

**PENGARUH LITERASI ASURANSI SYARIAH, PENDAPATAN DAN
LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH PRODUK
ASURANSI SYARIAH PADA ASURANSI JIWA SYARIAH
BUMIPUTERA CABANG PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:
KHOERUL ALFIAN
NIM 1917202086

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Khoerul Alfian
NIM : 1917202086
Jenjang : S 1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto,

Saya yang menyatakan,



Khoerul Alfian

NIM. 1917202086

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul


**PENGARUH LITERASI ASURANSI SYARIAH, PENDAPATAN DAN LOKASI
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH PRODUK ASURANSI
SYARIAH PADA ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA
CABANG PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudara **Khoerul Alfian NIM 1917202086** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **05 April 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.


Ketua Sidang/Penguji


Iin Solikhin, M.Ag.
NIP. 19720805 200112 1 002

Sekretaris Sidang/Penguji


Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I.
NIDN. 2031078802

Pembimbing/Penguji


Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP
NIDN. 2010038303

Purwokerto, 12 April 2023


Mengesahkan
Dean

Dr. H. Jamad Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Khoerul Alfian NIM. 1917202086 yang berjudul:

Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto

Saya Berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S. E)

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Purwokerto, 30 Maret 2023

Pembimbing


Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP

NIDN. 2010038303

MOTTO

Menjalani kehidupan memerlukan sebuah keseimbangan, perlu semangat namun jangan pernah melupakan sambat.



**PENGARUH LITERASI ASURANSI SYARIAH, PENDAPATAN DAN
LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH PRODUK
ASURANSI SYARIAH PADA ASURANSI JIWA SYARIAH
BUMIPUTERA CABANG PURWOKERTO**

Khoerul Alfian

NIM. 1917202086

E-mail: khoerulalfian@gmail.com

**Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

ABSTRAK

Asuransi syariah (takaful) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Untuk mendukung tumbuhnya asuransi syariah diperlukan adanya pemahaman dan kesadaran masyarakat melalui literasi asuransi syariah. Selain itu pendapatan suatu individu serta pemilihan lokasi yang tepat juga menjadi pertimbangan penting dalam menarik nasabah untuk menggunakan produk asuransi syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Adapun teknik pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu regresi linear berganda. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel literasi asuransi syariah, pendapatan, serta lokasi secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah. Kemudian secara simultan variabel literasi asuransi syariah, pendapatan, serta lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.

Kata kunci: Keputusan nasabah, literasi, asuransi syariah, pendapatan, lokasi.

THE INFLUENCE OF SHARIA INSURANCE LITERATION, INCOME AND LOCATION ON CUSTOMERS' DECISION TO CHOOSE SHARIA INSURANCE PRODUCTS ON BUMIPUTERA SHARIA LIFE INSURANCE PURWOKERTO BRANCH

Khoerul Alfian

NIM. 1917202086

E-mail: khoerulalfian@gmail.com

**Islamic Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

ABSTRACT

Sharia insurance (takaful) is an attempt to protect and help each other between a number of people or parties through investment in the form of assets and or tabarru' which provides a pattern of taking to face certain risks through a contract that is in accordance with sharia . To support the growth of sharia insurance, it is necessary to have understanding and awareness of the community through sharia insurance literacy. In addition, an individual's income and choosing the right location are also important considerations in attracting customers to use sharia insurance products.

This study aims to determine the Effect of Sharia Insurance Literacy, Income, and Location on Customers' Decisions to Choose Sharia Insurance Products On Bumiputera Sharia Life Insurance, Purwokerto Branch. This study uses a quantitative approach. The sampling technique used purposive sampling technique. The data analysis used in this study is multiple linear regression. Data collection techniques using a questionnaire.

The results of this study indicate that the variables of sharia insurance literacy, income, and location partially have a significant positive effect on the customer's decision to choose Islamic insurance products. Then simultaneously the variables of sharia insurance literacy, income, and location have a significant effect on the customer's decision to choose Islamic insurance products.

Keywords: Customer decisions, literacy, sharia insurance, income, location.

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543 b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>ba'</i>	B	Be
ت	<i>Ta'</i>	T	Te
ث	<i>ša</i>	š	es (dengan titik di atas)
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>ha</i>	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	<i>Kha'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Žal</i>	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	<i>Ra'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>šad</i>	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	<i>ḍ'ad</i>	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)

ط	<i>Ta</i>	<u>T</u>	te (dengan garis di bawah)
ظ	<i>za</i>	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	<i>'ain</i>	'	koma terbalik ke atas
غ	<i>Gain</i>	G	Ge
ف	<i>Fa'</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	'el
م	<i>Mim</i>	M	'em
ن	<i>Nun</i>	N	'en
و	<i>Waw</i>	W	W
هـ	<i>Ha'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	”	Apostrof
ي	<i>Ya'</i>	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

C. Ta Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>	جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>
------	---------	---------------	------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak dapat diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

1. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>Karâmah al-aulyâ'</i>
----------------	---------	--------------------------

2. Bila ta“marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t

زكاة لغير	Ditulis	<i>Zakât al-fitr</i>
-----------	---------	----------------------

D. Vokal pendek

َ	Fathah	ditulis	A
ِ	Kasrah	ditulis	I
ُ	Dammah	ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	A
	جاهلية	ditulis	<i>Jâhiliyah</i>
2.	Fathah + ya“ mati	ditulis	A
	تنسى	ditulis	<i>Tansa</i>
3.	Kasrah + ya“ mati	ditulis	I
	كريم	ditulis	<i>Karîm</i>
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furûd</i>

F. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya“ mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	a“antu m
أعدت	Ditulis	<i>u“iddat</i>

H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qamariyah

القياس	Ditulis	<i>Al-qiyâs</i>
--------	---------	-----------------

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>As-samâ</i>
--------	---------	----------------

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوالفر وض	Ditulis	<i>Zawi al- furûd</i>
--------------	---------	---------------------------



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala karunia serta limpahan rahmat yang begitu banyaknya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dari dunia perkuliahan. Dari banyaknya usaha serta doa yang selalu dilangitkan setiap saat tentunya dengan segala hambatan, kesulitan, dan segala hal yang perlu dikorbankan.

Skripsi ini disusun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat yang harus dipenuhi bagi mahasiswa Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk program studi Perbankan Syariah. Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Moh Roqib, M.Ag.,, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag, selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag, M.M selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dr. Atabik, M.Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Iin Solikhin, M.Ag., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Yoiz Shofwa Shafrani, M.Si., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

10. H. Slamet Akhmadi, M.S.I., selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak., selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
12. Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP., selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Terimakasih saya ucapkan atas segala arahan, bimbingan, dan waktu yang telah diberikan. Semoga selalu diberikan perlindungan oleh Allah SWT.
13. egenap dosen dan staff administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Untuk seluruh responden yaitu nasabah Asuransi Jiwa Syariah BUMiputera Cabang Purwokerto.
15. Teruntuk kedua orangtua saya, Ayah dan Ibu tercinta. (Alm) Amir Amrulloh dan Jofah. Terimakasih untuk segala do'a dan usaha yang telah dicurahkan kepada putra pertama kalian hingga sampai saat ini. Terima Kasih kepada Ibu yang selalu berusaha kuat dan mampu berjuang sendiri membimbing saya dari akhir semester 1 setelah kepergian ayah. Semoga tidak hanya Allah yang mampu membalas segala keikhlasan Ayah dan Ibu, melainkan putra pertama kalian juga.
16. Terimakasih untuk kedua adik saya yang selalu memberikan keceriaan serta senyum yang membahagiakan. Semoga kalian selalu dipermudah dalam menjalani kehidupan.
17. Terimakasih untuk Syifa Risheilla Inka yang sudah bersedia bertukar dunia kepada saya. Terimakasih sudah menjadi *proxima centauri* saya di bumi ini.
18. Terimakasih kepada teman seperjuangan HMJ Perbankan Syariah dan SEMA FEBI yang sudah menemani berproses di dunia perkuliahan ini.
19. Teman-teman Perbankan Syariah B 19, lebih khusus kepada Afida, Selsa, serta Berliany terimakasih telah membantu segala kesulitan yang dialami dan berjuang bersama.

20. Sahabat sepersahabatan dan seperjuangan Dedi, Iqbal, Sofyan, Syifana, Dewi, Risda, dan Tusy yang sudah menjadi pereda disaat sakit dan peramai disaat sepi.
21. Untuk diri sendiri, terimakasih untuk sekarang sudah dapat memenuhi salah satu ekspektasi orang-orang. Semangat untuk ekspektasi selanjutnya.

Purwokerto, April 2023



Khoerul Alfian
NIM. 1917202086



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	vii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
D. Sistematika Penulisan	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
A. Kajian Pustaka.....	12
B. Kerangka Teori.....	16
C. Landasan Teologis	30
D. Kerangka Penelitian	32
E. Hipotesis.....	32

BAB III METODE PENELITIAN.....	35
A. Jenis Penelitian.....	35
B. Tempat dan Waktu Penelitian	35
C. Populasi dan Sampel	35
D. Variabel dan Indikator Penelitian.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Sumber Data.....	39
G. Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	45
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	45
B. Karakteristik Responden Penelitian	50
C. Hasil Analisis Data.....	52
D. Pembahasan.....	63
BAB V PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto	8
Tabel 2. 1 Hasil dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	12
Tabel 3. 1 Indikator Penelitian	37
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	50
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	51
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili	51
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas Data Variabel Literasi Asuransi Syariah (X1)	52
Tabel 4. 5 Hasil Uji Validitas Data Variabel Pendapatan (X2)	53
Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Data Variabel Lokasi (X3).....	54
Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas Data Variabel Keputusan Nasabah (Y).....	55
Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas (95 Responden)	56
Tabel 4. 9 Hasil Uji Normalitas	57
Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikoleniaritas.....	58
Tabel 4. 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Metode Glejser.....	59
Tabel 4. 12 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	60
Tabel 4. 13 Uji Simultan (Uji F)	62
Tabel 4. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	32
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner	77
Lampiran 2. 1 Identitas Responden.....	81
Lampiran 3. 1 Hasil Tabulasi Literasi Asuransi Syariah	84
Lampiran 3. 2 Hasil Tabulasi Pendapatan (X2).....	87
Lampiran 3. 3 Hasil Tabulasi Lokasi (X3).....	91
Lampiran 3. 4 Hasil Tabulasi Keputusan Nasabah (Y).....	95
Lampiran 4. 1 F tabel	98
Lampiran 4. 2 T tabel	102
Lampiran 4. 3 r tabel	105
Lampiran 5. 1 Tabel Output SPSS	109
Lampiran 6. 1 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal.....	118
Lampiran 6. 2 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif	119
Lampiran 6. 3 Sertifikat Praktek Bisnis Mahasiswa.....	120
Lampiran 6. 4 Sertifikat Praktek Pengalaman Kerja.....	121
Lampiran 6. 5 Sertifikat Kuliah Kerja Nyata (KKN).....	122
Lampiran 7 1 Daftar Riwayat Hidup.....	123

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk beragama Islam terbanyak di dunia (Fidhayanti, 2012). Dengan adanya fakta tersebut, diharapkan pertumbuhan ekonomi Indonesia dapat terbantu khususnya pada bidang ekonomi yang berbasis syariah. Berdasarkan data dari Kementerian Keuangan RI (2021) keuangan berbasis syariah menjadi salah satu sektor dengan pertumbuhan tercepat pada industri keuangan global, mengalahkan pasar keuangan konvensional dalam satu dasawarsa terakhir. Perkembangan yang saat ini paling melekat dalam pikiran kita dan tentunya paling dirasakan yaitu adanya merger yang dilakukan oleh tiga bank syariah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Dengan adanya hal tersebut, diharapkan dapat ikut memicu pertumbuhan lembaga keuangan syariah lain, khususnya pada asuransi syariah.

Salah satu lembaga keuangan syariah yang diharapkan dapat tumbuh serta berkembang dengan baik di Indonesia adalah asuransi syariah. Hal ini didasari karena dalam Islam mengajarkan umatnya untuk saling tolong menolong dan meminimalisir resiko sesuai yang terdapat dalam Q.S Al-Maidah:2 serta Q.S An-Nisa:9. Oleh karena itu, manusia perlu menyambut masa depan serta perlu adanya upaya untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya resiko dalam kehidupan ekonomi yang akan dialami. Maka diperlukan sejumlah dana sejak awal untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan. Salah satu caranya yaitu dengan melakukan asuransi (Mariya, 2021).

Covid-19 yang melanda Indonesia kurang lebih dua tahun belakangan ini sepertinya cukup membuat banyak orang sadar akan pentingnya meminimalisir resiko dalam kehidupan mereka. Bahaya yang bisa menyerang mereka sewaktu-waktu menjadi penyebab masyarakat mulai tertarik akan dunia asuransi. Ditengah situasi ekonomi yang penuh dengan ketidakpastian, asuransi syariah menunjukkan optimisme untuk terus tumbuh. Pada akhir tahun 2020, ketahanan industri asuransi syariah mengalami peningkatan, total kontribusi

asuransi jiwa syariah dengan porsi 84,39% atau setara dengan Rp. 14,85 Triliun (Kemenkeu, 2020).

Kata asuransi sendiri dalam perkembangannya berasal dari bahasa Belanda yaitu *assurantie* yang selanjutnya diserap menjadi kata asuransi dalam bahasa Indonesia. Namun dalam penyebutan kata asuransi untuk konteks asuransi syariah terdapat beberapa kata yang dapat digunakan, diantaranya *takaful* (bahasa arab), *ta'min* (bahasa arab), dan *Islamic insurance* (bahasa inggris). Ketiga istilah tersebut sebenarnya memiliki arti yang tidak jauh berbeda, yaitu pertanggungangan atau saling menanggung. Namun, dalam praktiknya istilah yang paling sering digunakan untuk nama lain dari asuransi syariah adalah *takaful*. Kata ini sering digunakan oleh berbagai negara, termasuk Indonesia.

Konteks asuransi *takaful* jika berbicara terkait muamalah yaitu saling menanggung resiko antar sesama manusia sehingga antara satu manusia dengan yang lain menjadi penanggung atas resiko yang akan diterima oleh masing-masing individu. Dengan kata lain, prinsip dari asuransi *takaful* yaitu saling menanggung resiko di antara peserta asuransi, dimana peserta yang satu juga menjadi penanggung resiko peserta yang lain. Saling tolong menolong ini tentunya dilakukan berdasarkan prinsip tolong menolong antar sesama dalam kebaikan dengan cara masing-masing dari mereka mengeluarkan dana untuk menanggung resiko tersebut.

Menurut Fatwa Dewan Pengawas Syariah No. 21/DSN-MUI/X/2001 asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Seiring dengan berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, saat ini sudah tidak sedikit lagi perusahaan asuransi yang menawarkan produk asuransi berbasis syariah.

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan teori sosial yang memprediksi perilaku manusia, alasan utama pengambilan keputusan merupakan hasil dari proses *reasoning* yang dipengaruhi oleh sikap, norma dan

pengambilan perilaku. Perilaku manusia bisa disebabkan oleh alasan-alasan atau kemungkinan yang berbeda, hal ini berarti bahwa keyakinan seseorang tentang konsekuensi dari sikap atau perilaku, keyakinan akan berekspektasi terhadap orang lain dan adanya faktor-faktor yang mungkin menghalangi perilaku tersebut. Teori ini melanjutkan bahwa latar belakang seperti *gender*, usia, pengalaman, pengetahuan akan mempengaruhi keyakinan seseorang terhadap sesuatu yang pada akhirnya akan mempengaruhi perilaku seseorang.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), literasi mengacu pada kebolehan individu dalam mengolah informasi dan pengetahuan untuk kecakapan hidup. Namun istilah literasi pada saat ini tidak hanya identik dengan aktivitas membaca dan menulis saja melainkan sudah banyak digunakan dalam arti yang luas, seperti literasi informasi, literasi sains, yang dimana keseluruhan dari kompetensi ini dilaksanakan untuk meningkatkan kemampuan individu lebih dari sekedar membaca dan menulis saja. menurut Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (2016) literasi adalah kemampuan untuk mengakses, memahami, dan menggunakan sesuatu secara cerdas melalui berbagai kegiatan, diantaranya membaca, menulis, melihat, menyimak, serta berbicara (Batubara, 2019).

Literasi asuransi syariah ialah kemampuan yang dimiliki oleh seorang individu untuk senantiasa memahami dan mengevaluasi informasi yang telah didapat mengenai asuransi syariah yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah secara menyeluruh dan spesifik agar mengetahui manfaat, keuntungan, serta implikasinya nanti apabila mendaftar sebagai peserta asuransi syariah (Ramadhani, 2020). Hal ini tentunya dapat menjadi penunjang pengambilan keputusan dan mengurangi resiko yang akan terjadi nantinya.

Literasi asuransi syariah merupakan langkah untuk mendukung pertumbuhan keuangan syariah di masa depan. Karena kunci pertumbuhan adalah adanya pemahaman dan kesadaran dari masyarakat. Tingkat literasi dalam dunia asuransi syariah masih tergolong rendah. Dari hasil survei nasional yang dilakukan pertama kalinya pada tahun 2016 menunjukkan indeks literasi keuangan syariah masyarakat Indonesia sebesar 8,1% artinya, dari 100

masyarakat Indonesia, hanya ada 8 orang saja yang mengetahui tentang industri keuangan syariah (Ramadhani, 2020). Pada tahun yang sama indeks inklusi keuangan syariah masyarakat Indonesia berada di angka 11,1% yang lebih tinggi dari indeks literasinya. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia sudah banyak menggunakan produk keuangan syariah meskipun mereka belum sepenuhnya memahami terkait dengan fitur, produk, manfaat, dan resiko dari jasa keuangan yang dipilih. Pada tahun 2019 indeks keuangan syariah berada di posisi 8,93%. Namun, seiring berjalannya waktu berdasarkan publikasi Otoritas Jasa Keuangan (2021), hasil survei nasional terkait dengan literasi keuangan syariah terkhusus asuransi syariah pada masyarakat Indonesia memperoleh gambaran mengenai kondisinya yang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun (Wati, 2022).

Jika dijabarkan secara lebih rinci, literasi asuransi syariah memiliki manfaat yang cukup besar kepada masyarakat, seperti:

- a. Membantu mengatasi resiko-resiko yang akan terjadi seperti kematian, sakit, kecelakaan.
- b. Terhindar dari investasi pada instrumen keuangan yang tidak jelas
- c. Mendapat pemahaman mengenai manfaat serta resiko yang dapat kita terima dari layanan jasa asuransi
- d. Membantu meningkatkan minat nasabah dalam memilih asuransi syariah.

Teori tindakan rasional (*rational choice theory*) merupakan teori yang dapat menentukan proses pembuatan keputusan atau pilihan yang akan digunakan, baik pada level mikro maupun makro. Teori ini berkaitan dengan teori konsumsi Keynes yang meyakini bahwa orang dengan pendapatan yang lebih tinggi akan memiliki proporsi tabungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan orang yang memiliki pendapatan lebih rendah. Sedangkan teori klasik Engel menyatakan jika pendapatan meningkat, maka prosentase pengeluaran untuk pendidikan, kesehatan rekreasi, barang mewah, dan tabungan semakin meningkat. Perilaku konsumen sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: faktor kebudayaan, kelas sosial, keluarga, status, kelompok, usia, gaya hidup, pekerjaan, dan lain sebagainya. Notoatmodjo (2010), menyatakan bahwa

pekerjaan merupakan aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh individu sehingga mendapatkan suatu pendapatan. Pendapatan adalah penerimaan bersih yang didapat oleh seseorang, baik berupa uang kontan (*cash*) maupun natura (Sukmawati, 2020).

Pendapatan satu individu dengan yang lain tentunya memiliki jumlah yang tidak sama, tergantung dengan pekerjaan yang mereka geluti. Pendapatan yang mereka terima tentunya bisa menjadi gambaran perilaku konsumsi yang akan mereka lakukan, karena itu faktor pekerjaan menjadi salah satu faktor penentu dari perilaku konsumen. Faktor yang berpengaruh dan menentukan pengeluaran individu untuk konsumsi menurut Samuelson (1999) yaitu pendapatan *disposable* sebagai faktor utama, pendapatan permanen dan pendapatan menurut daur hidup, kekayaan serta faktor permanen lain seperti faktor sosial dan harapan tentang kondisi ekonomi dimasa yang akan datang (Damanuri, 2020).

Apabila seorang individu memiliki pendapatan yang besar maka daya konsumsinya juga akan sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Pendapatan yang sudah didapat tentunya tidak semuanya akan dibelanjakan untuk keperluan sehari-hari, melainkan juga mereka akan melakukan *saving* untuk kebutuhan di masa mendatang. Apabila terdapat kelebihan dari pendapatan yang diterima, tentunya mereka akan berpikir untuk mengalokasikan pendapatan tersebut untuk perlindungan diri terhadap resiko maupun melakukan investasi. Banyak cara yang dilakukan untuk melakukan *saving* tersebut, salah satunya dengan menjadi peserta pada asuransi syariah. Produk asuransi syariah yang tentunya harus dibayar secara rutin dan dengan jumlah yang bisa dibilang tidak kecil menjadikan pendapatan menjadi faktor penting dalam memilih suatu produk asuransi.

Salah satu komponen pokok dalam konsep bauran pemasaran adalah lokasi. Kotler (2008) juga menyatakan bahwa salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi. Menurut Kasmir (2016) lokasi merupakan tempat dimana perusahaan beroperasi dalam kegiatannya untuk menghasilkan suatu keuntungan ekonomi terhadap barang atau jasa yang ditawarkan (Debby

Cynthia, 2022). Pemilihan lokasi merupakan faktor penting yang berpengaruh terhadap kesuksesan suatu usaha, karena pemilihan lokasi juga berhubungan dengan keputusan pembelian konsumen. Oleh karena itu lokasi yang tepat merupakan tuntutan mutlak yang harus dipenuhi. Seringkali masyarakat membutuhkan suatu jasa atau barang, namun dikarenakan lokasi yang susah untuk ditemukan dari tempat yang menyediakan akan berakibat pada masyarakat akan cenderung mencari tempat yang mudah ditemukan (Katuk, 2019).

Berdasarkan hasil wawancara kepada pegawai PT. Asuransi jiwa syariah Cabang Purwokerto yaitu Ibu Nunung, mendapatkan hasil bahwasanya *“kantor ini membawahi wilayah Purbalingga, Banyumas, Cilacap, dan Kebumen.”* Oleh karena hal itu variabel lokasi menjadi salah satu hal yang menarik untuk dibahas. Dengan letaknya yang berada di Purwokerto maka patut dipertanyakan apakah lokasi ini sudah cukup strategis untuk nasabahnya.

Menurut Kotler (2008) persepsi adalah suatu pilihan dimana konsumen mengatur, mengutarakan dan memilih sesuatu berdasarkan pola pikir dan keinginan konsumen. Persepsi memegang peranan penting dalam konsep penentuan posisi karena manusia menafsirkan suatu produk atau merk melalui persepsi. Dalam perilaku konsumen, persepsi merupakan salah satu komponen *psycho-process* yang akan menentukan keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk. Kotler (2008) juga menyatakan bahwa tim riset pemasaran telah mengembangkan model hierarki dari suatu proses pengambilan keputusan pembelian dalam lima tahap. Tahapan ini melibatkan langkah-langkah yang diambil konsumen dalam suatu proses pengambilan keputusan, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian (Keller, 2009).

Penelitian yang dilakukan oleh Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi (2017) menyatakan bahwa pengetahuan terkait produk tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Namun, dari penelitian yang dilakukan oleh Noviansyah Tri Sadewo (2018) literasi asuransi syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Aditya Dimas Priadi (2019) dan Sausan Sari (2021) variabel pendapatan berpengaruh atas keputusan nasabah memilih jasa asuransi syariah. Berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Justin Lilia Sari Putri, Heriberta, dan Emilia (2022), pada penelitian ini pendapatan justru tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

Dari penelitian yang dilakukan oleh Langgeng Cahyo Utomo (2021), lokasi mempengaruhi keputusan nasabah. Sedangkan dari penelitian yang dilakukan oleh Debby Cynthia, Haris Hermawan, Ahmad Izzudin (2022) dan Pratiwi Veronika Katuk, Altje L Tumbel, Reityy L Samadi (2019) menyatakan bahwa lokasi tidak mempengaruhi keputusan nasabah dan pembelian.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh Noviansyah Tri Sadewo (2018). Dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa literasi asuransi syariah berpengaruh positif terhadap minat nasabah memilih produk asuransi syariah. Dalam penelitian yang akan dilakukan terdapat penambahan variabel independen berupa pendapatan nasabah serta lokasi dan perubahan variabel dependen dari minat menjadi keputusan nasabah yang akan menjadi pembeda dari penelitian sebelumnya. Masih adanya *gap* ataupun perbedaan hasil dari penelitian-penelitian terdahulu terkait dengan keputusan nasabah yang menggunakan tiga variabel menjadi daya tarik dan alasan mengapa variabel-variabel tersebut dipilih.

Dengan penduduk yang mayoritasnya adalah seorang muslim maka di Kota Purwokerto terdapat beberapa perusahaan yang menawarkan produk asuransi berbasis syariah seperti Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Prudential, dan BRI Life. Dari ketiganya memiliki produk yang tidak jauh berbeda salah satunya yaitu asuransi dalam dunia pendidikan dan unit link. Namun, Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan rivalnya. Beberapa diantaranya yaitu hanya Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yang sudah bukan lagi masuk ke dalam Unit Usaha Syariah (UUS), dan adanya layanan jemput bola serta penitipan dana premi terlebih dahulu yang pastinya akan lebih mempermudah para nasabahnya. Selain itu, ketika terdapat nasabah yang mengundurkan diri dari polis tetap akan diberikan nilai tunai investasinya.

Pemilihan Kota Purwokerto juga dikarenakan kota ini menjadi salah satu pusat kegiatan ekonomi dari wilayah-wilayah di sekitarnya.

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto

Tahun	Nasabah
2018	12
2019	34
2020	73
2021	125
2022	125
Total	125

Sumber: Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto

Berdasarkan tabel 1.1 diatas diperoleh informasi bahwa jumlah nasabah dari tahun 2018 - 2022 mengalami peningkatan. Jika melihat tabel, nasabah asuransi syariah masih tergolong rendah. Hal ini tentunya tidak berbanding lurus dengan cakupan wilayah kantor asuransi syariah cabang purwokerto sendiri. Jumlah masyarakat yang banyak dan mayoritas beragama Islam seharusnya juga menjadi peluang besar dalam menarik nasabah. Banyak faktor yang dapat menentukan keputusan nasabah memilih asuransi syariah. Hal ini sangat penting untuk diperhatikan perusahaan guna meningkatkan jumlah pemegang polis dan meningkatkan pendapatan premi perusahaan guna kelangsungan lembaga tersebut.

Dari uraian yang sudah dipaparkan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul **“Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto”**.

B. Rumusan Masalah

Dari pemaparan latar belakang diatas, maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah literasi asuransi syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?
2. Apakah pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?
3. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?
4. Apakah literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dari pertanyaan penelitian yang sudah disebutkan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui apakah literasi asuransi syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?
2. Mengetahui apakah pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?
3. Mengetahui apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?
4. Mengetahui apakah literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto memilih produk asuransi syariah?

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi kemajuan ilmu pengetahuan serta dapat menambah wawasan.

2. Bagi Akademis

Diharapkan penelitian ini dapat meningkatkan serta mengembangkan pemahaman, pengetahuan, dan keahlian dibidang keuangan terkhusus terkait dengan asuransi syariah serta ikut berkontribusi dalam dunia akademik untuk nantinya dapat dijadikan rujukan pada penelitian selanjutnya.

3. Bagi Praktisi

Diharapkan penelitian ini dapat berguna serta membantu pihak pengelola sebagai informasi yang berguna untuk perluasan jaringan perasuransian.

D. Sistematika Penulisan

Penyusunan penulisan skripsi ini tujuannya untuk mempermudah dalam memahami isi skripsi, maka dalam sistematika penulisan, peneliti membagi menjadi 5 (lima) bab yaitu :

a. Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang penjelasan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah yang menjadi dasar penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

b. Bab II Landasan Teori

Pada bab ini berisi pembahasan mengenai landasan teori dan referensi yang akan memberikan pengertian dasar yang membahas teori yang dipakai dalam melandasi penelitian ini.

c. Bab III Metode Penelitian

Pada bab ini berisi penjelasan tentang metode yang digunakan dalam penelitian ini, identifikasi dan definisi operasional variabel, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta validitas dan reliabilitas yang digunakan dalam penelitian ini.

d. Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini berisi tentang pembahasan hasil penelitian mengenai Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah Pada Asuransi jiwa syariah Cabang Purwokerto.

e. Bab V Penutup

Pada bab ini berisi kesimpulan terkait hasil dari penelitian yang telah dilakukan serta saran dari peneliti dan penutup.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Kajian Pustaka

Dalam penelitian yang akan dilakukan, peneliti mengambil berbagai referensi baik dari buku, jurnal, ataupun dari hasil skripsi, dan beberapa sumber lain. Hal ini dilakukan untuk dapat mendapatkan informasi yang lebih spesifik dan mendalam mengenai topik yang akan dikaji.

Sebelum peneliti membahas lebih lanjut mengenai pengaruh literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah, berikut hasil penelusuran terhadap variabel terkait:

Tabel 2. 1 Hasil dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Judul dan Nama Peneliti	Hasil dari Penelitian	Perbedaan
1.	Pengaruh Pendapatan Dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Di Bank Syariah (Saparuddin, 2021)	Variabel pendapatan tidak berpengaruh terhadap keputusan melakukan pembiayaan di bank syariah. Sedangkan variabel literasi keuangan syariah berpengaruh terhadap keputusan melakukan pembiayaan di bank syariah.	- Variabel independen dalam penelitian ini yaitu pendapatan dan literasi keuangan syariah. Sedangkan pada penelitian saya pendapatan, lokasi, dan literasi asuransi syariah. - Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah melakukan pembiayaan. Sedangkan pada penelitian yang saya lakukan adalah keputusan nasabah menggunakan produk asuransi syariah
2.	Analisis Determinasi Keputusan Nasabah	Variabel pendapatan dan pendidikan sama-sama tidak memiliki pengaruh positif	- Variabel independen dalam penelitian ini adalah pendapatan dan pendidikan. Sedangkan

	<p>Menabung Pada Bank Pembangunan Daerah Jambi (Studi kasus Pegawai Negeri Sipil Kota Jambi)</p> <p>(Justia Lilia Sari Putri, Heriberta, Emilia, 2022)</p>	<p>signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank Pembangunan daerah jambi.</p>	<p>pada penelitian saya adalah pendapatan, lokasi, dan tingkat literasi asuransi syariah.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Subjek yang diteliti adalah Pegawai Negeri Sipil Kota Jambi. Sedangkan pada penelitian saya adalah nasabah asuransi jiwa syariah bumiputera. - Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan menabung. Sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan adalah keputusan menggunakan produk asuransi syariah.
3.	<p>Pengaruh Literasi Asuransi Syariah Terhadap Minat Nasabah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kantor Cabang Lampung)</p> <p>Noviansyah Tri Sadewo (2018)</p>	<p>Terdapat hubungan Positif signifikan antara variabel literasi asuransi syariah dengan minat nasabah.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel Indepen dalam penelitian tersebut adalah literasi asuransi syariah sedangkan dalam penelitian saya terdapat penambahan variabel pendapatan dan lokasi.
4.	<p>Pengaruh Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah</p>	<p>Terdapat pengaruh gaya hidup terhadap keputusan nasabah berasuransi jiwa syariah. Variabel tingkat pendapatan juga</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel independen dalam penelitian tersebut adalah gaya hidup serta tingkat pendapatan. Sedangkan pada penelitian saya menggunakan variabel

	<p>Menggunakan Produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda</p> <p>(Sausan Sari, 2021)</p>	<p>berpengaruh terhadap keputusan nasabah berasuransi jiwa syariah</p> <p>Variabel gaya hidup dan tingkat pendidikan secara simultan berpengaruh terhadap keputusan nasabah berasuransi jiwa syariah.</p>	<p>literasi asuransi syariah, lokasi, dan pendapatan.</p>
5.	<p>Pengaruh Pendapatan, Tingkat Pendidikan, dan Kesehatan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Jasa Asuransi (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kota Bandar Lampung)</p> <p>(Aditya Dimas Priadi, 2019)</p>	<p>Terdapat pengaruh variabel pendapatan dan pendidikan terhadap keputusan nasabah. Sedangkan variabel kesehatan tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah.</p>	<p>- Variabel independen yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu pendidikan, pendapatan, dan kesehatan. Sedangkan pada penelitian saya adalah literasi asuransi syariah, pendapatan, dan kesehatan.</p>
6.	<p>Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian</p>	<p>Secara parsial maupun simultan variabel kualitas pelayanan dan lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian</p>	<p>- Dalam penelitian tersebut menggunakan variabel independen kualitas pelayanan, dan lokasi. Sedangkan dalam penelitian saya terdapat variabel literasi asuransi syariah dan pendapatan</p>

	(Debby Cynthia, Haris Hermawan, dan Ahmad Izzudin, 2022)		serta penghilangan variabel kualitas pelayanan. - Subjek yang diteliti adalah konsumen BUMDes Amanah Mart Purworejo, sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah nasabah asuransi jiwa syariah bumiputera cabang purwokerto.
7.	Pengaruh Literasi Asuransi, Religiusitas, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Generasi Milenial Menggunakan Asuransi Syariah (Rama Muhammad Pramudya dan Mira Rahmi, 2022)	Terdapat pengaruh positif signifikan antara variabel literasi keuangan syariah terhadap minat generasi milenial menggunakan asuransi syariah	- Dalam penelitian tersebut menggunakan variabel Independen berupa religiusitas, literasi asuransi syariah, dan kualitas pelayanan. Sedangkan dalam penelitian saya menggunakan variabel literasi asuransi syariah, lokasi, dan pendapatan. - Subjek yang diteliti adalah generasi milenial. Sedangkan pada penelitian saya adalah nasabah asuransi jiwa syariah bumiputera cabang purwokerto. - Variabel dependen dalam penelitian ini adalah minat generasi milenial sedangkan pada penelitian saya adalah keputusan penggunaan produk asuransi syariah.

B. Kerangka Teori

1. Literasi Asuransi Syariah

a. Pengertian Literasi Asuransi Syariah

Literasi berasal dari bahasa latin *literature* dan bahasa inggris *letter*. Literasi adalah kebolehan melek huruf yang terdiri dari kemampuan menulis serta membaca didalamnya. Tidak hanya itu, literasi sendiri mencakup melek visual yang berarti kebolehan untuk memahami dan mengenali ide-ide yang disampaikan secara visual (Rasyid, 2012).

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris *insurance* yang diserap ke dalam bahasa Indonesia menjadi kata “penanggungan”. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, asuransi adalah pertanggungan yaitu perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran, apabila terjadi sesuatu yang menimpa dirinya atau barang miliknya yang diasuransikan sesuai dengan perjanjian yang dibuatnya.

Dalam Literatur Islam asuransi memang tidak memiliki makna secara spesifik. Namun dalam bahasa Arab *at-ta'min* memiliki arti asuransi, *mukmin* adalah penanggung, sedangkan *usta'min* atau *mu'ammen lahu* merupakan tertanggung dan memberi perlindungan, rasa aman, ketenangan, dan bebas dari rasa takut disebut *at-ta'min*. (Suparmin, 2019)

Ensiklopedia Hukum Islam menyatakan asuransi (*at-ta'min*) merupakan perjanjian yang dilakukan dua pihak, satu pihak sebagai pembayar iuran dan pihak yang lain sebagai penjamin penuh kepada pihak pembayar apabila terjadi sesuatu yang menimpa pihak pembayar sesuai dengan kontrak yang telah disetujui bersama. Menta'minkan berarti membayar uang cicilan sesuai dengan jumlah yang disepakati untuk tujuan mendapatkan ganti rugi atas hartanya yang telah hilang baik untuk dirinya sendiri ataupun ahli warisnya. (Sula, 2004).

Para ahli juga mengemukakan pendapatnya mengenai asuransi syariah, diantaranya:

- 1) Mushtafa Ahmad Zaraq, secara istilah asuransi merupakan kejadian. Adapun metodologi dan gambarannya dapat berbeda-beda, namun pada intinya, asuransi adalah cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya.
- 2) Husain Hamid Hisan mengemukakan asuransi merupakan sikap *ta'awun* yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapi, di antara manusia. Semuanya telah siap mengantisipasi suatu peristiwa. Jika sebagian mereka mengalami peristiwa tersebut, maka semuanya saling menolong dalam menghadapi musibah yang dialami dengan cara memberikan derma oleh peserta yang tidak terkena musibah. Oleh karena itu, asuransi merupakan sikap *ta'awun* yang terpuji, yaitu saling membantu dalam hal kebaikan dan taqwa. Adanya *ta'awun* akan membuat para peserta asuransi takut akan bahaya yang dapat mengancam mereka sehingga akan membuat mereka saling menolong (Kasmir, 2012).

Memiliki literasi keuangan yang baik akan membuat kita lepas dari masalah keuangan. Masalah keuangan tidak hanya datang dari faktor kurangnya pendapatan saja, namun masalah keuangan juga dapat terjadi pengelolaan keuangan yang salah atau tidak tepat (*miss-management*) seperti tidak memiliki rencana keuangan yang baik serta salah dalam menggunakan kartu kredit. Literasi keuangan yang baik ditandai dengan tercapainya tujuan karena adanya keahlian dan keandalan memanfaatkan sumber daya (keuangan).

Berdasarkan pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa literasi asuransi syariah adalah kemampuan yang dimiliki individu untuk dapat memahami serta mengevaluasi informasi mengenai asuransi syariah yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah

secara keseluruhan dan spesifik untuk mengetahui keuntungan dan manfaat serta implikasi yang mungkin akan terjadi apabila mendaftar sebagai peserta asuransi syariah sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan terhadap konsekuensi yang akan terjadi.

b. Prinsip Dasar Asuransi Syariah

Asuransi Syariah memiliki prinsip *Ta'awanu ala al birr wa al taqwa* (tolong – menolonglah kamu dalam kebaikan dan taqwa) serta rasa aman (*at-tamin*). Prinsip ini membuat para nasabah seperti sebuah keluarga besar karena didalamnya antara satu individu dengan individu yang lain saling menjamin resiko. Hal ini terjadi karena tidak adanya akad tabaduli (saling menukar) yang asuransi konvensional gunakan melainkan adanya akad takaful yang merupakan akad saling menanggung (Dewi, 2007). Adanya konsep pembagian resiko merupakan suatu hal yang membedakan asuransi syariah dengan konvensional. Soemitro (2014) menyatakan bahwa asuransi syariah memiliki beberapa aspek yang yang tidak dimiliki asuransi konvensional, yaitu aspek keadilan, transparansi dan pembagian resiko (Effendi, 2018).

Terdapat tiga prinsip utama dalam dunia asuransi syariah , yaitu:

- 1) Saling bertanggung jawab, maksudnya adalah adanya rasa tanggung jawab bersama untuk menolong serta membantu nasabah yang sedang terkena musibah dengan ikhlas. Karena jika melakukan secara ikhlas akan bernilai ibadah. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Hujarat ayat 10.
- 2) Saling bekerja sama atau saling membantu, maksudnya adalah dalam menghadapi kesulitan yang disebabkan karena adanya musibah para nasabah akan saling bekerja sama dan tolong menolong dalam menghadapi keadaan tersebut. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Al-Maidah ayat 2.
- 3) Saling melindungi penderitaaan satu sama lain, maksudnya ketika terdapat nasabah yang mengalami musibah maka nasabah yang lain

akan berperan sebagai pelindung. Sesuai dengan firman Allah dalam Q S. Quraisy ayat 4.

Berdasarkan prinsip-prinsip utama yang sudah dijelaskan, maka dalam operasionalnya asuransi syariah juga memiliki prinsip-prinsip dasar sebagai berikut:

1) Tauhid

Dalam syariat Islam, setiap bentuk bangunan tentunya memiliki dasar utama berupa tauhid. Segala hal dalam kehidupan manusia harus termuat nilai-nilai tauhid di dalamnya. Artinya nilai-nilai ketuhanan harus tercermin dalam setiap bangunan hukum serta gerak langkah yang dilakukan (Ali, 2004).

Hal yang harus dicermati dalam berasuransi adalah berusaha menciptakan kondisi ataupun suasana kegiatan bermuamalah yang sesuai dengan aspek ketuhanan. Hal ini dapat diwujudkan dengan adanya keyakinan yang terdapat dalam hati bahwasanya Allah SWT selalu menjadi pengawas di setiap kegiatan yang kita lakukan.

2) Keadilan

Terpenuhinya hak serta kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi merupakan tolak ukur keadilan dalam bisnis asuransi. Pertama, nasabah asuransi diwajibkan membayar sejumlah premi asuransi kepada perusahaan, dan mereka berhak menerima sejumlah santunan jika mengalami musibah. Kedua, perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana berkewajiban untuk memberikan kompensasi (klaim) kepada nasabah.

3) Tolong Menolong

Individu yang sudah memutuskan menjadi nasabah asuransi tentunya wajib mempunyai motivasi maupun niat dari awal untuk saling membantu dan meringankan beban sesama nasabah yang sedang terkena musibah. Unsur utama pembentukan bisnis asuransi adalah adanya kegiatan tolong menolong. Jika suatu bisnis asuransi

hanya mengejar keuntungan tanpa memperdulikan unsur tolong menolong maka perusahaan tersebut sudah kehilangan jati diri utama mereka.

4) Kerja Sama

Manusia tidak dapat hidup tanpa menerima bantuan dari manusia lain karena merupakan makhluk sosial. Kerja sama merupakan hal wajib yang harus dilakukan manusia dalam menjalankan aktivitas kehidupan sehari-hari. Jika manusia sudah dapat melakukan kerja sama dengan manusia lain, maka hal tersebut sebagai realisasi kedudukan manusia sebagai makhluk sosial. Akad yang disepakati antara nasabah dengan perusahaan merupakan bentuk kerja sama dalam dunia asuransi. Dalam bisnis asuransi, akad yang dapat dipakai berupa akad mudharabah, musyarakah, maupun yang lainnya.

5) Amanah

Perusahaan asuransi yang baik harus membuka pintu selebar-lebarnya untuk para nasabahnya dalam mengetahui laporan keuangan perusahaan mereka. Nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam kegiatan bermuamalah harus termuat dalam laporan keuangan yang dikeluarkan perusahaan dan melalui auditor publik.

Tidak hanya perusahaan yang harus menjunjung tinggi prinsip aman, melainkan para nasabah dari perusahaan juga semestinya melakukan hal tersebut. Terkait dengan pembayaran premi dan tidak melakukan tindakan manipulasi kerugian, nasabah harus memberikan informasi secara jujur berkaitan dengan hal tersebut. Nasabah akan dituntut secara hukum serta telah menyalahi prinsip amanah apabila melakukan tindakan penyalahan penyampaian informasi yang berkaitan dengan pembayaran premi serta manipulasi kerugian yang menimpanya.

6) Kerelaan (*Al-Ridho*)

Penerapan prinsip kerelaan dalam asuransi terjadi ketika nasabah mau membayar dana premi yang digunakan untuk dana *tabarru'*.

7) Larangan riba, judi (*maisir*), dan ketidakpastian (*gharar*)

Pengambilan harta orang lain tanpa adanya nilai sebagai imbalan merupakan hal yang membuat riba diharamkan. Riba juga merupakan penghalang bagi manusia untuk terlibat dalam usaha yang aktif. Dalam al-Qur'an sudah jelas disebutkan bahwasanya riba memang haram untuk dilakukan, maka dari itu kita sebagai umat muslim wajib memercayainya tanpa perlu mencari pembantahan terkait dengan riba. Selain itu, asuransi syariah juga harus berpegang teguh dalam menjauhi unsur judi. Hal ini untuk mengantisipasi adanya satu pihak yang untung dan satu pihak yang rugi. Hal lain yang harus dihindari dalam praktik asuransi syariah adalah adanya ketidakpastian pada jumlah keuntungan maupun premi dalam perjanjian yang disepakati dari kedua belah pihak (Tabe, 2018).

c. Akad dalam Asuransi Syariah

Terdapat dua perjanjian (akad) yang disepakati dalam asuransi antara perusahaan dengan pemegang polis. Akad tersebut merupakan akad *tabarru'* dan/ akad *tijarah*. Akad *tijarah* disini merupakan akad mudharabah sedangkan akad *tabarru'* merupakan hibah. Dalam akad yang akan dilakukan, setidaknya mencakup beberapa hal berikut, yaitu: 1) Hak dan kewajiban pemegang polis dan perusahaan, 2) Cara dan waktu pembayaran premi. 3) jenis akad *tijarah* dan/*tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan (Fatwa (DSN-MUI) No.21/DSN-MUI/X/2001).

2. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan sejumlah uang yang diterima oleh individu dalam jangka waktu tertentu dan siap digunakan untuk dikonsumsi ataupun ditabung (Sahri, 2003). Pendapatan juga merupakan kompensasi pemberian jasa kepada orang lain, karena sejatinya setiap orang yang mendapatkan penghasilan dikarenakan telah membantu orang lain. Sedangkan menurut Kadariyah, pendapatan merupakan uang yang diterima seseorang berupa upah, sewa, keuntungan dan lain-lain dan diperoleh dalam jangka waktu tertentu (Nasrah, 2015). Secara umum pendapatan diartikan sebagai semua penerimaan masyarakat atau negara dari semua kegiatan yang dilakukan maupun kegiatan yang tanpa dilakukan (Giang, 2013). Dari pernyataan-pernyataan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diterima atas apa yang telah dikerjakan dalam kurun waktu tertentu demi menunjang keberlangsungan kehidupan diri sendiri maupun keluarga (Madina, 2019).

Jenis pekerjaan yang dilakukan akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima. Hal ini tergantung dari profesi yang digeluti. Pendapatan yang diterima dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun ditabung.

Menurut Badan Pusat Statistik, pendapatan merupakan upah ataupun penghasilan baik berupa uang maupun barang yang diterima oleh seseorang setelah melakukan pekerjaan selama jangka waktu yang telah ditentukan. Penggolongan pengertian pendapatan menurut Badan Pusat Statistik adalah sebagai berikut :

- 1) Pendapatan berupa uang, adalah penerimaan dalam bentuk uang yang didapat dari balas jasa.
- 2) Pendapatan berupa barang, adalah penerimaan dalam bentuk barang atau jasa. Barang atau jasa yang diterima disesuaikan

dengan harga pasar namun tidak dilakukan dengan transaksi uang oleh penikmat barang atau jasa tersebut.

- 3) Penerimaan yang bukan merupakan pendapatan, berupa penjualan barang yang dipakai, hadiah, pinjaman, warisan, maupun yang lainnya (Fitriyah, 2016).

b. Jenis-jenis Pendapatan

Pendapatan terbagi menjadi tiga golongan, yaitu:

1) Gaji dan upah

Merupakan imbalan yang didapat oleh suatu individu dikarenakan telah menyelesaikan pekerjaan baik dari ataupun untuk orang lain dalam jangka waktu satu bulan, satu minggu, maupun sehari (Sukmawati, 2020).

2) Pendapatan dari usaha sendiri

Penghasilan dari produksi usaha milik pribadi atau keluarga tanpa menggunakan tenaga kerja dari luar serta tidak memperhitungkan biaya sewa kapital.

3) Pendapatan dari usaha lain

Penghasilan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja. Biasanya berupa hasil penyewaan aset yang dimiliki, dana pensiun, maupun sumbangan (Christian, 2018).

c. Unsur-unsur Pendapatan

Unsur pendapatan merupakan sumber bagaimana suatu pendapatan dapat diperoleh, unsur-unsur tersebut yaitu:

- 1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
- 2) Imbalan yang didapat dari penggunaan sumber-sumber ekonomis perusahaan atau aktiva.
- 3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan.

3. Lokasi

a. Pengertian Lokasi

Lokasi merupakan tempat yang strategis dimana konsumen dapat menjangkau tempat usaha dengan aman, mudah, dan memiliki tempat

parkir yang luas. Menurut Kasmir (2016) lokasi merupakan tempat beroperasinya suatu perusahaan dalam kegiatannya untuk menghasilkan keuntungan ekonomi terhadap barang dan jasa yang ditawarkan. Hariyati (2005) mengemukakan lokasi adalah tempat, kedudukan secara fisik yang mempunyai fungsi strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi didefinisikan sebagai saluran distribusi untuk produk industri manufaktur sedangkan dalam industri jasa didefinisikan sebagai tempat pelayanan jasa (Hardiansyah, 2019). Lokasi mengacu pada berbagai kegiatan pemasaran yang ditujukan untuk mempromosikan atau memfasilitasi distribusi barang dan jasa dari produsen ke konsumen (wijayanti, 2021). Salah satu hal utama yang dapat mempermudah konsumen dalam membeli produk adalah pemilihan lokasi yang tepat. Pemilihan lokasi yang baik akan menentukan keberhasilan usaha yang akan dilakukan dimasa yang akan datang. Pemilihan lokasi dapat mempengaruhi resiko serta keuntungan perusahaan secara menyeluruh, karena lokasi dapat berpengaruh pada biaya tetap maupun variabel dalam jangka waktu menengah maupun panjang (Chelviani, 2017).

Maruf Hendri menyatakan lokasi adalah faktor penting dalam konsep bauran pemasaran ritel. Pemilihan lokasi yang tepat dari sebuah gerai akan membuat gerai tersebut lebih sukses dibandingkan dengan yang lainnya, meskipun menawarkan produk, *setting* atau *ambiance* yang sama serta pramuniaga yang banyak dan terampil (Hendri, 2006).

Memilih lokasi yang tepat adalah hal wajib yang harus dilakukan oleh para pelaku usaha. Hal ini tentunya sebagai daya tarik dari konsumen yang nantinya akan menjadi target pasar. Pemilihan lokasi yang strategis akan mempermudah konsumen untuk datang dan membeli produk yang ditawarkan.

b. Tipe Lokasi

Beberapa jenis lokasi yang ada masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Tiga jenis lokasi menurut Utami yang bisa dipilih yaitu:

1) Pusat perbelanjaan

Pusat perbelanjaan (*shopping center*) yang besar dirancang untuk melayani konsumen dalam jumlah besar. Memiliki banyak toko dalam satu atap dapat menarik lebih banyak pelanggan serta dapat menciptakan sinergi yang baik dibandingkan dengan toko-toko tersebut berada pada lokasi yang berbeda.

2) Lokasi berada di pusat kota besar ataupun kota kecil.

3) Freestanding (bebas)

Cara ini disesuaikan dengan pengembangan yang digunakan, yaitu gabungan dari beberapa kegunaan yang kompleks atau berbeda, baik berupa gedung perkantoran, pusat perbelanjaan, gedung perkantoran, perumahan, hotel, kompleks pejabat, serta pusat konveksi.

c. Faktor-faktor Pemilihan Lokasi

Tujuan utama dari berdirinya perusahaan adalah keberhasilan sebuah usaha. Pemeliharaan lokasi dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- 1) Lokasi strategis
- 2) Mudah dijangkau
- 3) Mudah ditemukan
- 4) Dekat dengan sarana dan prasarana umum

Lokasi berpengaruh terhadap biaya dan penentuan penghasilan. Lokasi adalah faktor yang dapat menjadi penguat maupun penghancur bagi sebuah perusahaan. Diperlukan pertimbangan yang hati-hati jika memilih lokasi berdasarkan pada strategi biaya rendah.

Dari uraian diatas dapat ditegaskan bahwasanya pemilihan lokasi menjadi hal yang cukup penting untuk dipertimbangkan secara matang

oleh pelaku usaha. Hal ini dilakukan untuk memperoleh keuntungan secara maksimal dan keberlangsungan usaha yang didirikan. Indikator dari variabel lokasi, yaitu:

- 1) Akses, transportasi umum dapat menjangkau dengan mudah lokasi perusahaan.
- 2) Visibilitas, jarak pandang toko dari tepi jalan.
- 3) Lalu lintas, lokasi keluar dan masuk.
- 4) Tempat parkir yang luas dan aman.
- 5) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan (Render, 2001).

4. Keputusan Penggunaan

a. Pengertian Keputusan Penggunaan

Pada penelitian ini landasan teori untuk variabel keputusan penggunaan disepadankan dengan teori terkait dengan keputusan pembelian. Peter dan Olson (2013) menjelaskan pengambilan keputusan sebagai proses terintegrasi yang digunakan untuk menggabungkan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih alternatif dan memilih salah satunya. Hasil dari proses integrasi adalah pilihan kognitif yang menunjukkan intensi perilaku. Intensi perilaku merupakan rencana untuk melakukan satu atau lebih tindakan. Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, Seorang konsumen tentunya harus bisa memilih produk serta layanan yang akan dikonsumsi. Setiap individu memiliki metode pengambilan keputusan yang hampir sama (Sari, 2021). Meskipun demikian tetap saja antara satu individu dengan yang lainnya memiliki perbedaan, hal ini disebabkan karena kompleksnya upaya yang ada, adanya alternatif-alternatif yang mendasari seorang konsumen dalam membuat suatu keputusan, serta kondisi yang tengah dihadapi (Cania, 2019). Berdasarkan persepsi ekonomi, hasil analisis rasional atau lebih kepada ketidakpastian emosi, dan dampak hubungan sosial dengan orang lain alternatif-alternatif ini diolah. Schiffman dan Kanuk mengemukakan

bahwasanya dikarenakan adanya pertimbangan-pertimbangan yang ada meskipun memiliki peran yang berbeda-beda pada setiap individu lah yang membuat suatu keputusan dapat diambil oleh konsumen (Sudaryono, 2016).

Pengambilan sebuah keputusan diawali dengan adanya sebuah kebutuhan yang harus dipenuhi (Syahmidar, 2022). Untuk mendapatkan sebuah alternatif yang terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia tentunya diperlukan adanya evaluasi dalam suatu keputusan. Seorang konsumen membutuhkan informasi guna membandingkan suatu produk berkaitan dengan jumlah dan tingkat kepentingan, serta situasi yang dihadapi oleh konsumen tersebut (Rani, 2022). Dasar dari pengambilan keputusan adalah seimbangannya segi positif dan segi negatif suatu produk (*compensatory decision rule*) hingga menemukan alternatif terbaik dari perspektif konsumen (*non-compensatory decision rule*) yang kemudian akan dievaluasi kembali setelah dikonsumsi (Yudiana, 2022).

b. Struktur Keputusan Penggunaan

Beberapa struktur yang termuat dalam setiap keputusan penggunaan adalah:

- 1) Keputusan yang berhubungan dengan jenis produk. Dengan kata lain, konsumen membuat keputusan pembelian berdasarkan jenis yang mereka inginkan.
- 2) Keputusan berkaitan dengan bentuk produk, yaitu keputusan yang berhubungan dengan ukuran, gaya, mutu, corak dan sebagainya dari suatu produk.
- 3) Keputusan berkaitan dengan merek, yaitu perbedaan yang dimiliki antar merek menjadi hal yang menentukan keputusan.
- 4) Keputusan berkaitan dengan penjualnya, yaitu penentuan keputusan konsumen didasarkan pada dimana produk tersebut akan dibeli.

- 5) Keputusan berdasarkan jumlah produk, yaitu penentuan keputusan konsumen didasarkan pada kuantitas produk yang akan dibeli.
- 6) Keputusan berkaitan dengan waktu pembelian, yaitu penentuan keputusan pembelian didasarkan pada ada tidaknya uang yang dimiliki. Sehingga hal tersebut akan mempengaruhi waktu pembelian yang dirasa lebih tepat..
- 7) Keputusan berkaitan dengan cara pembayaran, yaitu penentuan keputusan berdasarkan pada metode pembayaran yang digunakan oleh konsumen (Sunyoto, 2014).

c. Tahapan Keputusan Penggunaan

Menurut Kotler dan Keller (2009) tahapan pengambilan keputusan terbagi menjadi lima, yaitu:

Perincian dari lima tahapan pengambilan keputusan yaitu sebagai berikut:

1) Pengenalan Masalah

Pengenalan masalah atau kebutuhan muncul karena adanya persepsi individu terkait dengan ketidaksesuaian antara kondisi aktual dengan kondisi yang diharapkan (Kambali, 2020). Proses ini dimulai ketika individu mengidentifikasi masalah atau kebutuhan yang disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal dapat berupa rasa haus, lapar dan lainnya sehingga akan naik menjadi tingkatan yang lebih tinggi berupa desakan yang harus dipenuhi. Faktor eksternal ada karena pengaruh yang berasal dari luar, seperti konsumen melihat motor di iklan televisi dan membuat konsumen tertarik dan berpikir untuk membelinya.

2) Pencarian Informasi

Konsumen selalu mencari lebih banyak informasi ketika mereka menemukan masalah. Beberapa sumber yang dapat digunakan untuk mendapatkan informasi adalah:

- a) Sumber pribadi, berupa anggota keluarga, teman, tetangga, kerabat dan kenalan.

- b) Sumber komersial, berupa iklan, baliho, poster, wiraniaga, dan lain-lain.
- c) Sumber publik, berupa organisasi penentu peningkatan konsumen, internet atau media massa, dan lainnya.
- d) Sumber pengalaman, berupa pengkajian, penanganan, dan pemakaian produk (Silaban, 2020).

3) Evaluasi Alternatif

Proses evaluasi diawali dengan mengumpulkan informasi yang dibutuhkan konsumen sesuai dengan masalah yang tengah dihadapi. Setiap konsumen memiliki sikap yang berbeda saat memandang atribut yang dirasa penting atau relevan, serta paling memperhatikan atribut yang memberikan manfaat yang mereka inginkan.

4) Keputusan Penggunaan

Terdapat dua faktor umum yang mempengaruhi fase keputusan penggunaan, yaitu : (1) sikap orang lain dan (2) faktor situasional yang tidak diantisipasi. Sikap orang lain dapat berpengaruh terhadap seseorang saat menentukan keputusan penggunaan. Sikap negatif dari orang lain akan alternatif yang disukai konsumen menjadi salah satu bahan pertimbangan. Semakin dekat hubungan orang tersebut dengan konsumen serta sikap negatif yang semakin kuat, maka semakin besar pula konsumen menyesuaikan niat belinya. Faktor situasional ini berupa resiko yang dihasilkan dari pemilihan alternatif konsumen. Hal ini dapat menyebabkan konsumen mempertimbangkan kembali alternatif yang mereka pilih.

5) Perilaku Pasca-Penggunaan

Suatu pembelian tentunya akan menghadirkan permasalahan mengenai puas atau tidaknya pengambil keputusan sekaligus pemakai. Hal ini terjadi setelah produk yang dibeli telah dikonsumsi. Teori disonansi kognitif dapat menganalisis perasaan

yang muncul terkait dengan kegiatan mengonsumsi setelah pembelian. Adanya evaluasi pasca pembelian akan mendukung pilihan yang sudah dibuat, selain itu melalui proses psikologikal dapat mengurangi perasaan disonansi.

C. Landasan Teologis

Pengambilan hukum praktik asuransi syariah bersumber pada landasan dasar dari asuransi syariah itu sendiri. Memang sejak awal asuransi syariah diartikan sebagai bentuk usaha pertanggungangan yang menggunakan nilai-nilai yang terkandung dalam ajaran Islam baik dalam al-Qur'an maupun al-sunnah sebagai dasarnya. Namun, praktik asuransi seperti sekarang memang tidak secara eksplisit dijelaskan dalam al-Qur'an. Meskipun demikian al-Qur'an memiliki ayat-ayat yang mengandung mengenai nilai-nilai fundamental yang ada dalam praktik asuransi (Ali, 2004).

1. Al-Qur'an

a. Q.S Al-Maidah:2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya:

“Dan tolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran, dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaan-Nya.” (QS. Al-Maidah:2).

Ayat ini mengandung perintah (*amr*) untuk saling tolong menolong antara satu manusia dengan manusia lain. Dalam praktiknya asuransi syariah, nilai tolong menolong ini terkandung dalam pembayaran dana tabarru' dari para nasabah. Dana tabarru' merupakan dana sosial yang digunakan untuk menolong ketika terdapat nasabah yang sedang mengalami musibah.

b. Q.S An-Nisa:9

وَلْيَحْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّتَهُمْ ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya:

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.”

Ayat ini menerangkan kepada kita bahwa perlunya dana perlindungan untuk mengantisipasi hal-hal buruk yang dapat menimpa kita kapan saja. Hal ini tentunya merupakan salah satu langkah untuk menjauhkan mereka (yang ditinggalkan) dari segala gangguan yang dapat menimpa.

2. Hadits Rasulullah SAW

Selain berpedoman pada Al-Qur'an, hadits Nabi Muhammad SAW juga merupakan dasar dari praktik asuransi syariah. (Baqi,2006) menyebutkan salah satu hadits yang menjadi pendukung dalam menerapkan prinsip-prinsip muamalah pada asuransi syariah yaitu:

عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ
الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا وَسَلَّمٌ (مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ)

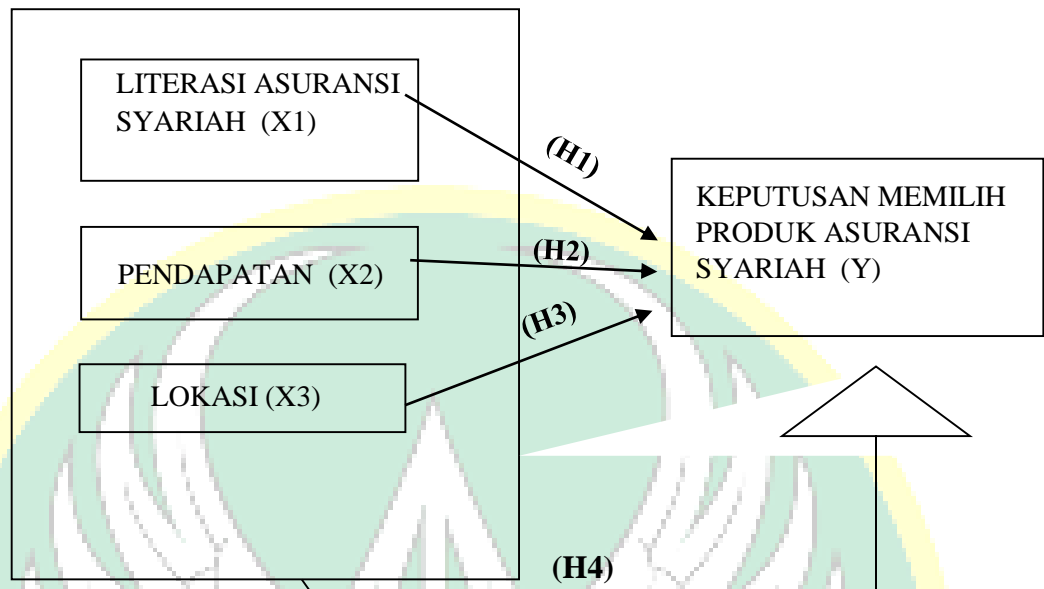
Artinya:

“Dari Abu Musa RA, Rasulullah SAW bersabda “Seorang mukmin dengan mukmin lainnya seperti satu bangunan yang satu sama lain saling menguatkan” kemudian beliau menggenggamkan jari-jarinya (Muttafaq Alaih)

Sama halnya dengan kandungan dari Q-S Al-Maidah:2, bahwasanya hadits ini juga menjelaskan mengenai perlunya saling tolong menolong antar sesama manusia ketika hidup di atas bumi. Hal ini juga dibuktikan dengan kerelaan para nasabah membayar dana tabarru' untuk dihibahkan ketika terdapat nasabah lain yang terkena musibah.

D. Kerangka Penelitian

Untuk mempermudah memahami penelitian, penulis menggambarkan kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran Penelitian

E. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu pernyataan ataupun dugaan awal yang dihasilkan dari perumusan suatu masalah, dimana kebenarannya masih diragukan dan memerlukan pengujian. Para ahli juga memberikan pengertian dari hipotesis yaitu pernyataan tentang hubungan antara dua variabel atau lebih (Siregar, 2016).

1. Pengaruh Literasi Asuransi Syariah Terhadap Keputusan Nasabah

Menurut Endah Murtianingsih (2010) bahwa literasi ekonomi merupakan suatu keadaan yang mencirikan seseorang yang memahami dengan baik terkait dengan permasalahan dasar ekonomi, sehingga mengetahui bagaimana melakukan kegiatan ekonomi secara benar. Permasalahan dasar dalam dunia ekonomi adalah bagaimana seorang individu dapat menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk memilih solusi alternatif yang tepat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Hasil penelitian oleh Rama Muhammad Paramudya dan Mira Rahmi (2022) serta Noviansyah Tri Sadewo (2018) mengatakan bahwa literasi asuransi syariah berpengaruh terhadap minat nasabah asuransi syariah. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Hesty Yulinda Purna Lestari dan Rizal Hari Magnadi (2017) menyatakan bahwa pengetahuan terkait produk tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

H₁ : Literasi asuransi syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.

2. Pengaruh Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah

Pendapatan adalah imbalan yang diberikan atas tenaga dan pikiran yang telah diberikan. Semakin tinggi pendapatan tentunya akan berbanding lurus dengan daya beli yang dimiliki. Menurut Soekartawi (2002) menyatakan bahwa pendapatan mempengaruhi jumlah barang yang dikonsumsi.

Hasil penelitian dari Sausan Sari (2021) memperlihatkan pendapatan memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah memilih jasa asuransi syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Justin Lilia Sari Putri, Heriberta, dan Emilia (2022), pendapatan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

H₂ : Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.

3. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah

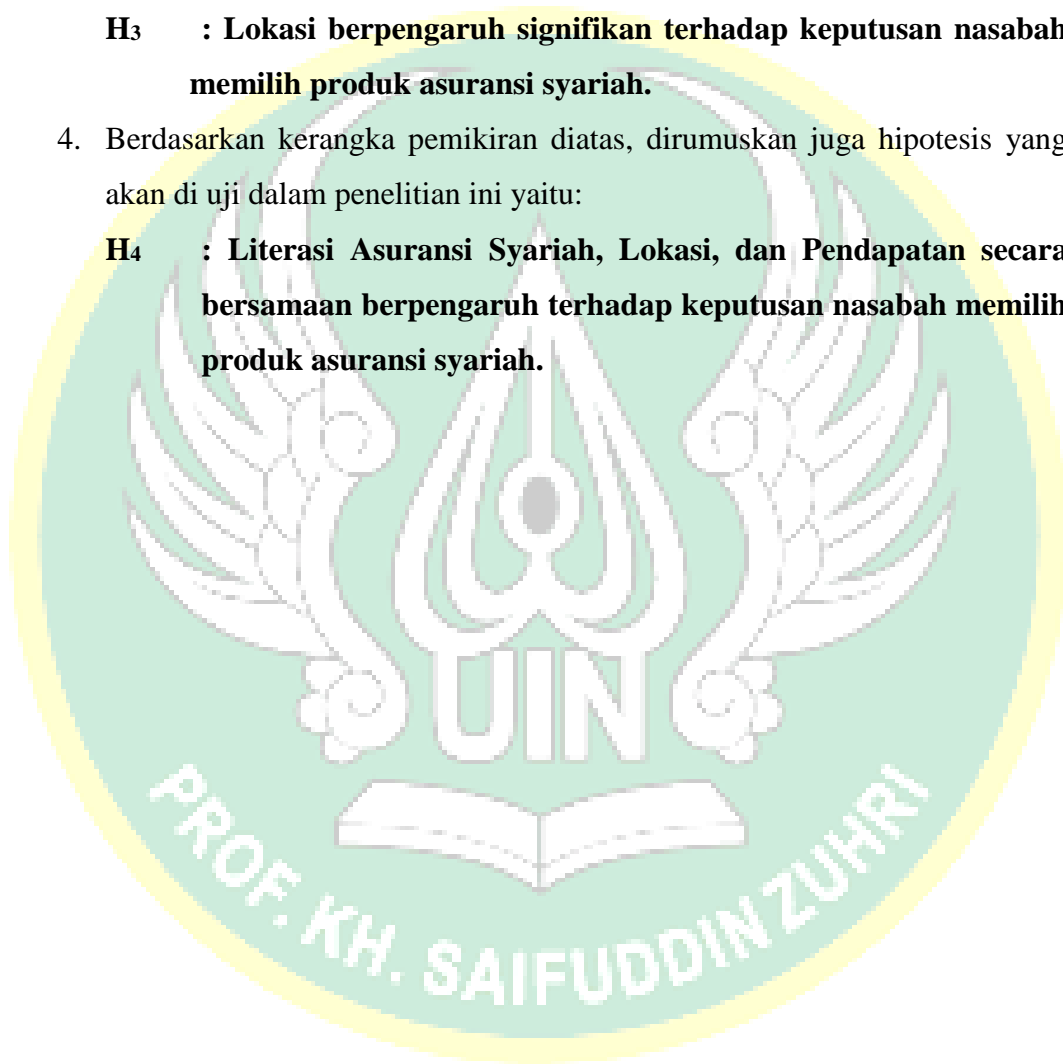
Salah satu faktor yang berpengaruh dalam keputusan pembelian adalah lokasi. Dalam konsep bauran pemasaran hal-hal yang mempengaruhi keputusan pembelian terdiri dari produk, harga, promosi, dan yang terakhir adalah lokasi usaha. Ujang Suwarman (2004) mengemukakan keinginan konsumen untuk datang dan berbelanja dipengaruhi oleh tempat usaha. Sedangkan Buchari Alma (2003) menyatakan bahwa penentuan kejayaan dan kegagalan usaha dimasa mendatang ditentukan oleh pemilihan lokasi yang tepat.

Dari penelitian yang dilakukan oleh Langgeng Cahyo Utomo (2021), lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Sedangkan dari penelitian yang dilakukan oleh Debby Cynthia, Haris Hermawan, Ahmad Izzudin (2022) dan Pratiwi Veronika Katuk, Altje L Tumbel, Reityy L Samadi (2019) menyatakan bahwa lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dan pembelian.

H₃ : Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.

4. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, dirumuskan juga hipotesis yang akan di uji dalam penelitian ini yaitu:

H₄ : Literasi Asuransi Syariah, Lokasi, dan Pendapatan secara bersamaan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.



BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan populasi dan sampel tertentu, menggunakan alat bantu, dan analisis data berupa angka untuk menguji hipotesis penelitian. Penelitian kuantitatif adalah penelitian dalam bentuk angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2017). Jenis Penelitian ini menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai melalui prosedur-prosedur statistik atau metode kuantifikasi (pengukuran). Alasan menggunakan penelitian kuantitatif karena untuk menguji pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Pada penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Purwokerto yang beralamat di Jalan Jenderal Sudirman No. 61A, Kauman Lama, Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Oktober tahun 2022 sampai dengan bulan Februari tahun 2023. Peneliti memilih waktu tersebut karena disesuaikan dengan kalender akademik yang beredar.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan wilayah keseluruhan yang terdiri dari objek dengan ciri dan kualitas tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan setelah itu ditarik kesimpulan. Populasi pada penelitian ini adalah nasabah pada kantor Asuransi Jiwa Syariah Cabang Purwokerto yang berjumlah 125 nasabah.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang diikutsertakan dalam penelitian. Sampel merupakan sebagian kecil dari jumlah dan ciri yang dimiliki oleh populasi. Menurut Arikunto (2006) untuk pengambilan sampel hanya sebuah patokan saja. Maka apabila populasi yang diteliti kurang dari 100 maka sebaiknya menggunakan semua populasi saja sehingga penelitian yang dilakukan adalah penelitian populasi. Akan tetapi jika jumlahnya melebihi dapat diambil antara 10% - 15% atau 20% - 25% atau lebih.

Berdasarkan argumen diatas, penulis menggunakan rumus Slovin untuk menentukan jumlah sampel yaitu:

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

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e = kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang ditolerir

$$n = \frac{125}{1+125 (0,05)^2} = 95$$

Jumlah populasi nasabah sebanyak 125 orang. Batas penelitian yang diinginkan sebesar 5 %. Berdasarkan perhitungan diatas maka untuk jumlah minimal sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebanyak 95 nasabah.

D. Variabel dan Indikator Penelitian

1. Variabel

Variabel merupakan atribut seseorang atau objek, yang mempunyai “variasi” antara satu sama lain atau satu objek dengan objek yang lainnya.

Dalam penelitian ini terdapat dua jenis variabel yakni :

a) Variabel Independen (Variabel Bebas)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan variabel terikat berubah atau terjadi. Variabel independen dilambangkan dengan X. Pada penelitian ini, variabel bebasnya yaitu literasi asuransi syariah (X_1), pendapatan (X_2), dan lokasi (X_3).

b) Variabel Dependen (Variabel Terikat)

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas atau variabel yang merupakan hasil dari variabel bebas atau independen. Variabel dependen pada penelitian ini adalah keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah (Y).

2. Indikator Penelitian

Tabel 3. 1 Indikator Penelitian

No	Variabel	Indikator	Sumber
1.	Literasi Asuransi Syariah	<ul style="list-style-type: none"> - Pengetahuan subjektif - Mengetahui keuntungan ataupun manfaat serta resiko yang akan ditimbulkan - Pemahaman dasar tentang produk 	(Noviansyah Tri Sadewo, 2018)
2.	Pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> - Penghasilan tetap yang diterima perbulan - Pendapatan tambahan - Daya beli - Beban keluarga yang ditanggung 	(Sausan Sari, 2021)
3.	Lokasi	<ul style="list-style-type: none"> - Akses - Lingkungan - Tempat parkir 	Langgeng Cahyo Utomo (2021)

		- Visibilitas - Lalu lintas	
4.	Keputusan Nasabah	- Kemantapan pada sebuah produk - Merek yang disukai - Sesuai dengan keinginan dan kebutuhan - Mendapat rekomendasi dari orang lain	(Kotler dan Armstrong, 2008)

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang relevan, penelitian ini menggunakan tiga metode yaitu kuisisioner/angket, observasi dan metode penelusuran pustaka (internet) :

1. Kuisisioner

Kuisisioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menghadirkan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Dengan cara ini lebih banyak informasi dapat dikumpulkan dalam waktu yang relatif lebih singkat dan dengan biaya yang lebih rendah. Skala pengukuran yang digunakan adalah Skala *Likert*, karena skala ini memberi kesempatan kepada responden untuk mengungkapkan perasaannya mengenai persetujuan terhadap pernyataan.

Angket dalam penelitian ini akan diberikan secara online menggunakan *google form*. Angket ini terdiri dari pernyataan yang memiliki alternatif jawaban yang harus dipilih oleh responden. Selanjutnya responden memilih jawaban yang sesuai dengan kenyataan yang mereka alami. Jawaban dari setiap pernyataan tersebut diberi skor atau nilai berskala respon yaitu dari 1-10.

2. Metode Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika ingin melakukan penelitian pendahuluan untuk menentukan masalah yang akan diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden. Wawancara ini dapat dilakukan melalui tatap muka ataupun menggunakan telepon atau *message*. Wawancara dilakukan kepada pekerja PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Purwokerto dan nasabah jika dibutuhkan.

Dalam penelitian ini jenis interview yang digunakan adalah interview tidak terstruktur. Peneliti hanya berpedoman pada garis besar permasalahannya saja. Data yang digali dengan menggunakan metode ini adalah informasi internal perusahaan sebagai pendukung penelitian seperti data jumlah nasabah dan beberapa keunggulan dari pelayanan kantor.

F. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan dari penyelidikan secara aktual di lapangan dengan menggunakan semua metode pengumpulan data. Data primer dalam penelitian ini berasal langsung dari responden yang merupakan nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Purwokerto dengan jumlah 125 orang. Informasi dari responden diperlukan untuk mengetahui jawaban dari responden mengenai keputusan memilih produk asuransi syariah. Data diperoleh secara langsung dengan menyebarkan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada responden melalui *google form*.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain, data ini adalah publikasi yang disiapkan oleh penulis yang bukan pengamat langsung atau partisipan dalam kegiatan yang digambarkan dalam pustaka tersebut. Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari pihak pegawai pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Purwokerto, nasabah, buku, jurnal, skripsi, maupun artikel dari internet.

G. Teknik Analisis Data

Untuk mengolah data primer yang telah dikumpulkan melalui kuisioner, penulis menggunakan teknik analisis data melalui uji statistik. Adapun uji statistik tersebut yaitu :

1. Uji Persyaratan Analisis

a) Uji Validitas

Pengujian ini digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisioner. Suatu kuisioner dianggap valid jika pertanyaan dalam kuisioner dapat mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisioner tersebut (Ma'sumah, 2019). Pengujian untuk menentukan apakah signifikan atau tidak signifikan dengan cara mengkomparasikan nilai r hitung dengan r tabel untuk *degree of freedom* = $n-k$ dengan sig 5%. Suatu kuisioner dianggap valid apabila r hitung $>$ r tabel.

b) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi dari alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten ketika dilakukan pengulangan pengukuran (Ma'sumah, 2019). Pertanyaan dinyatakan reliabel atau andal apabila jawaban atas pertanyaan konsisten. Jika nilai *Cronbach Alpha* $>$ 0,60 maka reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Parwati, 2017). Jika nilai sig $>$ 0,05 maka residual menunjukkan distribusi normal.

b) Uji Multikoleniaritas

Uji ini digunakan untuk mendeteksi ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dalam model regresi (Wijaya, 2018). Metode yang digunakan dalam uji multikoleniaritas adalah metode *variance inflation factor* (VIF) dan nilai TOL (Tolerance) dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Jika nilai VIF ≥ 10 dan nilai Tolerance $\leq 0,10$, maka antar variabel bebas terjadi persoalan multikoleniaritas.
- 2) Jika nilai VIF < 10 dan nilai Tolerance $> 0,10$, maka antar variabel bebas tidak terjadi persoalan multikoleniaritas.

c) Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah kondisi dimana terjadinya ketidaksamaan varian dari residual pada model regresi. Menurut Basuki dan Imanudin (2015) untuk uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser. Syarat pengujian ini adalah model regresi tidak mengalami heteroskedastisitas kecuali jika nilai sig menunjukkan hubungan yang signifikan antara semua variabel independen dan nilai residual absolut. Ketentuan pengambilan keputusan uji Glejser yang dilakukan yaitu meregresikan variabel independen dengan nilai absolut residualnya, dengan kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Apabila nilai signifikansi (Sig) $\geq 0,05$, maka menunjukkan gejala heteroskedastisitas.
- 2) Apabila nilai signifikansi (Sig) $< 0,05$, maka menunjukkan gejala heteroskedastisitas dalam model regresi.

3. Uji Regresi Berganda

Diketahui bahwa pengujian ini untuk mengetahui signifikan atau tidaknya hubungan lebih dari dua variabel melalui koefisien regresinya. Pada penelitian ini terdapat satu variabel terikat yang berhubungan dengan tiga variabel bebas. Uji analisis regresi linear berganda dilakukan pada penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas yang digunakan secara parsial maupun simultan.

Adapun persamaan regresi linear berganda yaitu :

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

Dimana :

- Y = Memilih produk asuransi syariah
 a = Konstanta
 b₁ = Koefisien regresi untuk X₁

- b_2 = Koefisien regresi untuk X_2
 b_3 = Koefisien regresi untuk X_3
 X_1 = Literasi asuransi syariah
 X_2 = Pendapatan
 X_3 = Lokasi
 ϵ = Nilai Residu (Kesalahan Pengganggu)

4. Pengujian Hipotesis

a) Uji Parsial (Uji t)

Pengujian ini dilakukan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Suatu variabel dianggap memiliki pengaruh apabila t hitung $>$ t tabel (Suliyanto, 2011). Berikut merupakan hipotesis penelitian dari uji parsial dalam penelitian ini.

H_0 = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial antara literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.

H_a = Terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial antara literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah.

Menurut (Ma'sumah, 2019), dasar pengambilan keputusan dalam uji t adalah sebagai berikut:

- 1) Jika nilai $\text{sig} \leq 0,05$, atau t hitung $\geq t$ tabel maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y
- 2) Jika nilai $\text{sig} > 0,05$, atau t hitung $<$ t tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y

Untuk menentukan nilai t tabel digunakan persamaan:

t tabel = t ($/2:n-k-1$), di mana

α = nilai probabilitas (0,05)

n = jumlah sampel penelitian

k = jumlah variabel yang mempengaruhi

b) Uji Simultan (Uji F)

Pengujian ini pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang digunakan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Untuk menghitung besarnya F hitung digunakan rumus sebagai berikut:

$$F = R^2 / (K-1)$$

$$1 - R^2 / (K-1)$$

Dimana :

F = Nilai F hitung

R^2 = Koefisien Determinasi k = jumlah variabel

N = Jumlah Pengamatan (ukuran sampel)

Berikut merupakan hipotesis penelitian dalam Uji Bersama-sama, yaitu:

H_0 = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi terhadap keputusan memilih produk asuransi syariah

H_a = Terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi terhadap keputusan memilih produk asuransi syariah

Adapun kriteria uji bersama-sama (uji f) yaitu :

H_0 diterima atau H_a ditolak jika : F hitung < F tabel, dan sig. > 0,05.

H_0 ditolak atau H_a diterima jika : F hitung \geq F tabel, dan sig. \leq 0,05.

c) Uji Koefisien Determinasi

Analisis R^2 (*R Square*) atau koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase sumbangan pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel terikat. *Adjusted R²* berarti R^2 sudah disesuaikan dengan derajat bebas dari masing-masing kuadrat yang tercakup di dalam perhitungan *Adjusted R²*. Nilai R^2 mempunyai

range antara 0-1, jika nilai *range* semakin mendekati angka 1 maka variabel bebas semakin baik dalam mengestimasi variabel terikatnya.



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto

Bumiputera didirikan pada tanggal 12 Februari di Magelang oleh perkumpulan Guru-guru Hindia Belanda (PGHB). Usaha asuransi jiwa tersebut dinamakan *Ondelinge Levensverzekering Maatschappij* atau O.L.mij Pghb. Para perintis dalam asuransi jiwa ini adalah:

- a. M. Ng. Dwidjosewojo sebagai komisaris, beliau adalah guru bahasa jawa pada *kweekschool* di Yogyakarta.
- b. MKH Soebroto sebagai direktur, beliau adalah guru bahasa melayu pada sekolah OSVIA (sekolah bahasa) di Magelang.
- c. M. Adimidjojo sebagai bendaharawan, beliau adalah mantan guru HIS.

Pada pendirian bumiputera merasa bahwa bentuk perusahaan bersama (mutual) adalah bentuk usaha yang paling tepat karena hal ini sesuai dengan asas gotong royong yang telah lama menjadi kebudayaan bangsa kita. Dengan demikian, maka pengertian dari usaha bersama (*Ondelinge Levensverzekering*) adalah bahwa kegiatan usaha ini dimiliki oleh peserta asuransi jiwa itu sendiri. Pada saat berdirinya, usaha ini tidak memiliki modal (nonsen) melainkan dilandasi oleh kemauan keras dan cita-cita yang luhur demi kesejahteraan masyarakat.

Dalam tahun pertama ternyata usaha asuransi jiwa ini mengalami kesulitan-kesulitan dalam hal biaya, karena pemasukan uang premi tidak mencukupi untuk membiayai segala aktivitas, baik dibidang administrasi maupun operasional, lebih-lebih dana cadangan. Timbul suatu problem yaitu bagaimana pembiayaan usaha ini harus dilakukan agar berjalan terus. Dengan dalil suatu usaha sosial, pengurus mengajukan suatu permintaan subsidi pada pemerintah Hindia Belanda. Setelah diadakan pemeriksaan pembukuan dan administrasi dengan hasil memuaskan, maka pada bulan Oktober 1913 pemerintah Hindia Belanda memberikan subsidi sebesar f.300 perbulan.

Pemberian subsidi disertai dengan ketentuan-ketentuan:

- a. O.L.Mij. PGHB tidak hanya menerima anggota dari kalangan Guru Sekolah Negeri, tetap juga para pegawai Guber-nemen dan Pegawai Swapraja.
- b. O.L.Mij. PGHB tidak diijinkan untuk menerima anggota dari kalangan swasta.
- c. Nama O.L.Mij. PGHB dirubah namanya menjadi O.L.Mij. Boemipoetera.

Karena terkenalnya O.L.Mij. Boemipoetra dikalangan masyarakat luas, maka mengalirlah permintaan dari berbagai golongan swasta untuk menjadi anggota pada badan asuransi jiwa ini. Maka untuk menampung minat tersebut dibentuk suatu maskapai bayangan yang bernama O.L.Mij. Boemipoetera Merdiko. Maskapai bayangan ini dapat bergerak dengan leluasa karena tidak terikat oleh syarat dan ketentuan subsidi yang diberikan oleh pemerintah Hindia Belanda. Cara kerja pengurusnya adalah sama, kecuali tata usaha dan keuangannya dipisahkan. Dengan demikian beroperasinya O.L.Mij. Boemipoetera dan O.L.Mij. Boemipoetera Merdiko adalah usaha yang memakai dua nama akan tetapi satu tujuan yaitu demi kepentingan dan kesejahteraan masyarakat.

Permulaan tahun 1915, perkembangan Bumiputera makin nampak dengan bertambahnya peserta baru, baik dari kalangan pegawai negeri maupun kalangan masyarakat biasa. Sampai akhir tahun 1917, perusahaan berjalan lancar dan berkembang dengan pesat, sehingga terasa sekali perlunya seorang tenaga khusus yang dapat mencurahkan seluruh tenaga dan pikirannya untuk Bumiputera. Pada bulan Februari 1918 resmi R. Roejito menjadi direktur O.L.Mij. Boemippetera dan O.L.Mij. Boemipoetera. Merdiko. Setelah mulai jelas Bumiputera mendapat kemajuan serta perkembangan dan kemungkinan besar akan ;lebih maju, maka berdasarkan keputusan dewan Komisaris, tempat kedudukan di Magelang dipindah ke Yogyakarta pada tanggal 21 November 1921.

Bumiputera dibawah pimpinan R. Roejito membawa harapan baru bagi pertumbuhan perusahaan asuransi jiwa dimasa yang akan datang.

Pada tahun 1923 berdasarkan penilaian pemerintah Hindia Belanda bahwa keadaan keuangan perusahaan bumiputera telah kuat dan dianggap sudah mampu berdiri sendiri, maka subsidi sebesar f.300 perbulan dicabut. Dengan dicabutnya subsidi dari pemerintah Hindia Belanda, maka dua maskapai bumiputera dilebur menjadi satu dengan nama O.L.Mij. Boemipoetera. Tahun 1934 bumiputera melebarkan sayapnya ke seluruh tanah Indonesia dengan membuka cabang-cabang di Bandung, Jakarta, Surabaya, Palembang, Pontianak, Medan, Banjarmasin, dan Ujung Pandang. Sampai tahun 1940 Bumiputera mengalami kemajuan pesat sekali (Khotimah, 2023).

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera merupakan salah satu perusahaan asuransi yang bermula dari Unit Usaha Syariah (UUS) Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912. Perusahaan asuransi ini dibentuk pada tahun 2002 dengan seiring perkembangan dan pertumbuhan bisnis. Asuransi bersama Bumiputera Kantor Cabang Syariah Purwokerto terletak di jalan Jend. Sudirman No. 443, Purwokerto, Jawa Tengah 53133.

2. Visi dan Misi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Visi dari Asuransi Bumiputera Syariah adalah menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah berkualitas dan terkemuka di Indonesia. Misi dari Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah:

- a. Menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat.
- b. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, potensi sumber daya insani, dan profitabilitas.

3. Perkembangan Produk

Salah satu bukti kemajuan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dibuktikan dengan jumlah peserta yang menggunakan produk-produk yang

disediakan oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto. Untuk produk yang ditawarkan sendiri yaitu:

a. Mitra Iqra Plus

Mitra Iqra Plus merupakan produk asuransi pendidikan Bumiputera Syariah yang ditujukan untuk mempersiapkan masa depan anak. Program asuransi ini dapat mengatur penerimaan dana pendidikan anak sesuai dengan jenjang pendidikannya. Selain untuk pendidikan, premi yang dibayarkan oleh nasabah akan diikutkan dalam investasi yang sesuai dengan syariah. Sehingga, pemegang polis nantinya juga mendapatkan hasil investasi dan pengembangan dana kontribusinya yang dibayar melalui sistem bagi hasil.

b. Mitra Mabur Plus

Sesuai dengan namanya, produk asuransi Bumiputera Syariah Mitra Mabur Plus memfokuskan jaminan perlindungan untuk nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji. Premi yang dibayarkan oleh nasabah nantinya akan disisihkan sebagai dana tabungan haji dan dan adanya dana bagi hasil. Mitra Mabur Plus juga memberikan proteksi kepada nasabah sehingga dapat menjalankan ibadah haji dengan tenang. Sehingga, pemegang polis tidak perlu merasa cemas dengan keluarga di rumah karena segala proses telah sesuai syariah.

Jika peserta Mabur Plus hidup sampai akhir masa asuransi, maka nasabah berhak mendapatkan saldo dana investasi pemegang polis. Selanjutnya, penerima manfaat atau ahli waris akan menerima santunan kebajikan sebesar manfaat asuransi dan saldo dana investasi pemegang polis. Pemberian saldo dana investasi pemegang polis juga dapat dilakukan jika pemegang polis mengundurkan diri sebelum masa asuransi berakhir. Tentunya, hal itu dapat terjadi apabila syarat dan ketentuan dari Bumiputera Syariah terpenuhi.

c. Mitra BP- Link Syariah

Mitra BP-Link Syariah adalah program Islamic insurance yang berbasis investasi syariah dengan pengembangan dana investasi yang

maksimal dan fleksibel. Dana akan dikelola oleh manajer investasi profesional sekaligus menggunakan alternatif perlindungan tambahan sesuai dengan kebutuhan nasabah. erdapat beragam macam proteksi yang ditawarkan Mitra BP-Link Syariah. Sebut saja asuransi jiwa, rawat inap, pengobatan 53 penyakit kritis, dan jaminan apabila nasabah tidak lagi produktif.

Peserta Mitra BP-Link Syariah akan mendapatkan manfaat nilai saldo investasi apabila masih hidup sampai kontrak asuransi berakhir. Selain itu, jika nasabah mengambil asuransi tambahan (rider), maka manfaat tambahan akan diberikan sesuai dengan isi polis. Apabila peserta Mitra BP-Link Syariah meninggal dunia selama kontrak asuransi berlangsung, maka uang jaminan akan diberikan kepada ahli waris. Tidak hanya menerima santunan, ahli waris juga akan mendapatkan nilai saldo investasi.

Untuk membeli polis Mitra BP-Link Syariah, calon peserta minimal berusia 18 tahun dan maksimal 60 tahun. Masa pembayaran kontribusi insurance ini dapat menjadi lebih pendek dari masa asuransi dengan minimal masa pembayaran kontribusi adalah 5 tahun.

d. Assalam Family

Produk asuransi lainnya dari Bumiputera Syariah adalah AJSB (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera) Assalam Family. Program insurance ini menggunakan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam mengurangi beban finansial akibat musibah kematian.

AJSB Assalam Family menjamin manfaat asuransi sesuai dengan plan yang dipilih peserta jika meninggal dunia dalam masa proteksi. Selain itu, pemegang polis juga akan mendapatkan manfaat sesuai dengan yang tercantum di polis bila masih hidup sampai akhir masa insurance.

Peserta yang dapat mengikuti program AJSB Assalam Family adalah seluruh anggota keluarga yang tercantum dalam Kartu Keluarga (KK). Sebut saja suami, istri, dan anak yang belum menikah. Selain itu,

anggota keluarga dipastikan dalam keadaan sehat dan tercantum dalam polis.

B. Karakteristik Responden Penelitian

Berdasarkan hasil kuisioner yang dibagikan pada tanggal 5 Januari 2023 sampai dengan 30 Januari 2023 kepada Nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto, mendapatkan gambaran terkait dengan karakteristik responden yang diteliti berupa usia, jenis kelamin, dan domisili. Adapun karakteristik responden sebagai berikut:

1. Distribusi Frekuensi Responden Usia

Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-30 Tahun	5	5.3	5.3	5.3
	31-40 Tahun	41	43.2	43.2	48.4
	41-50 Tahun	32	33.7	33.7	82.1
	51-60 Tahun	17	17.9	17.9	100.0
Total		95	100.0	100.0	

Lampiran 5.1

Berdasarkan tabel diatas maka diperoleh hasil bahwa karakteristik responden berdasarkan usia terbagi menjadi empat golongan. Golongan pertama dengan rentang usia 20-30 tahun berjumlah 5 nasabah dengan persentase 5,3%, nasabah dengan rentang usia 31-40 tahun sebanyak 41 nasabah dengan persentase 43,2%, rentang usia 41-50 tahun sebanyak 31 nasabah dengan persentase 33,7%, dan rentang usia 51-60 tahun sebanyak 17 nasabah dengan presentase 17,9%. Maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa jumlah responden dengan rentang usia 41-50 tahun lebih mendominasi dibandingkan dengan rentang usia yang lain.

2. Distribusi Frekuensi Responden Jenis Kelamin

Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	36	37.9	37.9	37.9
	Perempuan	59	62.1	62.1	100.0
Total		95	100.0	100.0	

Lampiran 5.1

Dari tabel diatas maka dapat diketahui karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin. Responden dengan jenis kelamin laki-laki berjumlah 36 nasabah dengan persentase sebanyak 37,9%, sedangkan responden berjenis kelamin perempuan berjumlah 59 nasabah dengan persentase sebesar 62,1%. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah responden pada penelitian ini lebih banyak berjenis kelamin perempuan dibandingkan dengan laki-laki.

3. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Domisili

Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili

		Domisili			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Banyumas	89	93.7	93.7	93.7
	Purbalingga	3	3.2	3.2	96.8
	Cilacap	3	3.2	3.2	100.0
Total		95	100.0	100.0	

Lampiran 5.1

Dari tabel diatas maka dapat diketahui karakteristik responden berdasarkan domisili. Sebanyak 80 nasabah dengan persentase 93,7% berdomisili di Banyumas, 3 nasabah dengan persentase 3,2% berdomisili di Purbalingga, dan 3 nasabah dengan presentase 3,2% berdomisili di Cilacap. Dengan hal ini maka dapat diambil kesimpulan bahwa responden penelitian ini dominan berdomisili di Banyumas.

C. Hasil Analisis Data

1. Uji Persyaratan Analisis

a. Uji Validitas

Tujuan dari dilakukannya uji validitas adalah untuk mengukur apakah semua item butir kuisisioner yang telah dibagikan kepada nasabah valid atau tidak. Untuk mendapatkan kesimpulan terkait valid tidaknya item butir kuisisioner dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai r hitung butir kuisisioner dengan r tabel. Nilai r tabel dapat diperoleh dengan rumus $df = n-2$ dengan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ uji dua arah. Nilai n dalam penelitian ini sebanyak 95 sampel, maka nilai $df = 95-2 = 93$ maka nilai r tabelnya adalah 0,201. Apabila r hitung $>$ r tabel maka item butir kuisisioner dinyatakan valid, sedangkan apabila r hitung $<$ r tabel maka item butir kuisisioner dinyatakan tidak valid.

1) Uji Validitas Variabel Literasi Asuransi Syariah

Kuisisioner yang memuat variabel literasi asuransi syariah (X_1) terdiri dari delapan butir pertanyaan. *Software* SPSS akan digunakan untuk menguji validitas delapan butir pertanyaan tersebut. Hasil perbandingan r hitung dengan r tabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas Data Variabel Literasi Asuransi Syariah (X_1)

No. Item	r hitung	r tabel	Status
X1.1	0,660	0,201	Valid
X1.2	0,640	0,201	Valid
X1.3	0,531	0,201	Valid
X1.4	0,577	0,201	Valid
X1.5	0,551	0,201	Valid

X1.6	0,574	0,201	Valid
X1.7	0,531	0,201	Valid
X1.8	0,526	0,201	Valid

Lampiran 5.2

Berdasarkan uji validitas terhadap variabel literasi asuransi syariah (X_1) maka dapat diperoleh hasil bahwa semua butir pertanyaan berstatus valid dikarenakan semua r hitung dari masing masing butir pertanyaan lebih besar dibandingkan dengan r tabel yaitu 0,201.

2) Uji Validitas Variabel Pendapatan

Kuisiner yang memuat variabel pendapatan (X_2) terdiri dari delapan butir pertanyaan. *Software* SPSS akan digunakan untuk menguji validitas delapan butir pertanyaan tersebut. Hasil perbandingan r hitung dengan r tabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 5 Hasil Uji Validitas Data Variabel Pendapatan (X_2)

No. Item	r hitung	r tabel	Status
X2.1	0,649	0,201	Valid
X2.2	0,758	0,201	Valid
X2.3	0,708	0,201	Valid
X2.4	0,757	0,201	Valid
X2.5	0,614	0,201	Valid
X2.6	0,688	0,201	Valid
X2.7	0,556	0,201	Valid

X2.8	0,501	0,201	Valid
------	-------	-------	-------

Lampiran 5.2

Berdasarkan uji validitas terhadap variabel pendapatan (X_2) maka dapat diperoleh hasil bahwa semua butir pertanyaan berstatus valid dikarenakan semua r hitung dari masing masing butir pertanyaan lebih besar dibandingkan dengan r tabel yaitu 0,201.

3) Uji Validitas Variabel Lokasi

Kuisisioner yang memuat variabel lokasi (X_3) terdiri dari delapan butir pertanyaan. *Software* SPSS akan digunakan untuk menguji validitas delapan butir pertanyaan tersebut. Hasil perbandingan r hitung dengan r tabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Data Variabel Lokasi (X_3)

No. Item	r hitung	r tabel	Status
X3.1	0,609	0,201	Valid
X3.2	0,528	0,201	Valid
X3.3	0,538	0,201	Valid
X3.4	0,598	0,201	Valid
X3.5	0,608	0,201	Valid
X3.6	0,644	0,201	Valid
X3.7	0,448	0,201	Valid
X3.8	0,530	0,201	Valid
X3.9	0,422	0,201	Valid

Lampiran 5.2

Berdasarkan uji validitas terhadap variabel lokasi (X_3) maka dapat diperoleh hasil bahwa semua butir pertanyaan berstatus valid

dikarenakan semua r hitung dari masing masing butir pertanyaan lebih besar dibandingkan dengan r tabel yaitu 0,201.

4) Uji Validitas Variabel Keputusan Nasabah

Kuisisioner yang memuat variabel keputusan nasabah (Y) terdiri dari delapan butir pertanyaan. *Software* SPSS akan digunakan untuk menguji validitas tujuh butir pertanyaan tersebut. Hasil perbandingan r hitung dengan r tabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas Data Variabel Keputusan Nasabah (Y)

No. Item	r hitung	r tabel	Status
Y.1	0,675	0,201	Valid
Y.2	0,634	0,201	Valid
Y.3	0,637	0,201	Valid
Y.4	0,668	0,201	Valid
Y.5	0,705	0,201	Valid
Y.6	0,734	0,201	Valid
Y.7	0,422	0,201	Valid

Lampiran 5.2

Berdasarkan uji validitas terhadap variabel keputusan nasabah (Y) maka dapat diperoleh hasil bahwa semua butir pertanyaan berstatus valid dikarenakan semua r hitung dari masing masing butir pertanyaan lebih besar dibandingkan dengan r tabel yaitu 0,201.

b. Uji Reliabilitas

Walizer (1987) menyatakan *reliability* adalah keajegan dari sebuah pengukuran. Masri Singarimbun juga berpendapat bahwa reliabilitas merupakan sebuah indeks ataupun patokan yang dapat menilai suatu alat

ukur dapat diandalkan atau dipercaya (Titaley, 2021). Penggunaan angka dan skala bertingkat dalam penelitian ini membuat pengujian dilakukan dengan menggunakan *software* SPSS menggunakan rumus *Cronbach Alpha*. Jika nilai *Cronbach Alpha* $\geq 0,6$ maka angket dinyatakan reliabel. Berikut hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini:

Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas (95 Responden)

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Alpha	Keterangan
Literasi Asuransi Syariah (X_1)	0,709	0,6	Reliabel
Pendapatan (X_2)	0,808	0,6	Reliabel
Lokasi (X_3)	0,710	0,6	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y)	0,761	0,6	Reliabel

Lampiran 5.3

Berdasarkan uji reliabilitas yang sudah dilakukan, maka diperoleh hasil bahwa masing-masing variabel baik literasi asuransi syariah, pendapatan, maupun lokasi memiliki nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,6. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semua variabel yang digunakan dinyatakan reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Ghozali (2018) menyatakan uji normalitas digunakan untuk mengetahui dalam model regresi variabel pengganggu berdistribusi normal atau tidak. Penelitian ini menggunakan uji Kolmogorov-

Smirnov (One Sample K-S). Jika nilai sig > 0,05 maka penyebaran data berdistribusi normal.

Tabel 4. 9 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		95
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.61004621
Most Extreme Differences	Absolute	.067
	Positive	.067
	Negative	-.031
Kolmogorov-Smirnov Z		.650
Asymp. Sig. (2-tailed)		.792

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data

Lampiran 5.4

Dari tabel pengujian diatas diperoleh nilai Asymp. Sig sebesar 0,792. Nilai tersebut lebih besar daripada 0,05. Artinya penyebaran data berdistribusi normal.

b. Uji Multikoleniaritas

Uji multikoleniaritas dalam penelitian ini menggunakan nilai TOL (Tolerance) dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai VIF < 10 dan nilai Tolerance > 0,10, maka tidak terdapat gejala multikoleniaritas.

Tabel 4. 10 Hasil Uji Multikoleniaritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.815	2.754		1.022	.309		
Literasi							
Asuransi	.215	.097	.220	2.225	.029	.476	2.100
Syariah							
Pendapatan	.266	.074	.362	3.598	.001	.459	2.179
Lokasi	.278	.087	.290	3.212	.002	.567	1.764

a. Dependent Variable:

Keputusan Nasabah

Lampiran 5.5

Hasil pengujian semua variabel memiliki nilai VIF dibawah 10 dan nilai TOL lebih besar dari 0,1. Nilai TOL untuk untuk variabel literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi secara berturut turut adalah 0,476; 0,459; 0,567 sedangkan nilai VIF secara berturut turut adalah 2,100; 2,179; 1,764. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikoleniaritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian dalam penelitian ini menggunakan metode glejser. Jika nilai t hitung < t tabel serta nilai sig > 0,005 maka dinyatakan tidak mengandung gejala heteroskedastisitas.

Tabel 4. 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Metode Glejser

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.724	1.655		3.458	.001
	Literasi Asuransi Syariah	.043	.052	.111	.836	.405
	Pendapatan	-.076	.043	-.248	-1.757	.082
	Lokasi	-.086	.052	-.214	-1.653	.102

a. Dependent Variable: Abs_RES

Lampiran 5.6

Berdasarkan pengujian, diperoleh nilai sig, semua variabel lebih besar dari 0,05. Nilai sig. untuk variabel literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi berturut-turut adalah 0,405; 0,082; 0,102. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak menunjukkan gejala heteroskedastisitas.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Pengujian ini digunakan apabila variabel independen dalam penelitian lebih dari dua. Dalam penelitian ini, uji regresi linear berganda digunakan untuk melihat pengaruh Literasi Asuransi Syariah (X_1), Pendapatan (X_2), serta Lokasi (X_3) terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah (Y). Hasil pengujian regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 12 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.815	2.754		1.022	.309
	Literasi Asuransi Syariah	.215	.097	.220	2.225	.029
	Pendapatan	.266	.074	.362	3.598	.001
	Lokasi	.278	.087	.290	3.212	.002

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Lampiran 5.7

Dari hasil pengujian diatas, maka diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 2,815 + 0,215X_1 + 0,266X_2 + 0,278X_3$$

Persamaan regresi diatas memperlihatkan hubungan antara variabel dependen secara parsial, interpretasi dari persamaan tersebut adalah:

- a. Nilai a sebesar 2,815 adalah konstanta atau keadaan dimana variabel keputusan nasabah (Y) akan sebesar 2,815 satuan jika variabel lain nilainya tetap.
- b. b_1 (nilai koefisien regresi X_1) sebesar 0,215, artinya Y (keputusan nasabah) akan meningkat sebesar 0,215 satuan jika X_1 (literasi asuransi syariah) meningkat 1 satuan dengan asumsi variabel lain tetap dan $\alpha=0$. Jadi Y memiliki peningkatan sebesar 0,215 satuan.
- c. b_2 (nilai koefisien regresi X_2) sebesar 0,266, artinya Y (keputusan nasabah) akan meningkat sebesar 0,266 satuan jika X_2 (pendapatan) meningkat 1 satuan dengan asumsi variabel lain tetap dan $\alpha=0$. Jadi Y memiliki peningkatan sebesar 0,266 satuan.
- d. b_3 (nilai koefisien regresi X_3) sebesar 0,278, artinya Y (keputusan nasabah) akan meningkat sebesar 0,278 satuan jika X_3 (lokasi) meningkat 1 satuan dengan asumsi variabel lain tetap dan $\alpha=0$. Jadi Y memiliki peningkatan sebesar 0,278 satuan.

4. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial antara variabel Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah. Uji parsial ini menggunakan kriteria pengujian dengan signifikansi sebesar 0,05. Adapun tabel output uji t dapat dilihat pada **tabel 4.12 atau lampiran 5.7.**

1) Pengaruh Literasi Asuransi Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Literasi Asuransi Syariah memiliki nilai t hitung $2,225 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,029 < 0,05$ yang artinya hipotesis pertama (**H₁**) menyatakan bahwa Literasi Asuransi Syariah berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima.**

2) Pengaruh Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Pendapatan memiliki nilai t hitung $3,598 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ yang artinya hipotesis kedua (**H₂**) menyatakan bahwa Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima.**

3) Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Lokasi memiliki nilai t hitung $3,212 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ yang artinya hipotesis ketiga (**H₃**) menyatakan bahwa Lokasi berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima.**

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan (Uji F) digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan ke dalam model regresi memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Uji simultan diuji dengan menggunakan nilai signifikansi sebesar 0,05. Berikut merupakan tabel hasil uji F

Tabel 4. 13 Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	333.865	3	111.288	41.561	.000 ^a
	Residual	243.671	91	2.678		
	Total	577.537	94			

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Lampiran 5.8

Hasil pengujian mendapatkan hasil bahwa nilai F hitung $41,561 > F$ tabel $2,70$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dengan hal tersebut maka Literasi Asuransi syariah, Pendapatan, dan Lokasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah. Dengan hasil tersebut maka hipotesis keempat yang menyatakan bahwa Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima**.

c. Uji Koefisien Determinasi (Uji Adjusted R Square)

Koefisien determinasi merupakan suatu ukuran yang menunjukkan seberapa jauh kemampuan model dalam menerapkan variasi variabel terikat (dependen). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan uji determinasi berupa *Adjusted R Square* karena koefisien determinasi yang telah dikoreksi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi pembahasan variabel maupun penambahan ukuran sampel. Hasil uji koefisien determinasi dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 4. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi**Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.760 ^a	.578	.564	1.636

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Lampiran 5.9

Nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,564 (56,4%) artinya variabel Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi dapat mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah sebesar 56,4%, sedangkan sisanya 43,7% dipengaruhi oleh variabel lain seperti yang terdapat pada penelitian Priadi (2019) yaitu variabel tingkat pendidikan dan kesehatan, atau penelitian yang dilakukan oleh Sari (2021) yang memuat variabel gaya hidup.

D. Pembahasan

1. Pengaruh Literasi Asuransi Syariah Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Literasi asuransi syariah adalah kemampuan individu untuk memperoleh, memahami, serta mengevaluasi informasi yang relevan untuk nantinya dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan dengan cara memahami konsekuensi dari jasa asuransi tersebut. Karena sejatinya kesadaran serta pemahaman adalah kunci pertumbuhan.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Literasi Asuransi Syariah memiliki nilai t hitung $2,225 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,029 < 0,05$ yang artinya hipotesis pertama (**H₁**) menyatakan bahwa Literasi Asuransi Syariah berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima**.

Hal ini disebabkan karena hasil dari data penelitian menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih nilai yang tinggi dalam menjawab

kuisioener yang telah disediakan. Selain itu para nasabah juga memiliki pengetahuan terkait dengan adanya dana *tabarru'* yang harus dibayarkan guna menjadi dana hibah ketika nasabah lain terkena musibah ditambah dengan adanya mitra bank yang disediakan untuk bertransaksi hanya menggunakan bantuan Bank Syariah Indonesia (BSI) saja. Dengan hal tersebut tentunya dapat menjadi bukti bagi nasabah bahwasanya asuransi syariah yang dipilih sesuai dengan ajaran agama Islam. Hasil kuisioener juga menyatakan bahwa mayoritas nasabah melalui internet dan juga mendatangi kantor Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera secara langsung adalah beberapa sumber utama dari pengetahuan yang dimiliki oleh mereka.

Literasi asuransi syariah merupakan kemampuan untuk memahami produk serta layanan jasa asuransi syariah. Memiliki literasi asuransi syariah yang baik akan memudahkan dalam memilih produk dan layanan jasa asuransi yang sesuai dengan kebutuhan kita. Hal tersebut juga sesuai dengan teori yang dikemukakan Schiffman dan Kanuk bahwasanya minat adalah salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap perilaku. Pengetahuan yang dimiliki terkait dengan produk yang ditawarkan akan mempengaruhi penilaian konsumen. Maka semakin banyak nasabah yang memahami akan produk akan meningkatkan juga minat nasabah tersebut.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Saparuddin (2021) dimana variabel literasi keuangan syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H_1 diterima, karena variabel literasi asuransi syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah Bumiputera.

2. Pengaruh Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Menurut Dea Rachmalita Sari (2017) menyatakan bahwa pendapatan merupakan hasil atas pengorbanan seseorang dalam bentuk materi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam teori prospek menjelaskan bahwa

pendapatan yang dimiliki oleh individu dapat menentukan apa dan berapa yang ingin diinvestasikan dengan dana yang dimiliki (Adiputra, 2021).

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Pendapatan memiliki nilai t hitung $3,598 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ yang artinya hipotesis kedua (**H₂**) menyatakan bahwa Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima**.

Hal ini disebabkan karena hasil dari data penelitian menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih nilai yang tinggi dalam menjawab kuisioener yang telah disediakan. Meskipun memiliki pendapatan yang mendukung, para nasabah juga memaparkan bahwa kunci sukses membayarkan premi tepat waktu adalah menyisakan pendapatan yang telah diterima terlebih dahulu. Selain itu dikarenakan sadar akan pentingnya pendapatan nasabah dalam bisnis asuransi syariah, maka kantor asuransi jiwa syariah Bumiputera mengadakan program penampungan dana terlebih dahulu kepada para karyawannya. Hal ini dilakukan agar para nasabah tidak lagi merasa keberatan saat waktu pembayaran premi berlangsung. Sistem menitipkan uang tersebut sudah dilakukan dalam kurun waktu yang tidak sebentar.

Sumarwan menyatakan bahwa besarnya daya beli yang dimiliki oleh seorang konsumen dipengaruhi oleh tinggi rendahnya pendapatan. Adanya daya beli yang tinggi akan membuat konsumen lebih banyak mengkonsumsi produk ataupun jasa yang ditawarkan (Sumarwan, 2011). Dikarenakan memiliki pendapatan yang tinggi, maka nasabah perlu mengalokasikan kelebihan pendapatan mereka untuk melakukan investasi atau perlindungan diri. Dengan menjadi nasabah asuransi, selain untuk perlindungan diri terhadap resiko, hal ini juga dapat dijadikan sebagai media investasi di masa depan yang sesuai dengan ajaran agama Islam.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Priadi (2019) dimana variabel pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H₂ diterima, karena

variabel pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah Bumiputera.

3. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan suatu jasa adalah lokasi. Menurut Tjiptono (2015) lokasi mengacu pada berbagai aktivitas yang mendukung proses pemasaran untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian dan penyaluran barang dari produsen kepada konsumen.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Lokasi memiliki nilai t hitung $3,212 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ yang artinya hipotesis ketiga (H_3) menyatakan bahwa Lokasi berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah **diterima**.

Hal ini disebabkan karena hasil dari data penelitian menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih nilai yang tinggi dalam menjawab kuisioner yang telah disediakan. Lokasi kantor asuransi jiwa syariah Bumiputera berada di pusat kota Purwokerto yang memiliki lingkungan yang sangat mendukung untuk menjadi lokasi usaha. Selain itu kantor ini juga memiliki sarana prasarana yang cukup mendukung bagi nasabah. Memiliki tempat parkir yang luas, mudah ditemukan serta terdapat transportasi umum yang dapat digunakan untuk menuju ke kantor jika tidak memiliki kendaraan pribadi menjadi salah satu keunggulan serta tentunya dapat memudahkan nasabah dalam melakukan kegiatannya.

Lokasi dapat menjadi strategi untuk menarik minat nasabah. Memilih lokasi yang tepat adalah salah satu aspek yang diperhatikan agar para nasabah tidak mengalami kerugian karena hal tersebut. Penentuan lokasi perusahaan dapat mempengaruhi tercapai tidaknya tujuan perusahaan serta kesuksesannya. Kotler (2008) juga menyatakan bahwa salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Utomo (2021) dimana variabel lokasi berpengaruh terhadap keputusan

nasabah. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H_3 diterima, karena variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah Bumiputera.

4. Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara bersama-sama literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah. Hal ini dapat dilihat pada tabel perhitungan anova pada nilai F hitung $41,561 > F$ tabel $2,70$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, dengan hal tersebut maka hipotesis keempat (H_4) yang menyatakan bahwa literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah, maka dapat disimpulkan **H_4 diterima**.

Literasi yang baik akan produk serta layanan yang akan didapat tentunya akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk bergabung. Mengetahui manfaat serta keuntungan jika bergabung menjadi nasabah asuransi tentunya menjadi salah satu daya tarik mereka memutuskan untuk bergabung. Sedikit banyaknya pendapatan yang diperoleh juga memberikan pengaruh terhadap keputusan nasabah. Adanya bantuan program penampungan dana terlebih dahulu yang dilakukan perusahaan agar para nasabah tidak keberatan ketika jatuh tempo pembayaran premi juga menjadi jawaban ketika nasabah sedang mengalami kesulitan dalam hal pendapatan. Selain itu, pemilihan lokasi yang berada ditengah kota Purwokerto juga mempengaruhi keputusan nasabah untuk bergabung menjadi nasabah asuransi syariah.

Keputusan yang dibuat oleh responden dengan didukung adanya literasi ataupun pengetahuan yang dimiliki, pendapatan sebagai penunjang utama untuk mendaftar sebagai nasabah asuransi, serta lokasi yang strategis memiliki pengaruh positif untuk mendukung keputusan nasabah dalam meminimalisir resiko yang akan terjadi saat menjalani kehidupan sehari-

hari dengan cara mendaftarkan diri menjadi nasabah asuransi. Hal ini sesuai dalam firman Allah dalam surat An-nisa:9

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا
قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya:

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.”

Ayat ini menerangkan kepada kita bahwa perlunya dana perlindungan untuk mengantisipasi hal-hal buruk yang dapat menimpa kita kapan saja. Hal ini tentunya merupakan salah satu langkah untuk menjauhkan mereka (yang ditinggalkan) dari segala gangguan yang dapat menimpa.

Selanjutnya untuk mengetahui seberapa besar pengaruh literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah dapat dilihat pada nilai koefisien determinasi yang disesuaikan. Dalam penelitian ini nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,564 (56,4%) artinya variabel literasi asuransi syariah, pendapatan, dan lokasi dapat mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah sebesar 56,4%, sedangkan sisanya 43,7% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang diteliti.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada bab IV, maka hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Literasi Asuransi Syariah berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah. Karena variabel literasi asuransi syariah memiliki nilai t hitung $2,225 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,029 < 0,05$.
2. Pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah. Karena variabel pendapatan memiliki nilai t hitung $3,598 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$.
3. Lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah. Karena variabel lokasi memiliki nilai t hitung $3,212 > t$ tabel $1,986$ dan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$.
4. Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk asuransi syariah. Karena ketiga variabel memiliki nilai F hitung $41,561 > F$ tabel $2,70$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$.

B. Saran

1. Bagi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sebaiknya dapat memasifkan lagi program untuk meningkatkan literasi asuransi syariah kepada masyarakat. Karena rendahnya kesadaran masyarakat terkait dengan asuransi terlebih asuransi syariah salah satu faktor pendukungnya adalah kurangnya literasi akan hal tersebut. Karena kunci pertumbuhan adalah kesadaran dan pemahaman. Hal ini bisa dimulai dengan berkunjung ke instansi-instansi besar ataupun ke perguruan tinggi dan sekolah.
2. Bagi para nasabah yang masih membayar premi secara manual atau dititipkan di kantor diharapkan untuk mempelajari terkait dengan m-banking, agar nantinya segala hal yang berkaitan dengan asuransi jiwa syariah di bumiputera dapat dilakukan dengan cara lebih mudah karena segala hal sudah dilakukan menggunakan sistem.

3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel bebas diluar penelitian seperti variabel tingkat pendidikan, kesehatan, ataupun gaya hidup.



DAFTAR PUSTAKA

- Adiputra, L. K. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Pendapatan Serta Locus Of Control, Terhadap Keputusan Investasi Pada Karyawan PT. PLN (Persero) Up3 Bali Utara Singaraja. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi)*, XII No. 03, 887.
- Ali, H. (2004). *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Prenada Perdana.
- Baqi, M. F. (2006). *Kumpulan Hadits Shahih Bukhari Muslim*. Jakarta: Insan Kamil.
- Batubara, M. A. (2019). *Analisis Literasi Asuransi Syariah Pada Guru Ummul Quraa*. Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Medan.
- Bernard E. Silaban, D. R. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Promosi Terhadap Proses Keputusan Pembelian Pada Online Shop Sociola. *Jurnal Manajemen Bisnis*, XXIII No. 3, 207.
- Cania, S. (2019). *Pengaruh Advertising Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*. Riau: UIN Suska Riau.
- Damanuri, A. (2020). *Pengaruh Pendapatan, Tempat, Umur, dan Pendidikan Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah KCP Ngronggo Kediri*. Skripsi, IAIN Ponorogo, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Debby Cynthia, H. H. (2022). Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi dan Pelayanan Publik*, IX No. 1, 105.
- Dewi, G. (2007). *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Effendi, J. (2018). Islamic Insurance: A Potential Niche Market Of Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah (Journal of Islamic Economics)*, X (1), 208.
- Faisal Hardiansyah, D. (2019). Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Restoran Singapore di Kota Makassar. *Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, III No. 1, 92.
- Fatwa (DSN-MUI) No.21/DSN-MUI/X/2001*. (n.d.). Retrieved 18 Desember Senin, 2022

- Ferry Christian Ham, D. (2018). Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada PT Bank Perkreditan Rakyat Prisma dan Manado. *Jurnal Riset Akuntansi*, 629-630.
- Fidhayanti, D. (2012). Pelaksanaan Akad Tabarru' Pada Asuransi Syariah (Studi di Takaful Indonesia Cabang Malang). *Hukum dan Syariah*, III, 12.
- Fitriyah, F. (2016). Pengaruh Pendapatan, Dana Talangan Haji, dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji (Studi Pada BNI Syariah Tulungagung). *Jurnal Nusamba*, 1 No. 1, 60.
- Fuji Dwi Rani, P. N. (2022). Pengaruh Perilaku Konsumen, Brand Image, dan Rebranding Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Iconnet di Bandung. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi, dan Pelayanan Publik*, IX No. 2, 302.
- Giang, R. R. (2013). Pengaruh Pendapatan Terhadap Konsumsi Buruh Bangunan di Kecamatan Pineleng. *Jurnal Emba*, I No. 3, 249.
- Hendri, M. (2006). *Pemasaran Ritel*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Henriette D. Titaley, M. M. (2021). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Keterlambatan Pada Proyek Pembangunan Gedung Asrama MAN 1 Tulehu Maluku Tengah. *Jurnal Simetrik*, XI No. 1, 433.
- I Made Yudiana, N. L. (2022). Peran Harga, Promosi, dan Kualitas Produk dalam Mendorong Keputusan Pembelian Kembali di Bale Ayu Denpasar. *Wacana Ekonomi (Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi)*, XXI No. 1, 2.
- Imam Kambali, A. S. (2020). Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Billionaire Store Bandung). *Jurnal Bisnis dan Pemasaran*, X No. 1, 3.
- Indonesia, D. A. (2001). *Al-Quran dan Terjemah*. Surabaya: CV. Sahabat Ilmu.
- Kadek Mery Chelviani, M. A. (2017). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern di Kecamatan Bulengleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, IX No. 2, 256.
- Kasmir. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Keller, P. K. (2009). Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas. In S. d. Adi Maulana (Ed.). Erlangga.

- Kemenkeu. (2020). *Keuangan Syariah Indonesia Tumbuh Positif di Tengah Pandemi*. Retrieved from <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/keuangan-syariah-indonesia-tumbuh-ditengah-pandemi/>
- Khotimah, H. (2023, Januari Senin). Sejarah AJB kantor Cabang Syariah Purwokerto. (S. C. Khoerul Alfian, Interviewer)
- Kiki Dwi wijayanti, K. S. (2021). Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Apartement Baileys City di Ciputat. *Jurnal PERKUSI (Pemasaran, Keuangan, dan Sumber Daya Manusia)*, 1 No. 2, 242.
- Lina Wati, N. d. (2022). Implikasi Literasi Asuransi Syariah Terhadap Tingkat Kooperatif, Komitmen, dan Loyalitas Nasabah. *Journal of Business Management and Islamic Banking*, 1 No. 2, 91.
- Madina, T. (2019). Pengaruh Pendapatan Keluarga Terhadap Perilaku Konsumsi Rumah Tangga Dalam Persepektif Islam Studi Kasus Kecamatan Ilir Timur II Palembang. *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, IV No. 2, 17.
- Mariya, U. (2021). Implementasi Akad Tabarru' Pada Asuransi Syariah Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional. *Syar'ie*, IV, 136.
- Ma'sumah, S. (2019). *Kumpulan Cara Analisis Data Beserta Contoh Judul dan Hipotesis Penelitian*. (M. Khusni, Ed.)
- Nanda Syahtidar, S. M. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pada Pengguna Aplikasi Marketplace di Bekasi. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Keuangan*, III No. 1, 45.
- Nasrah, I. R. (2015). Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Konsumtif Wanita Karir di Lingkungan Pemerintah Provinsi Riau. *Jurnal Marwah*, XIV No. 2, 204.
- Parwati, A. (2017). *Analisis Pengaruh Lokasi Dan margin Terhadap Keputusan Anggota Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah Di BMT Amanah Ummah Kartasara*. Skripsi, IAIN Surakarta, Surakarta.
- Pratiwi Veronika Katuk, A. T. (2019, Juli). Pengaruh Produk, Harga, Lokasi, dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank BNI Kantor Cabang Pembantu Bahu. *EMBA*, VII No. 4, 4820.

- Ramadhani, S. d. (2020, Juni). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Literasi Pada Asuransi Pada Masyarakat Di Kota Medan. *Jurnal Syarikah, VI Nomor 2*, 77.
- Rasyid, R. (2012). Analisis Tingkat Literasi Keuangan Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi. *Jurnal S1 Universitas Negeri Padang*.
- Render, J. H. (2001). *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ridwan Tabe, R. I. (2018, Desember). The Effect of Premium on Profit of Life Insurance Companies in Sharia Units of PT Panin Dai-Ichi Life Indonesia. *Journal Economic and Business of Islam, III No. 2*, 193.
- Rissa Mustika Sari, P. (2021). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Pelanggan Produk Sprei Rise). *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi), V No. 3*, 1175.
- Sahri, M. A. (2003). *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*. Yogyakarta.
- Siregar, S. (2016). *Statistik Deskriptif Untuk Penelitian Dilengkapi Perhitungan Manual Dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmawati, E. (2020). Pengaruh Pendapatan dan Suku Bunga Terhadap Keputusan Pengambilan KPR Pada PT Bank Tabungan Negara (PERSERO) TBK Cabanag Prabumulih. *Islamic Banking, V No. 2*, 56.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Sumarwan, U. (2011). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sunyoto, D. (2014). *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta.
- Suparmin, A. (2019). *Asuransi Syariah, Hukum dan Operasionalnya*. Uwais.

Wijaya, H. F. (2018). Pengaruh Debt to Equity Ratio, Total Asset Turnover, Inflasi Dan BI Rate Terhadap Return Saham. *Jurnal Profita*, 113.





LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner

**KUISISIONER PENGARUH LITERASI ASURANSI SYARIAH,
PENDAPATAN, DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH
MEMILIH PRODUK ASURANSI SYARIAH PADA ASURANSI JIWA
SYARIAH BUMIPUTERA CABANG PURWOKERTO**

Dengan hormat,

Dalam rangka penyusunan Skripsi sebagai salah satu syarat kelulusan program sarjana S1 di Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Saya

Nama : Khoerul Alfian
NIM : 1917202086
Prodi : Perbankan Syariah
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Memberitahukan bahwa saat ini saya sedang melakukan penelitian. Oleh karena itu, saya memohon kepada saudara/I untuk ikut berpartisipasi dalam pengisian kuisisioner ini sesuai dengan keadaan sebenarnya agar hasil penelitian ini dapat memiliki kredibilitas yang tinggi. Peneliti akan menjaga kerahasiaan data dan tidak akan memberikan data kepada pihak lain tanpa persetujuan saudara/i.

Saya ucapkan banyak terimakasih atas kesediaan dan partisipasi saudara/I dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuisisioner ini.

Atas perhatian dan kerjasama saudara/I saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya



Khoerul Alfian
NIM. 1917202086

Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Saudara/i mengisi identitas responden.
2. Bacalah setiap pertanyaan dengan saksama sebelum menjawab.
3. Anda hanya dapat memberikan satu jawaban setiap pertanyaan.
4. Isi kuesioner dengan memberikan tanda centang (v) pada kolom yang tersedia sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
5. Mohon cek ulang jawaban Anda, jika sudah sesuai mohon responden menyerahkan kuesioner kepada peneliti.

Keterangan :

SS = Sangat Setuju (5)

S = Setuju (4)

N = Netral (3)

TS = Tidak Setuju (2)

STS = Sangat Tidak Setuju (1)

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Domisili :

B. Variabel Indeoenden

1. Literasi Asuransi Syariah

No	Pernyataan	5	4	3	2	1
1.	PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto sudah menggunakan prinsip syariah secara menyeluruh					
2.	Asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto bebas dari riba (bunga), <i>maisir</i> (perjudian), dan <i>gharar</i> (ketidakjelasan)					
3.	Asuransi syariah yang saya pilih menggunakan akad tolong menolong					
4.	Saya mengetahui manfaat dan keuntungan menjadi nasabah asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto					

5.	Saya mengetahui resiko menjadi nasabah asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto					
6.	Jika saya mengalami resiko (klaim) tetapi sebab dari resiko tersebut tidak sesuai dengan risiko yang dicover oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan, maka saya tidak berhak menerima manfaat dari asuransi tersebut					
7.	Masa kontrak, waktu pembayaran, dan jumlah iuran ditentukan sendiri oleh peserta asuransi.					
8.	Jika saya ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi, maka ahli waris saya akan menerima uang santunan asuransi sebesar manfaat yang telah disepakati					

2. Pendapatan

No	Pernyataan	5	4	3	2	1
1.	Pendapatan yang saya peroleh diatas UMR					
2.	Saya memiliki pendapatan perbulan yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan hidup saya termasuk membayar biaya asuransi					
3.	Saya mendapatkan tambahan penghasilan dari lembur					
4.	Saya mendapat bonus atau <i>reward</i> karena bisa mencapai target					
5.	Saya mendapatkan tambahan pendapatan dari usaha lain					
6.	Dengan pendapatan yang saya peroleh, saya mampu membayar jasa asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto					
7.	Saya bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarga saya dari pendapatan yang diperoleh					
8.	Saya memiliki beberapa tanggungan yang besar					

3. Lokasi

No	Pernyataan	5	4	3	2	1
1.	Tersedia transportasi umum untuk ke lokasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto					
2.	Lokasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto mudah dijangkau					

3.	Lokasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto berada pada lingkungan yang aman					
4.	Lokasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto berada di lingkungan yang mendukung					
5.	Tempat parkir yang dimiliki PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto luas					
6.	Tempat parkir yang dimiliki PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto sangat aman					
7.	PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto dapat ditemukan dengan mudah					
8.	PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto dapat dilihat dengan jelas dari kejauhan					
9.	Lalu lintas di sekitar PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang ramai dan bebas dari macet					

C. Variabel Dependen

1. Keputusan Nasabah

No	Pernyataan	5	4	3	2	1
1.	Saya memilih PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto karena pelayanannya bagus					
2.	Pengklaiman asuransi pada PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto dilakukan dengan mudah					
3.	Saya menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto karena sesuai dengan ajaran agama saya					
4.	Saya memilih PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto setelah bermusyawarah dengan keluarga					
5.	Saya menjadi nasabah asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto karena sesuai dengan keinginan saya					
6.	Saya menjadi nasabah asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto karena sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan					
7.	Saya mendapatkan rekomendasi dari orang lain untuk memiliki produk asuransi syariah di PT.					

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto					
--	--	--	--	--	--

Lampiran 2. 1 Identitas Responden

No. Responden	Umur	Domisili	Jenis Kelamin
1	41	Banyumas	Laki-Laki
2	49	Banyumas	Perempuan
3	51	Banyumas	Laki-Laki
4	53	Banyumas	Perempuan
5	47	Banyumas	Perempuan
6	43	Banyumas	Perempuan
7	47	Banyumas	Perempuan
8	45	Banyumas	Perempuan
9	56	Banyumas	Laki-Laki
10	58	Banyumas	Laki-Laki
11	35	Banyumas	Perempuan
12	41	Banyumas	Perempuan
13	46	Banyumas	Laki-Laki
14	45	Banyumas	Laki-Laki
15	41	Banyumas	Perempuan
16	40	Banyumas	Laki-Laki
17	39	Cilacap	Laki-Laki
18	29	Banyumas	Perempuan
19	29	Banyumas	Laki-Laki
20	46	Banyumas	Laki-Laki
21	36	Purbalingga	Perempuan
22	33	Banyumas	Perempuan
23	36	Banyumas	Perempuan
24	42	Cilacap	Perempuan
25	37	Banyumas	Perempuan
26	45	Banyumas	Perempuan
27	49	Banyumas	Laki-Laki
28	33	Banyumas	Perempuan
29	37	Banyumas	Perempuan
30	51	Banyumas	Perempuan

No. Responden	Umur	Domisili	Jenis Kelamin
31	48	Banyumas	Laki-Laki
32	43	Banyumas	Perempuan
33	37	Banyumas	Laki-Laki
34	41	Banyumas	Perempuan
35	37	Purbalingga	Perempuan
36	33	Purbalingga	Perempuan
37	38	Banyumas	Laki-Laki
38	45	Banyumas	Perempuan
39	50	Banyumas	Perempuan
40	37	Banyumas	Perempuan
41	52	Banyumas	Perempuan
42	36	Banyumas	Perempuan
43	44	Banyumas	Perempuan
44	36	Banyumas	Perempuan
45	37	Banyumas	Laki-Laki
46	34	Banyumas	Laki-Laki
47	46	Banyumas	Laki-Laki
48	39	Banyumas	Laki-Laki
49	36	Banyumas	Laki-Laki
50	38	Banyumas	Laki-Laki
51	30	Banyumas	Laki-Laki
52	31	Banyumas	Laki-Laki
53	39	Banyumas	Perempuan
54	40	Banyumas	Perempuan
55	41	Banyumas	Perempuan
56	37	Banyumas	Perempuan
57	36	Banyumas	Perempuan
58	42	Banyumas	Perempuan
59	32	Banyumas	Laki-Laki
60	34	Banyumas	Perempuan
61	37	Banyumas	Perempuan
62	38	Banyumas	Perempuan
63	34	Banyumas	Perempuan
64	36	Banyumas	Perempuan
65	23	Banyumas	Perempuan
66	24	Banyumas	Perempuan
67	27	Banyumas	Perempuan

No. Responden	Umur	Domisili	Jenis Kelamin
68	35	Banyumas	Perempuan
69	34	Banyumas	Perempuan
70	55	Banyumas	Laki-Laki
71	49	Banyumas	Laki-Laki
72	46	Banyumas	Perempuan
73	38	Banyumas	Laki-Laki
74	51	Banyumas	Perempuan
75	54	Banyumas	Perempuan
76	57	Banyumas	Laki-Laki
77	48	Banyumas	Laki-Laki
78	48	Banyumas	Perempuan
79	48	Banyumas	Laki-Laki
80	53	Banyumas	Laki-Laki
81	54	Banyumas	Perempuan
82	55	Banyumas	Perempuan
83	31	Banyumas	Perempuan
84	29	Banyumas	Laki-Laki
85	46	Banyumas	Laki-Laki
86	51	Banyumas	Laki-Laki
87	52	Banyumas	Perempuan
88	47	Banyumas	Laki-Laki
89	51	Banyumas	Perempuan
90	48	Banyumas	Perempuan
91	54	Banyumas	Perempuan
92	30	Banyumas	Perempuan
93	37	Banyumas	Perempuan
94	36	Cilacap	Laki-Laki
95	34	Banyumas	Laki-Laki

Lampiran 3 Data Penelitian

Nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto

TABULASI

Lampiran 3. 1 Hasil Tabulasi Literasi Asuransi Syariah

No. Responde n	Literasi Asuransi Syariah								Total X1
	X1. 1	X1. 2	X1. 3	X1. 4	X1. 5	X1. 6	X1. 7	X1. 8	
1	4	5	5	5	5	4	4	4	36
2	4	4	4	5	5	4	5	4	35
3	4	4	4	4	4	4	4	4	32
4	4	5	5	4	5	4	4	5	36
5	5	5	5	4	4	4	4	4	35
6	3	5	5	5	4	5	5	4	36
7	5	5	5	5	5	5	5	5	40
8	4	4	3	4	4	4	3	5	31
9	4	5	4	5	5	4	4	5	36
10	5	4	4	5	4	5	4	5	36
11	5	4	5	4	5	4	5	3	35
12	5	5	5	5	4	4	5	4	37
13	5	5	5	4	4	4	5	4	36
14	5	4	4	5	5	5	4	4	36
15	4	5	5	5	4	5	5	4	37
16	4	5	5	4	5	4	4	5	36
17	4	4	4	4	4	4	5	4	33
18	4	4	4	5	5	5	4	5	36
19	4	5	4	5	4	5	4	5	36
20	4	5	5	4	4	5	4	5	36
21	4	4	5	4	5	5	4	5	36
22	4	5	4	5	4	5	4	5	36
23	4	4	4	5	4	4	5	4	34

No. Responde n	Literasi Asuransi Syariah								Total X1
	X1. 1	X1. 2	X1. 3	X1. 4	X1. 5	X1. 6	X1. 7	X1. 8	
24	5	5	5	4	4	5	5	5	38
25	4	5	5	4	5	4	5	5	37
26	4	5	4	5	4	5	4	5	36
27	2	3	5	3	3	3	2	4	25
28	4	4	5	4	5	5	4	5	36
29	4	4	5	4	4	4	4	5	34
30	4	4	5	4	5	5	4	5	36
31	4	5	4	4	4	4	4	5	34
32	4	4	5	4	4	5	5	5	36
33	5	5	5	5	5	5	5	5	40
34	4	5	4	4	4	5	4	5	35
35	4	5	4	4	5	5	5	4	36
36	4	4	5	5	5	5	5	4	37
37	4	4	4	5	4	5	4	5	35
38	5	5	4	4	5	5	4	5	37
39	4	4	4	5	5	5	4	4	35
40	4	4	5	4	5	4	5	5	36
41	4	4	4	5	4	4	5	4	34
42	4	5	4	5	4	5	4	5	36
43	4	4	5	5	5	4	4	5	36
44	5	5	5	5	5	4	5	5	39
45	4	5	4	5	4	4	5	5	36
46	4	4	5	4	4	5	4	5	35
47	4	4	5	5	5	4	4	4	35
48	4	5	4	4	5	4	4	5	35
49	5	5	5	4	4	4	5	4	36
50	4	4	4	4	4	4	5	5	34

No. Responde n	Literasi Asuransi Syariah								Total X1
	X1. 1	X1. 2	X1. 3	X1. 4	X1. 5	X1. 6	X1. 7	X1. 8	
51	4	4	4	4	4	4	4	4	32
52	4	5	4	5	5	4	5	5	37
53	4	4	5	5	4	4	4	5	35
54	4	4	4	5	5	5	4	5	36
55	4	5	4	5	4	5	4	5	36
56	4	4	4	5	5	4	5	5	36
57	4	4	4	4	4	4	4	4	32
58	4	4	5	5	5	5	5	5	38
59	4	4	4	5	4	5	5	4	35
60	4	4	5	4	4	5	4	4	34
61	4	4	5	4	4	4	4	5	34
62	5	5	5	5	4	4	5	5	38
63	5	5	5	4	5	5	5	5	39
64	5	4	5	5	4	4	5	4	36
65	4	5	5	4	4	4	4	5	35
66	4	4	5	5	4	5	5	5	37
67	4	4	5	4	5	4	5	4	35
68	5	4	5	5	4	5	4	5	37
69	4	4	4	4	4	4	4	4	32
70	4	4	4	4	5	4	4	4	33
71	4	4	4	4	5	5	5	5	36
72	5	5	4	5	4	4	4	5	36
73	4	4	4	4	4	4	4	4	32
74	4	4	4	4	4	4	4	4	32
75	4	5	4	4	4	5	4	4	34
76	4	5	4	4	4	4	4	4	33
77	4	5	4	4	4	4	4	4	33

No. Responde n	Literasi Asuransi Syariah								Total X1
	X1. 1	X1. 2	X1. 3	X1. 4	X1. 5	X1. 6	X1. 7	X1. 8	
78	4	4	4	5	5	5	4	4	35
79	4	5	5	5	5	4	4	4	36
80	4	5	4	4	5	4	4	5	35
81	4	4	4	4	4	5	4	4	33
82	4	4	4	4	4	4	4	4	32
83	4	5	4	5	4	5	4	5	36
84	3	3	3	4	4	4	4	4	29
85	4	5	5	4	4	4	5	5	36
86	4	4	4	4	4	4	4	4	32
87	4	4	4	5	4	4	4	4	33
88	5	4	5	4	4	5	4	4	35
89	5	4	4	4	4	4	5	4	34
90	5	4	4	4	5	4	4	5	35
91	4	3	4	4	4	4	4	4	31
92	3	3	3	3	3	3	4	4	26
93	3	4	3	4	4	4	5	4	31
94	3	4	4	4	4	3	4	4	30
95	3	3	4	4	4	4	4	3	29

Lampiran 3. 2 Hasil Tabulasi Pendapatan (X2)

No. Responde n	Pendapatan								Tota l X2
	X2.1	X2.2	X2. 3	X2.4	X2.5	X2. 6	X2. 7	X2. 8	
1	4	4	4	4	4	5	4	4	33
2	4	4	4	4	4	4	5	5	34
3	4	4	4	4	4	4	5	4	33
4	4	4	4	5	5	5	4	4	35

No. Responde n	Pendapatan								Tota l X2
	X2.1	X2.2	X2. 3	X2.4	X2.5	X2. 6	X2. 7	X2. 8	
32	5	5	5	5	5	5	5	4	39
33	5	5	5	5	5	5	5	5	40
34	5	5	5	5	5	4	4	5	38
35	4	5	4	5	5	4	4	5	36
36	4	4	5	5	5	4	5	4	36
37	4	5	4	5	4	5	4	5	36
38	4	4	4	5	4	4	4	5	34
39	4	5	5	4	5	4	4	5	36
40	4	4	4	5	5	5	4	4	35
41	5	5	5	4	4	4	4	4	35
42	4	5	4	5	4	5	4	5	36
43	5	5	5	4	4	4	4	4	35
44	4	4	4	5	4	5	5	4	35
45	4	5	5	4	5	5	5	5	38
46	4	4	5	4	4	5	5	4	35
47	4	4	5	5	5	4	5	4	36
48	4	5	5	4	5	5	4	5	37
49	4	4	4	4	4	4	5	5	34
50	4	4	4	4	4	5	5	4	34
51	4	4	4	4	4	4	4	4	32
52	5	4	5	5	4	5	5	4	37
53	4	4	5	4	5	4	4	4	34
54	5	4	4	5	5	4	4	4	35
55	4	5	4	5	4	5	4	5	36
56	5	5	4	4	4	5	5	4	36
57	4	4	4	4	4	4	4	4	32
58	4	4	5	4	4	5	5	4	35

No. Responde n	Pendapatan								Tota l X2
	X2.1	X2.2	X2. 3	X2.4	X2.5	X2. 6	X2. 7	X2. 8	
59	4	5	4	5	4	5	5	4	36
60	4	5	5	4	4	4	4	5	35
61	4	4	4	4	4	4	4	4	32
62	5	5	4	5	5	5	5	5	39
63	5	5	5	5	5	5	5	5	40
64	4	4	4	5	5	4	4	5	35
65	4	4	4	5	4	4	4	5	34
66	5	4	5	4	4	4	4	5	35
67	4	5	5	5	5	5	4	4	37
68	5	4	5	4	5	5	5	4	37
69	5	5	5	4	5	5	5	5	39
70	4	5	4	4	4	4	5	4	34
71	5	5	5	4	5	4	5	5	38
72	5	4	4	4	5	4	4	5	35
73	4	5	5	4	4	5	5	4	36
74	4	4	4	4	4	4	4	4	32
75	4	5	5	5	5	5	5	4	38
76	4	4	5	5	5	4	4	5	36
77	5	4	4	4	3	4	4	5	33
78	4	5	4	4	4	4	5	4	34
79	4	4	4	4	5	4	4	4	33
80	5	5	5	4	3	4	4	4	34
81	4	4	4	3	3	4	4	4	30
82	4	4	4	4	4	4	4	5	33
83	4	4	5	2	1	5	4	5	30
84	2	2	2	2	2	2	2	4	18
85	4	4	4	4	3	4	5	5	33

No. Responde n	Pendapatan								Tota l X2
	X2.1	X2.2	X2. 3	X2.4	X2.5	X2. 6	X2. 7	X2. 8	
86	4	4	5	4	5	4	4	5	35
87	5	4	4	4	4	4	4	4	33
88	4	4	5	4	4	4	4	4	33
89	4	5	5	4	5	4	4	4	35
90	5	4	5	4	5	5	4	5	37
91	4	4	4	4	4	5	5	5	35
92	3	3	2	2	3	3	4	3	23
93	4	4	4	4	4	4	4	4	32
94	3	3	3	3	4	4	4	2	26
95	3	3	4	3	4	3	3	4	27

Lampiran 3. 3 Hasil Tabulasi Lokasi (X3)

No. Responde n	Lokasi									Total X3
	X3. 1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3. 6	X3. 7	X3. 8	X3. 9	
1	5	5	5	5	4	4	4	5	4	41
2	4	5	4	4	4	4	4	4	4	37
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	39
6	4	4	4	5	5	3	4	4	4	37
7	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38
8	4	4	5	3	4	5	4	4	4	37
9	4	5	5	5	5	5	4	4	4	41
10	3	4	4	4	4	4	5	3	5	36
11	5	4	4	4	4	4	5	5	5	40
12	4	4	4	4	5	4	3	4	4	36

No. Responde n	Lokasi									Total X3
	X3. 1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3. 6	X3. 7	X3. 8	X3. 9	
13	5	4	5	4	4	4	5	4	4	39
14	4	4	4	5	5	4	4	5	5	40
15	4	5	4	4	5	4	5	4	4	39
16	5	4	4	5	5	5	5	5	4	42
17	4	5	5	5	5	4	4	4	4	40
18	5	4	5	4	4	5	5	4	5	41
19	4	5	4	5	4	5	4	5	4	40
20	5	4	5	4	5	5	4	4	5	41
21	5	4	5	5	4	5	5	4	5	42
22	4	5	4	5	4	5	4	5	4	40
23	4	4	4	4	5	4	4	5	5	39
24	4	5	4	5	5	4	4	4	4	39
25	5	4	4	5	5	5	5	5	4	42
26	4	5	4	5	4	5	4	4	5	40
27	4	4	3	3	3	4	4	4	4	33
28	5	4	5	5	4	4	4	4	4	39
29	4	4	4	5	4	4	5	4	5	39
30	4	5	4	5	4	5	4	5	5	41
31	4	5	5	4	4	5	4	5	5	41
32	4	4	4	4	4	5	5	4	4	38
33	5	4	4	5	5	5	4	5	4	41
34	5	4	4	4	4	4	4	4	4	37
35	5	4	5	5	5	4	5	5	5	43
36	4	5	5	5	5	5	5	4	4	42
37	4	5	4	5	4	5	4	5	4	40
38	4	4	4	5	5	4	4	4	5	39
39	4	4	5	5	5	4	4	4	4	39

No. Responde n	Lokasi									Total X3
	X3. 1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3. 6	X3. 7	X3. 8	X3. 9	
40	4	4	4	4	5	5	5	4	4	39
41	5	5	5	5	5	5	4	4	4	42
42	4	5	4	5	4	5	4	5	4	40
43	4	4	5	5	5	5	5	4	4	41
44	4	4	4	4	4	4	5	4	4	37
45	4	5	5	5	4	5	5	4	4	41
46	5	4	4	5	4	4	5	4	4	39
47	4	4	4	4	4	4	5	5	5	39
48	4	4	5	5	4	5	5	4	4	40
49	4	4	4	4	4	4	5	5	4	38
50	4	5	5	4	4	4	5	5	4	40
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
52	4	4	5	5	5	5	5	4	4	41
53	4	5	4	4	5	5	5	4	4	40
54	5	5	4	4	4	4	5	4	5	40
55	5	4	5	4	4	4	5	5	4	40
56	4	4	5	4	5	4	4	4	4	38
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
58	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44
59	4	4	5	5	4	4	5	4	4	39
60	4	5	4	5	4	5	4	5	5	41
61	4	4	4	5	4	4	4	4	4	37
62	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44
63	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
64	5	5	5	4	4	5	4	4	4	40
65	4	5	5	5	4	5	5	4	4	41
66	4	5	5	4	4	5	4	4	4	39

No. Responde n	Lokasi									Total X3
	X3. 1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3. 6	X3. 7	X3. 8	X3. 9	
67	5	5	5	5	5	5	5	4	4	43
68	5	5	4	5	5	5	4	5	4	42
69	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
70	4	4	4	4	4	4	5	5	5	39
71	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
72	4	4	5	5	5	4	4	5	4	40
73	3	3	4	4	4	4	4	5	4	35
74	4	4	3	4	4	5	5	4	4	37
75	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35
76	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
77	4	4	5	4	4	5	4	5	4	39
78	4	4	4	5	4	4	4	4	4	37
79	4	4	4	4	4	4	5	5	4	38
80	4	4	4	5	4	4	4	4	4	37
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
82	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
83	5	4	5	4	4	4	4	5	3	38
84	2	4	4	4	3	3	4	2	3	29
85	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
86	4	4	4	5	5	4	4	4	5	39
87	4	4	5	5	4	4	5	4	4	39
88	5	4	5	4	5	4	5	4	5	41
89	4	4	4	4	5	4	4	4	5	38
90	4	5	4	5	4	4	4	5	4	39
91	4	5	4	5	5	5	5	5	4	42
92	4	4	4	4	3	3	4	4	4	34
93	4	4	4	4	4	3	4	4	4	35

No. Responden	Lokasi									Total X3
	X3. 1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3. 6	X3. 7	X3. 8	X3. 9	
94	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
95	4	4	4	4	3	4	4	4	4	35

Lampiran 3. 4 Hasil Tabulasi Keputusan Nasabah (Y)

No. Responden	Keputusan Nasabah							Total Y
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	
1	4	5	4	5	4	5	4	31
2	4	4	5	4	4	5	4	30
3	4	4	4	4	4	4	4	28
4	4	5	5	5	5	5	4	33
5	4	4	4	4	4	4	5	29
6	4	4	4	4	4	4	4	28
7	5	5	4	5	4	5	4	32
8	4	4	4	5	4	4	4	29
9	4	4	4	5	4	4	4	29
10	4	4	5	4	5	5	4	31
11	5	4	5	5	4	4	5	32
12	5	5	5	4	4	4	5	32
13	5	4	5	4	4	5	4	31
14	4	5	4	4	4	4	5	30
15	4	4	5	4	4	5	5	31
16	4	4	4	5	5	5	4	31
17	5	5	5	4	4	4	5	32
18	5	4	4	5	5	5	5	33
19	4	5	4	5	4	5	4	31

No. Responde n	Keputusan Nasabah							Total Y
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	
20	5	4	5	5	5	4	4	32
21	4	5	4	4	5	4	5	31
22	4	5	4	5	4	5	4	31
23	4	4	4	4	5	5	4	30
24	4	4	5	5	4	4	5	31
25	5	5	5	5	5	5	5	35
26	5	5	5	5	5	5	4	34
27	3	4	4	5	5	4	4	29
28	5	5	4	5	5	5	5	34
29	4	5	5	5	5	4	4	32
30	4	5	4	5	4	5	4	31
31	5	4	5	4	4	5	5	32
32	5	5	4	5	4	4	5	32
33	4	5	4	4	5	4	5	31
34	5	4	4	4	5	5	5	32
35	4	5	5	4	4	5	5	32
36	5	5	5	5	5	5	4	34
37	4	5	4	5	4	5	4	31
38	4	4	5	4	4	4	5	30
39	4	5	5	4	5	5	4	32
40	4	4	5	5	4	4	4	30
41	5	5	5	4	4	5	4	32
42	4	5	4	5	4	5	4	31
43	5	4	5	5	5	4	4	32
44	5	5	5	5	5	5	5	35
45	5	4	5	4	5	5	4	32
46	4	4	4	5	4	5	4	30

No. Responde n	Keputusan Nasabah							Total Y
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	
47	4	4	4	4	4	5	5	30
48	5	4	5	4	5	5	4	32
49	5	4	4	4	4	4	4	29
50	4	4	4	4	4	4	5	29
51	4	4	4	4	4	4	4	28
52	5	4	4	4	5	5	5	32
53	4	5	4	4	5	5	5	32
54	4	4	4	4	4	4	4	28
55	5	4	5	4	5	4	5	32
56	5	4	4	4	5	5	4	31
57	4	4	4	4	4	5	4	29
58	5	5	5	5	5	5	4	34
59	4	4	4	4	4	4	4	28
60	4	4	5	5	4	5	4	31
61	4	4	4	4	4	4	5	29
62	5	4	4	5	5	5	5	33
63	5	5	5	4	5	5	4	33
64	4	4	4	4	4	5	4	29
65	5	4	5	4	4	5	4	31
66	5	5	5	4	4	5	5	33
67	5	4	4	4	4	5	5	31
68	5	4	5	5	4	5	5	33
69	4	4	5	4	4	4	4	29
70	4	4	4	3	4	4	4	27
71	4	4	4	4	4	4	4	28
72	4	4	5	5	5	5	4	32
73	4	5	5	4	4	5	4	31

No. Responde n	Keputusan Nasabah							Total Y
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	
74	4	4	5	5	4	4	4	30
75	4	4	4	4	4	4	5	29
76	4	4	4	4	4	4	4	28
77	4	4	4	4	4	4	5	29
78	4	5	5	5	4	4	4	31
79	4	4	4	4	4	4	4	28
80	4	4	5	5	5	5	4	32
81	4	4	4	4	4	4	4	28
82	4	4	4	4	4	4	4	28
83	4	5	4	5	5	3	5	31
84	3	3	3	2	2	2	3	18
85	4	5	4	4	4	4	3	28
86	4	4	5	4	4	4	4	29
87	4	4	3	4	4	4	4	27
88	4	4	4	4	4	4	5	29
89	4	4	4	4	4	4	4	28
90	5	4	4	4	4	4	5	30
91	5	4	5	4	4	5	5	32
92	4	4	3	3	3	3	4	24
93	4	4	4	4	4	4	4	28
94	4	4	4	4	4	4	4	28
95	3	4	4	3	4	3	4	25

Lampiran 4 Tabel

Lampiran 4. 1 F tabel

$\alpha = 0,05$	df1=(k-1)							
df2=(n-k-1)	1	2	3	4	5	6	7	8
1	161.44 8	199,500	215.70 7	224,583	230,162	233.98 6	236,768	238,883
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,330	19,353	19,371
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	8,887	8,845
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	6,094	6,041
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	4,876	4,818
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	4,207	4,147
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	3,787	3,726
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687	3,581	3,500	3,438
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	3,293	3,230
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	3,135	3,072
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	3,012	2,948
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	2,913	2,849
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	2,832	2,767
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	2,764	2,699
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	2,707	2,641
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	2,657	2,591
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	2,614	2,548
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	2,577	2,510
19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740	2,628	2,544	2,477
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599	2,514	2,447
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573	2,488	2,420
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549	2,464	2,397
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528	2,442	2,375
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508	2,423	2,355
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490	2,405	2,337
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474	2,388	2,321
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459	2,373	2,305
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445	2,359	2,291
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432	2,346	2,278

30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421	2,334	2,266
31	4,160	3,305	2,911	2,679	2,523	2,409	2,323	2,255
32	4,149	3,295	2,901	2,668	2,512	2,399	2,313	2,244
33	4,139	3,285	2,892	2,659	2,503	2,389	2,303	2,235
34	4,130	3,276	2,883	2,650	2,494	2,380	2,294	2,225
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485	2,372	2,285	2,217
36	4,113	3,259	2,866	2,634	2,477	2,364	2,277	2,209
37	4,105	3,252	2,859	2,626	2,470	2,356	2,270	2,201
38	4,098	3,245	2,852	2,619	2,463	2,349	2,262	2,194
39	4,091	3,238	2,845	2,612	2,456	2,342	2,255	2,187
40	4,085	3,232	2,839	2,606	2,449	2,336	2,249	2,180
41	4,079	3,226	2,833	2,600	2,443	2,330	2,243	2,174
42	4,073	3,220	2,827	2,594	2,438	2,324	2,237	2,168
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432	2,318	2,232	2,163
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427	2,313	2,226	2,157
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422	2,308	2,221	2,152
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417	2,304	2,216	2,147
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413	2,299	2,212	2,143
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409	2,295	2,207	2,138
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404	2,290	2,203	2,134
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286	2,199	2,130
51	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397	2,283	2,195	2,126
52	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393	2,279	2,192	2,122
53	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389	2,275	2,188	2,119
54	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386	2,272	2,185	2,115
55	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383	2,269	2,181	2,112
56	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380	2,266	2,178	2,109
57	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377	2,263	2,175	2,106
58	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374	2,260	2,172	2,103
59	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371	2,257	2,169	2,100

60	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368	2,254	2,167	2,097
61	3,998	3,148	2,755	2,523	2,366	2,251	2,164	2,094
62	3,996	3,145	2,753	2,520	2,363	2,249	2,161	2,092
63	3,993	3,143	2,751	2,518	2,361	2,246	2,159	2,089
64	3,991	3,140	2,748	2,515	2,358	2,244	2,156	2,087
65	3,989	3,138	2,746	2,513	2,356	2,242	2,154	2,084
66	3,986	3,136	2,744	2,511	2,354	2,239	2,152	2,082
67	3,984	3,134	2,742	2,509	2,352	2,237	2,150	2,080
68	3,982	3,132	2,740	2,507	2,350	2,235	2,148	2,078
69	3,980	3,130	2,737	2,505	2,348	2,233	2,145	2,076
70	3,978	3,128	2,736	2,503	2,346	2,231	2,143	2,074
71	3,976	3,126	2,734	2,501	2,344	2,229	2,142	2,072
72	3,974	3,124	2,732	2,499	2,342	2,227	2,140	2,070
73	3,972	3,122	2,730	2,497	2,340	2,226	2,138	2,068
74	3,970	3,120	2,728	2,495	2,338	2,224	2,136	2,066
75	3,968	3,119	2,727	2,494	2,337	2,222	2,134	2,064
76	3,967	3,117	2,725	2,492	2,335	2,220	2,133	2,063
77	3,965	3,115	2,723	2,490	2,333	2,219	2,131	2,061
78	3,963	3,114	2,722	2,489	2,332	2,217	2,129	2,059
79	3,962	3,112	2,720	2,487	2,330	2,216	2,128	2,058
80	3,960	3,111	2,719	2,486	2,329	2,214	2,126	2,056
81	3,959	3,109	2,717	2,484	2,327	2,213	2,125	2,055
82	3,957	3,108	2,716	2,483	2,326	2,211	2,123	2,053
83	3,956	3,107	2,715	2,482	2,324	2,210	2,122	2,052
84	3,955	3,105	2,713	2,480	2,323	2,209	2,121	2,051
85	3,953	3,104	2,712	2,479	2,322	2,207	2,119	2,049
86	3,952	3,103	2,711	2,478	2,321	2,206	2,118	2,048
87	3,951	3,101	2,709	2,476	2,319	2,205	2,117	2,047
88	3,949	3,100	2,708	2,475	2,318	2,203	2,115	2,045
89	3,948	3,099	2,707	2,474	2,317	2,202	2,114	2,044

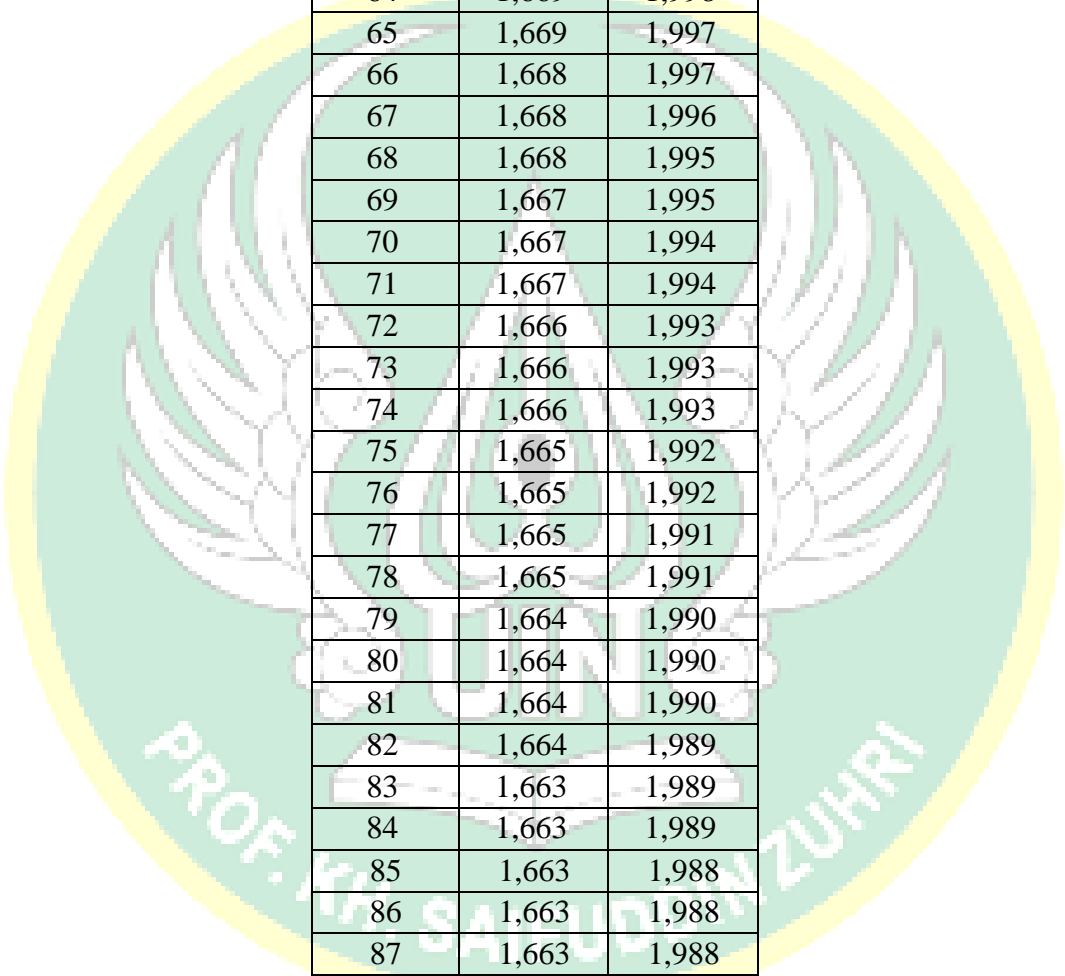
90	3,947	3,098	2,706	2,473	2,316	2,201	2,113	2,043
91	3,946	3,097	2,705	2,472	2,315	2,200	2,112	2,042
92	3,945	3,095	2,704	2,471	2,313	2,199	2,111	2,041
93	3,943	3,094	2,703	2,470	2,312	2,198	2,110	2,040
94	3,942	3,093	2,701	2,469	2,311	2,197	2,109	2,038
95	3,941	3,092	2,700	2,467	2,310	2,196	2,108	2,037
96	3,940	3,091	2,699	2,466	2,309	2,195	2,106	2,036
97	3,939	3,090	2,698	2,465	2,308	2,194	2,105	2,035
98	3,938	3,089	2,697	2,465	2,307	2,193	2,104	2,034
99	3,937	3,088	2,696	2,464	2,306	2,192	2,103	2,033
100	3,936	3,087	2,696	2,463	2,305	2,191	2,103	2,032

Lampiran 4. 2 T tabel

Tabel Uji t

df=(n- k)	$\alpha = 0.05$	$\alpha = 0.025$
1	6,314	12,706
2	2,920	4,303
3	2,353	3,182
4	2,132	2,776
5	2,015	2,571
6	1,943	2,447
7	1,895	2,365
8	1,860	2,306
9	1,833	2,262
10	1,812	2,228
11	1,796	2,201
12	1,782	2,179
13	1,771	2,160
14	1,761	2,145
15	1,753	2,131
16	1,746	2,120
17	1,740	2,110
18	1,734	2,101

df=(n-k)	$\alpha = 0.05$	$\alpha = 0.025$
19	1,729	2,093
20	1,725	2,086
21	1,721	2,080
22	1,717	2,074
23	1,714	2,069
24	1,711	2,064
25	1,708	2,060
26	1,706	2,056
27	1,703	2,052
28	1,701	2,048
29	1,699	2,045
30	1,697	2,042
31	1,696	2,040
32	1,694	2,037
33	1,692	2,035
34	1,691	2,032
35	1,690	2,030
36	1,688	2,028
37	1,687	2,026
38	1,686	2,024
39	1,685	2,023
40	1,684	2,021
41	1,683	2,020
42	1,682	2,018
43	1,681	2,017
44	1,680	2,015
45	1,679	2,014
46	1,679	2,013
47	1,678	2,012
48	1,677	2,011
49	1,677	2,010
df=(n-k)	$\alpha = 0.05$	$\alpha = 0.025$
51	1,675	2,008
52	1,675	2,007
53	1,674	2,006
54	1,674	2,005
55	1,673	2,004



56	1,673	2,003
57	1,672	2,002
58	1,672	2,002
59	1,671	2,001
60	1,671	2,000
61	1,670	2,000
62	1,670	1,999
63	1,669	1,998
64	1,669	1,998
65	1,669	1,997
66	1,668	1,997
67	1,668	1,996
68	1,668	1,995
69	1,667	1,995
70	1,667	1,994
71	1,667	1,994
72	1,666	1,993
73	1,666	1,993
74	1,666	1,993
75	1,665	1,992
76	1,665	1,992
77	1,665	1,991
78	1,665	1,991
79	1,664	1,990
80	1,664	1,990
81	1,664	1,990
82	1,664	1,989
83	1,663	1,989
84	1,663	1,989
85	1,663	1,988
86	1,663	1,988
87	1,663	1,988
88	1,662	1,987
89	1,662	1,987
90	1,662	1,987
91	1,662	1,986
92	1,662	1,986
93	1,661	1,986
94	1,661	1,986
95	1,661	1,985

96	1,661	1,985
97	1,661	1,985
98	1,661	1,984
99	1,660	1,984

Lampiran 4. 3 r tabel

Tabel r untuk $df = 1$

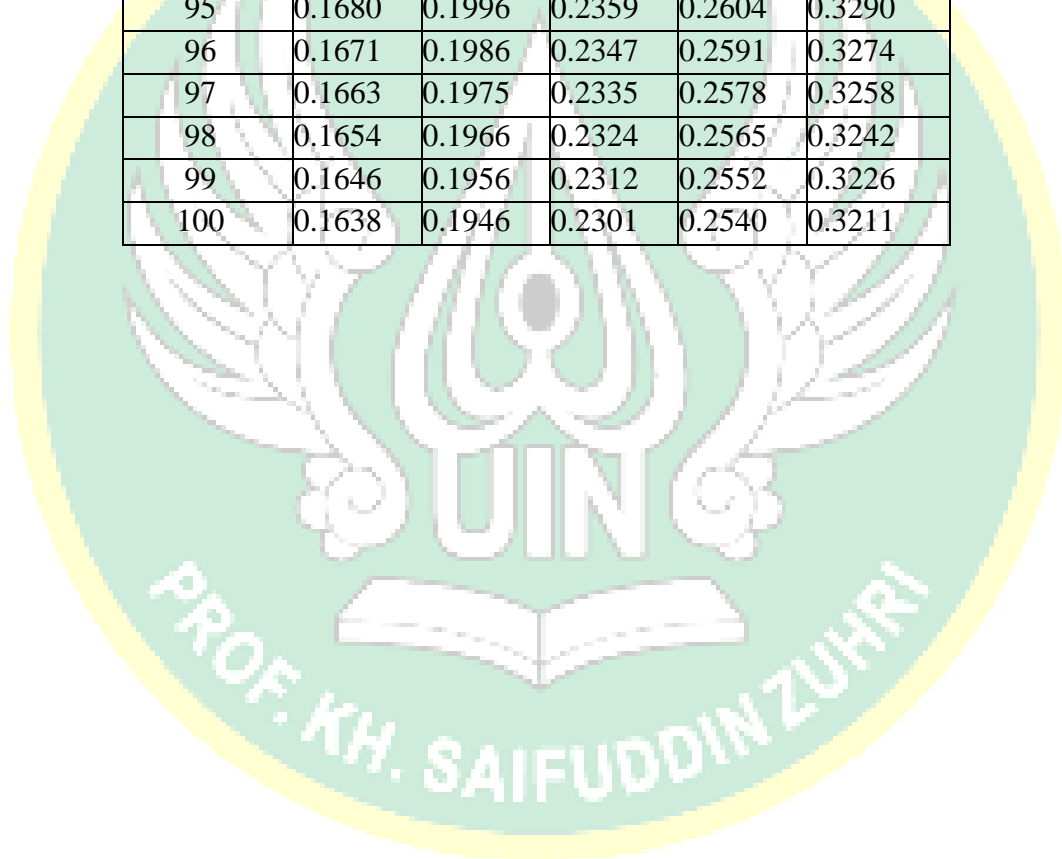
50

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211



Lampiran 5. 1 Tabel Output SPSS

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-30 Tahun	5	5.3	5.3	5.3
	31-40 Tahun	41	43.2	43.2	48.4
	41-50 Tahun	32	33.7	33.7	82.1
	51-60 Tahun	17	17.9	17.9	100.0
	Total	95	100.0	100.0	

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	36	37.9	37.9	37.9
	Perempuan	59	62.1	62.1	100.0
	Total	95	100.0	100.0	

Domisili

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Banyumas	89	93.7	93.7	93.7
	Purbalingga	3	3.2	3.2	96.8
	Cilacap	3	3.2	3.2	100.0
	Total	95	100.0	100.0	

Lampiran 5.2

Hasil Uji Validitas

Hasil Uji Validitas X1

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	TOTAL
X1.1	Pearson Correlation	1	.389**	.316**	.261*	.253*	.268**	.352**	.180	.660**
	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.011	.013	.009	.000	.081	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.2	Pearson Correlation	.389**	1	.249*	.253*	.182	.216*	.228*	.376**	.640**
	Sig. (2-tailed)	.000		.015	.013	.078	.035	.026	.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.3	Pearson Correlation	.316**	.249*	1	.077	.220*	.149	.233*	.161	.531**
	Sig. (2-tailed)	.002	.015		.459	.032	.150	.023	.119	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.4	Pearson Correlation	.261*	.253*	.077	1	.260*	.364**	.273**	.191	.577**
	Sig. (2-tailed)	.011	.013	.459		.011	.000	.007	.064	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.5	Pearson Correlation	.253*	.182	.220*	.260*	1	.218*	.229*	.213*	.551**
	Sig. (2-tailed)	.013	.078	.032	.011		.034	.025	.038	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.6	Pearson Correlation	.268**	.216*	.149	.364**	.218*	1	.126	.311**	.574**
	Sig. (2-tailed)	.009	.035	.150	.000	.034		.225	.002	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.7	Pearson Correlation	.352**	.228*	.233*	.273**	.229*	.126	1	-.012	.531**
	Sig. (2-tailed)	.000	.026	.023	.007	.025	.225		.909	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X1.8	Pearson Correlation	.180	.376**	.161	.191	.213*	.311**	-.012	1	.526**
	Sig. (2-tailed)	.081	.000	.119	.064	.038	.002	.909		.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
TOTAL	Pearson Correlation	.660**	.640**	.531**	.577**	.551**	.574**	.531**	.526**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Validitas X2

		Correlations								
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	TOTAL
X2.1	Pearson Correlation	1	.458**	.460**	.434**	.161	.338**	.325**	.309**	.649**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.120	.001	.001	.002	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.2	Pearson Correlation	.458**	1	.518**	.542**	.310**	.520**	.292**	.351**	.758**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.002	.000	.004	.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.3	Pearson Correlation	.460**	.518**	1	.340**	.397**	.393**	.309**	.292**	.708**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.001	.000	.000	.002	.004	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.4	Pearson Correlation	.434**	.542**	.340**	1	.484**	.481**	.284**	.301**	.757**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001		.000	.000	.005	.003	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.5	Pearson Correlation	.161	.310**	.397**	.484**	1	.262*	.274**	.153	.614**
	Sig. (2-tailed)	.120	.002	.000	.000		.010	.007	.139	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.6	Pearson Correlation	.338**	.520**	.393**	.481**	.262*	1	.482**	.188	.688**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.010		.000	.068	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.7	Pearson Correlation	.325**	.292**	.309**	.284**	.274**	.482**	1	.058	.556**
	Sig. (2-tailed)	.001	.004	.002	.005	.007	.000		.579	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X2.8	Pearson Correlation	.309**	.351**	.292**	.301**	.153	.188	.058	1	.501**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.004	.003	.139	.068	.579		.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95
TOTAL	Pearson Correlation	.649**	.758**	.708**	.757**	.614**	.688**	.556**	.501**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Validitas X3

		Correlations									
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3.9	TOTAL
X3.1	Pearson Correlation	1	.135	.336**	.187	.283**	.257	.234	.347**	.205	.609**
	Sig. (2-tailed)		.191	.001	.070	.005	.012	.022	.001	.046	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.2	Pearson Correlation	.135	1	.233*	.351**	.166	.439**	.056	.192	.049	.526**
	Sig. (2-tailed)	.191		.023	.000	.107	.000	.590	.062	.641	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.3	Pearson Correlation	.336**	.233*	1	.242*	.273**	.266**	.245*	.035	.015	.538**
	Sig. (2-tailed)	.001	.023		.018	.007	.009	.017	.740	.882	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.4	Pearson Correlation	.187	.351**	.242*	1	.421**	.295**	.102	.222*	.095	.598**
	Sig. (2-tailed)	.070	.000	.018		.000	.004	.327	.030	.360	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.5	Pearson Correlation	.283**	.166	.273**	.421**	1	.278**	.118	.195	.229*	.608**
	Sig. (2-tailed)	.005	.107	.007	.000		.006	.253	.058	.026	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.6	Pearson Correlation	.257	.439**	.266**	.295**	.278**	1	.222*	.264**	.115	.644**
	Sig. (2-tailed)	.012	.000	.009	.004	.006		.030	.010	.268	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.7	Pearson Correlation	.234	.056	.245*	.102	.118	.222*	1	.065	.195	.448**
	Sig. (2-tailed)	.022	.590	.017	.327	.253	.030		.533	.058	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.8	Pearson Correlation	.347**	.192	.035	.222*	.195	.264**	.065	1	.259*	.530**
	Sig. (2-tailed)	.001	.062	.740	.030	.058	.010	.533		.011	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
X3.9	Pearson Correlation	.205	.049	.015	.095	.229*	.115	.195	.259*	1	.422**
	Sig. (2-tailed)	.046	.641	.882	.360	.026	.268	.058	.011		.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
TOTAL	Pearson Correlation	.609**	.526**	.538**	.598**	.608**	.644**	.448**	.530**	.422**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Validitas Y

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	TOTAL
Y1	Pearson Correlation	1	.249*	.404**	.235*	.365**	.444**	.359**	.675**
	Sig. (2-tailed)		.015	.000	.022	.000	.000	.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
Y2	Pearson Correlation	.249*	1	.273**	.455**	.341**	.395**	.140	.634**
	Sig. (2-tailed)	.015		.007	.000	.001	.000	.176	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
Y3	Pearson Correlation	.404**	.273**	1	.317**	.351**	.394**	.107	.637**
	Sig. (2-tailed)	.000	.007		.002	.000	.000	.300	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
Y4	Pearson Correlation	.235*	.455**	.317**	1	.452**	.415**	.066	.668**
	Sig. (2-tailed)	.022	.000	.002		.000	.000	.524	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
Y5	Pearson Correlation	.365**	.341**	.351**	.452**	1	.462**	.187	.705**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000		.000	.070	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
Y6	Pearson Correlation	.444**	.395**	.394**	.415**	.462**	1	.107	.734**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.303	.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
Y7	Pearson Correlation	.359**	.140	.107	.066	.187	.107	1	.422**
	Sig. (2-tailed)	.000	.176	.300	.524	.070	.303		.000
	N	95	95	95	95	95	95	95	95
TOTAL	Pearson Correlation	.675**	.634**	.637**	.668**	.705**	.734**	.422**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95	95	95	95

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*Lampiran 5.3***Hasil Uji Reliabilitas**

Uji Reliabilitas X1

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.709	8

Uji Reliabilitas X2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.808	8

Uji Reliabilitas X3

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.710	9

Uji Reliabilitas Y

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.761	7

The logo of UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri is a circular emblem. It features a central white flame-like symbol above the letters 'UIN'. Below the letters is an open book. The entire emblem is set against a light green background with a yellow border. The text 'PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI' is written in white along the bottom inner edge of the circle.

UIN
PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI

Lampiran 5.4

Hasil Uji Normalitas**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		95
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.61004621
Most Extreme Differences	Absolute	.067
	Positive	.067
	Negative	-.031
Kolmogorov-Smirnov Z		.650
Asymp. Sig. (2-tailed)		.792

a. Test distribution is Normal.

--	--

Lampiran 5.5

Hasil Uji Multikoleniaritas**Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.815	2.754		1.022	.309		
	Literasi Asuransi Syariah	.215	.097	.220	2.225	.029	.476	2.100
	Pendapatan	.266	.074	.362	3.598	.001	.459	2.179
	Lokasi	.278	.087	.290	3.212	.002	.567	1.764

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Lampiran 5.6

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.724	1.655		3.458	.001
	Literasi Asuransi Syariah	.043	.052	.111	.836	.405
	Pendapatan	-.076	.043	-.248	-1.757	.082
	Lokasi	-.086	.052	-.214	-1.653	.102

a. Dependent Variable: Abs_RES

Lampiran 5.7

Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.815	2.754		1.022	.309
	Literasi Asuransi Syariah	.215	.097	.220	2.225	.029
	Pendapatan	.266	.074	.362	3.598	.001
	Lokasi	.278	.087	.290	3.212	.002

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Lampiran 5.8

Hasil Uji Simultan (Uji F)ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	333.865	3	111.288	41.561	.000 ^a
	Residual	243.671	91	2.678		
	Total	577.537	94			

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

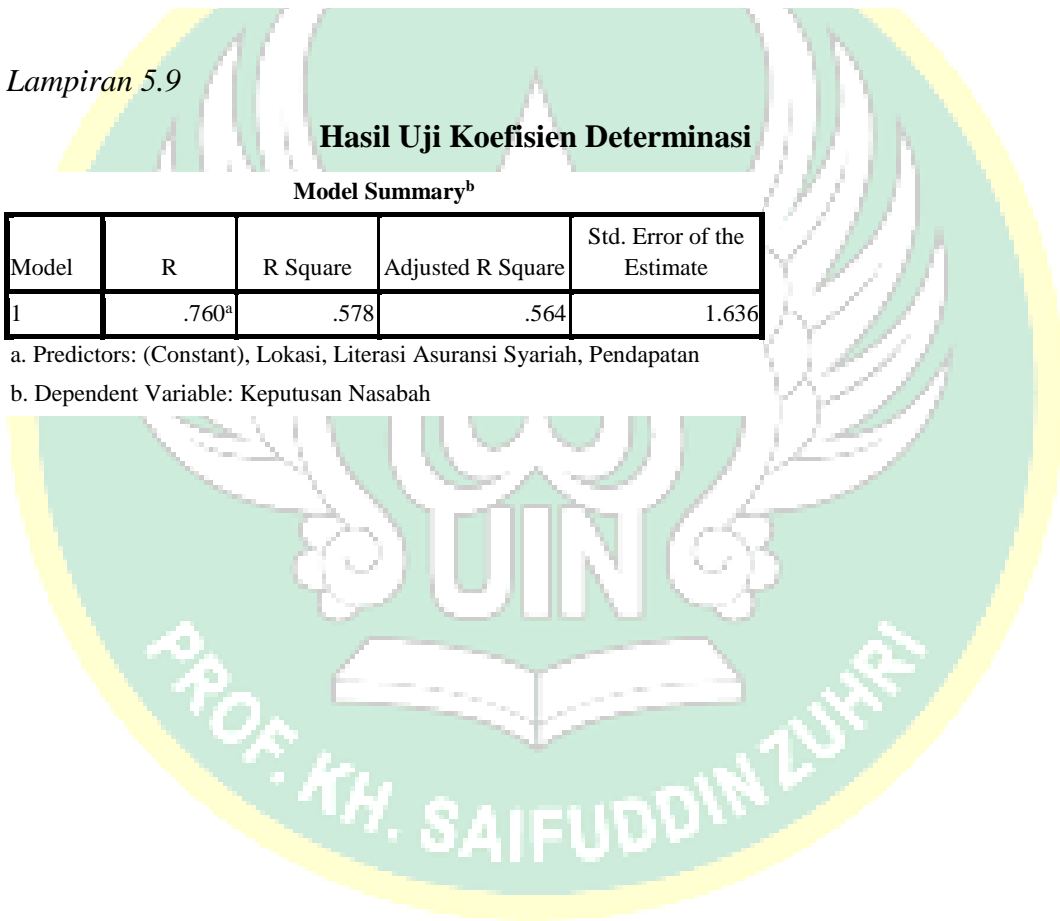
Lampiran 5.9

Hasil Uji Koefisien DeterminasiModel Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.760 ^a	.578	.564	1.636

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah



Lampiran 6 Sertifikat Penting

Lampiran 6.1 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 4187/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/11/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Khoerul Alfian
 NIM : 1917202086
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Pembimbing Skripsi : Siti Ma'sumah, M.Si.
 Judul : Pengaruh Literasi Asuransi Syariah, Pendapatan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto)

Pada tanggal 24 November 2022 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 1 Desember 2022
 Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 6. 2 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 1288/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/3/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Khoirul Alfian
 NIM : 1917202086
 Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 29 Maret 2023 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS, dengan nilai : **75 / B**


Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto
 Tanggal **29 Maret 2023**
 Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
 NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 6. 3 Sertifikat Praktek Bisnis Mahasiswa


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-639524, Fax: 0281-639533, Website: febi.uinsatzu.ac.id

Sertifikat

Nomor : 3306/Un.19/D.FEBI/PP.009/10/2022

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Program Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :


Nama : Khoerul Alfian
NIM : 1917202086


Dinyatakan Lulus dengan Nilai **90 (A)** dalam mengikuti praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode II Tahun 2022.

Mengetahui,
 Dekan
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Purwokerto, 3 Oktober 2022

Kepala Laboratorium FEBI


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004


H. Sochim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 6. 4 Sertifikat Praktek Pengalaman Kerja



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 1142/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/05/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : H. Sochim, Lc., M.Si.
 NIP : 19691009 200312 1 001
 Jabatan : Kepala Laboratorium
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
 Pada Instansi/Lembaga : Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin
 Zuhri Purwokerto

Menerangkan bahwa :

Nama : **Khoerul Alfian**
 NIM : 1917202086
 Jurusan /Prodi : Perbankan Syariah

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di *PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Purwokerto* pada Januari s/d Februari 2023. Mahasiswa tersebut di atas dinyatakan **Lulus** dengan mendapatkan nilai **A**

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagai pengganti sertifikat belum tercetak dan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto
 Pada Tanggal : 27 Maret 2023

Kepala Laboratorium FEBI

H. Sochim, Lc., M.Si.
 NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 6. 5 Sertifikat Kuliah Kerja Nyata (KKN)



The certificate is framed with a green and yellow abstract design. At the top right, it features the logos of Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat), and KAMPUSMAS.

Sertifikat

Nomor Sertifikat : 0706/K.LPPM/KKN.50/09/2022

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : **KHOERUL ALFIAN**
NIM : **1917202086**
Fakultas : **Ekonomi & Bisnis Islam**
Program Studi : **Perbankan Syariah (PSY)**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-50 Tahun 2022,
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **A (92)**.



Certificate Validation

*Lampiran 7 1 Daftar Riwayat Hidup***Daftar Riwayat Hidup****A. Identitas Diri**

Nama : Khoerul Alfian
 NIM : 1917202086
 Tempat/Tanggal Lahir : Brebes, 05 Agustus 2001
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Nama Ayah : Amir Amrulloh (Alm)
 Nama Ibu : Jofah
 Alamat : Taraban Rt/Rw 01/03 Kec. Paguyangan Kab. Brebes
 No. Hp : 085216033954
 E-mail : khoerulalfian@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

SD : SD Taraban 06
 SMP/Mts : SMP Nurushshibyan Paguyangan
 SMA/SMK : SMA N 1 Paguyangan
 Perguruan Tinggi : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (Dalam Proses)

C. Pengalaman Organisasi

1. Biro Kaderisasi PMII Rayon FEBI Komisariat Walisongo 2021-2022
2. Koordinator Departemen P2R HMJ Perbankan Syariah 2021-2022
3. Koordinator Komisi C Senat Mahasiswa FEBI 2022-2023

Purwokerto, April 2023



Khoerul Alfian