbangan bersama ini kami lampirkan :

1. Proposal Skripsi
2. Fotocopy Kartu Tanda Mahasiswa (KTM)
3. Fotocopy Kartu Rencana Studi (KRS)

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas diperkenankannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik,



LAMPIRAN 10

SURAT KETERANGAN PENELITIAN



SURAT KETERANGAN
No: 074/SPO/PTK/3/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ervandhy Bobihu, SP

Jabatan : Agency Director

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Yessy Rossiana

NIM : 13820051

Jurusan/ Fakultas : Perbankan Syariah/ Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Benar-benar telah melakukan penelitian di PT. AJS Bumiputera untuk penulisan tesis dengan judul :

“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM BERASURANSI SYARIAH”

(STUDI PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG
PONTIANAK)

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pontianak, 7 Maret 2017

bumiputera
syariah

(Ervandhy Bobihu, SP)

LAMPIRAN 11

Curriculum Vitae (CV)

**Data Pribadi :**

Nama : Yessy Rossiana
Tempat, tanggal lahir : Pontianak, 08 April 1995
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Status : Belum menikah
Tinggi/Berat : 153cm/40kg
Alamat : Jl. Adisucipto, Gg. H. Haris no. 8, kec Pontianak
Tenggara, Kota Maddyah, PTK-KALBAR
No. Hp : 089697782127
E-mail : yessyrossiana@gmail.com

Pendidikan Formal

2001 – 2007 : SDI Al-Azhar 21, Pontianak
2007 – 2010 : MTS Al-Mawaddah, Coper-Jetis-Ponorogo
2010 – 2013 : MA Al-Mawaddah, Coper-Jetis-Ponorogo
2013 – Sekarang : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta