BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan pasar keuangan syariah (*finansial market syariah*) baik itu pasar uang (*money market*) maupun pasar modal (*capital market*) syariah pada saat ini sedang marak sekali di dunia, khususnya di negara-negara yang mayoritas penduduknya Islam. Hal ini ditandai dengan berdirinya *Islamic Financial Market* di Kuala Lumpur yang dipelopori oleh negara-negara Islam. Kemajuan *Financial Market Syariah* di Indonesia, terutama perbankan syariah maupun asuransi syariah cukup signifikan, diikuti pasar modal syariah dan pegadaian syariah.[1]

Lembaga keuangan syariah (syariah *financial institution*) merupakan suatu badan usaha atau institusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset

[1] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 1.

keuangan (*financial assets*) maupun *non-financial asset* atau aset riil yang berlandaskan konsep syariah. Menurut Undang-undang tentang Perbankan Syariah di Indonesia bahwa lembaga keuangan syariah merupakan badan atau lembaga yang kegiatannya menarik dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat berlandaskan prinsip syariah.

Hal ini dinyatakan pula bahwa lembaga keuangan syariah adalah semua badan usaha yang kegiatannya di bidang keuangan syariah melakukan penghimpunan dana, penyaluran dana kepada masyarakat terutama dalam membiayai investasi bangunan. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) menurut Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah lembaga keuangan yang menyalurkan produk keuangan syariah dan yang mendapat izin operasional sebagai lembaga keuangan syariah (DSN-MUI, 2003). Definisi ini menegaskan bahwa suatu LKS harus memenuhi dua unsur, yaitu unsur kesesuaian dengan

syariah Islam dan unsur legalitas operasi sebagai lembaga keuangan.[2]

Lembaga keuangan syariah semakin berkembang dengan pesat, mulai dari bentuk perbankan syariah, asuransi syariah, pasar modal syariah, reksa dana syariah, pegadaian syariah, multi finance syariah, leasing syariah, lembaga dana pensiun syariah, lembaga penjaminan syariah, koperasi syariah, Baitul Mal watTamwil (BMT), bahkan sejumlah perusahaan sektor riil syariah, seperti hotel, super market, MLM Syariah, franchising syariah dan lain-lain. Tak lain pioneer utama nya adalah BMI, (Bank Muamalat Indonesia) yang ketika itu di sokong oleh Majelis Ulama Indonesia. Keberhasilan ini tak lain, berkat kerja sama para *stake holders* yang ada. Esensi terpenting dari menjamurnya lembaga keuangan syariah adalah menjamin agar lembaga tersebut sesuai dengan prinsip syariah, tidak sekedar atribut, tetapi benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

---

[2] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, 8.

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia saat ini telah menunjukkan situasi yang positif dan pesat baik dari perusahaan asuransi maupun asuransi luar negeri di mana hampir seluruhnya memiliki produk asuransi syariah. Hingga Kuartal ketiga 2012, perusahaan asuransi dan reasuransi syariah berjumlah 46 perusahaan. Jumlah itu terdiri atas empat perusahaan asuransi jiwa syariah, dua asuransi kerugian syariah, unit usaha syariah dari 17 perusahaan asuransi jiwa dan 20 perusahaan asuransi kerugian, serta tiga unit syariah dari perusahaan reasuransi. Premi asuransi syariah juga tercatat mengalami perkembangan yang sangat positif meski *market share* kontribusi asuransi syariah hanya 3,96% terhadap total asuransi.[3]

Maka sejak tahun 2003 banyak perusahaan asuransi konvensional yang membuka unit syariah. Situasi ini didorong oleh keluarnya KMK (Keputusan Menteri Keuangan) terbaru yang mengatur regulasi asuransi

[3] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, 7.

syariah (KMK No. 422/KMK/.06/2003 tentang penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi; KMK No. 424/KMK/.06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan perusahaan Reasuransi; KMK No. 426/KMK.06/2003 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi)[4]

Adapun persoalan yang dihadapi oleh industri asuransi di tanah air salah satunya adalah sumber daya manusia yang belum memadai dan rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai pentingnya arti asuransi bagi kehidupan masyarakat.

Sumber daya manusia merupakan salah satu unsur atau bagian investasi terbesar dari suatu organisasi terutama organisasi ekonomi seperti perusahaan asuransi. Nilai dari sumber daya manusia akan tampak jelas ketika premi asuransi meningkat, sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas adalah sumber daya manusia yang

[4] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), 252.

memiliki kompetensi tinggi dan ketrampilan yang dapat memajukan perusahaan. Bagaimanapun juga perusahaan tidak akan mungkin dapat berjalan jika tidak memiliki sumber daya manusia yang tidak mampu melaksanakan tugasnya dengan baik. Premi merupakan pendapatan utama bagi sebuah perusahaan asuransi jiwa syariah. Bahkan bagi perusahaan asuransi syariah pada umumnya. Dari premi tersebut, perusahaan dapat membiayai kegiatan operasional, seperti membayar sewa kantor, gaji karyawan, komisi agen, klaim, pajak, investasi, dan berbagai biaya lainnya.

Premi didapatkan dari pemegang polis. Jadi, pemegang polis adalah sumber kehidupan bagi perusahaan asuransi jiwa. Oleh karena itu ketahanan polis sangat penting bagi perusahaan asuransi. Jika polis dapat dipertahankan, perusahaan akan tetap mendapat masukan berupa pemasukan premi. Sebaliknya, bila polis batal atau berhenti di tengah masa kontrak, kesempatan perusahaan asuransi untuk mendapatkan premi dari peserta asuransi

menjadi hilang. Berkurangnya pendapatan premi akan membatasi perusahaan dalam melakukan investasi maupun dalam pembiayaan kegiatan operasional.[5]

Agen merupakan ujung tombak keberhasilan pencapaian tujuan organisasi, dimana agen sangatlah berperan terhadap penawaran produk baru pada perusahaan asuransi syariah dan memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan finansial baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun yang berkaitan dengan harta benda. Melalui para agenlah, perusahaan mendapatkan pemegang polis sebagai sumber pendapatan dan keuntungan perusahaan, dengan kata lain perusahaan asuransi jiwa sangat dipengaruhi dan bahkan sangat bergantung pada kinerja agen yang dimilikinya. Seorang agen membutuhkan dorongan melalui imbalan ekonomi (komisi). Ada perbedaan mengenai sistem kompensasi yang diterapkan pada perusahaan-perusahaan selain

[5] Sugeng Widodo, *Mindset Sukses Agen Asuransi* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2011), 10.

perusahaan asuransi, yang pada umumnya menggunakan sistem gaji, sedangkan jika di perusahaan asuransi menggunakan sistem komisi. Sistem komisi adalah dimana seorang agen akan memperoleh komisi setelah ia berhasil menjual produk asuransi. Jika ia tidak berhasil menjual produk asuransi, maka agen tersebut tidak akan mendapatkan kompensasi berupa komisi. Komisi ini jumlahnya beragam, sesuai nilai polis yang berhasil dijual, tapi pada umumnya angkanya cukup besar.[6]

Pemberian komisi adalah pada seberapa besar perusahaan tersebut dan bergerak dalam bidang apa. Pada umumnya semakin besar sebuah perusahaan maka komisi yang diberikan pada karyawan (agen) pun akan semakin besar. Pemberian komisi pada karyawan (agen) pada dasarnya adalah kewajiban dari setiap perusahaan apabila perusahaan tersebut ingin dapat terus berjalan. Yang perlu diperhatikan adalah sejauh mana komisi yang diberikan

[6]http://female.kompas.com/read/2018/05/11/09274246/dream.job.agen.asuransi: Selasa, 26 Januari 2010|09:27 WIB di akses Jumat, 11 mei 2018|10:20

perusahaan mampu memberikan pengaruh terhadap kinerja karyawan (agen) dalam perusahaan maupun juga dalam kehidupan pribadinya.

PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang masih ada sebagian agen yang keluar dari pekerjaanya atau berhenti ditengah jalan. Hal ini mungkin terjadi karena pada sistem keagenan tidak mengenal gaji tetap. Karena dalam sistem keagenan asuransi, walaupun agen bekerja setiap hari, namun tidak mampu menutup penjualan (menjual produk), maka ia tidak akan mendapatkan komisi. Sementara, apabila seorang agen tidak bekerja setiap hari tetapi ia dapat menutup penjualan, maka ia akan mendapat kompensasi berupa komisi.

Pola hubungan antara komisi dengan kinerja agen, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"*Pengaruh Komisi Terhadap Kinerja Agen Asuransi Jiwa Syariah*" (Studi di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang).**

B. Pembatasan Masalah

Pembatasan ruang lingkup penelitian di tetapkan mengingat keterbatasan waktu dalam melaksanakan penelitian dan untuk menghindari kesalahpahaman dalam menginterpretasikan judul yang diajukan dalam penelitian ini, pembatasan masalah ini bertujuan agar dalam penelitian nanti pembahasannya tidak meluas. Dengan adanya fokus penelitian, maka peneliti dapat membatasi studi dalam penelitiannya yang bertempat di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang sehingga dapat mengetahui data yang perlu diambil untuk kemudian diolah menjadi sebuah kesimpulan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, penulis membatasi masalah dengan mengambil beberapa pembatasan masalah diantaranya:

1. Penulis membatasi penelitian ini hanya menganalisis seberapa besar pengaruh komisi terhadap kinerja agen asuransi jiwa syariah di PT

AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

2. Data dalam penelitian ini diperoleh dari hasil kuesioner yang diajukan kepada responden (agen).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat ditentukan pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara komisi terhadap kinerja agen asuransi jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang?
2. Seberapa besar pengaruh komisi terhadap kinerja agen asuransi jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara komisi terhadap kinerja agen asuransi

jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang

2. Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh komisi terhadap kinerja agen asuransi jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

E. Manfaat Penelitian

1. Khususnya bagi Penulis diharapkan dari penelitian ini dapat dijadikan masukan atau gagasan bagi pengembangan kajian teoritis tentang komisi dan kinerja agen yang ada di lembaga keuangan syariah terutama Asuransi Jiwa Syariah.
2. Bagi Program Studi, diharapkan dapat menambah wawasan atau pun pengetahuan yang terkait dengan pengembangan aspek-aspek lembaga keuangan syariah sebagai salah satu konsentrasi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bagi Perusahaan asuransi jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang, dapat mendorong semakin berkembangnya bisnis asuransi

syariah di perusahaan, terutama yang terkait dengan komisi dan kinerja agen asuransi jiwa syariah

F. Kerangka Pemikiran

Dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 1a, bahwa Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti. Dan pengertian tentang asuransi syariah dalam UUD RI Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian pasal 1 ayat 2 yaitu:[7] Asuransi syariah

[7] Pasal 1 ayat 1 Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi.

Asuransi Syariah dalam literatur keIslaman lebih banyak bernuansa sosial dari pada bernuansa ekonomi atau *profit oriented* (keuntungan bisnis). Hal ini dikarenakan oleh aspek tolong menolong yang menjadi dasar utama dalam menegakkan praktik asuransi dalam Islam. Maka, tatkala konsep Asuransi tersebut dikemas dalam sebuah organisasi perusahaan yang berorientasi kepada profit, akan berakibat pada penggabungan dua visi yang berbeda, yaitu visi sosial (*social vision*) yang menjadi landasan utama (*eminent*), dan visi ekonomi (*ecomomik vision*) yang merupakan landasan peripheral.[8]

Wiraniaga atau wakil penjualan, sebutan dari Philip Kotler untuk agen, membutuhkan dorongan dan

---

[8] A.M.Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, suatu Tinjauan, Analisis, Historis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2004), 56.

insentif khusus agar bekerja sebaik-baiknya. Salah satu caranya dengan diberikannya komisi sebagai pendapatan.

Wiraniaga atau agen dalam sebuah perusahaan juga perlu dirancang dan dikelola dengan baik agar produktivitas mereka lebih meningkat. Perancangan ini mencakup tujuan, strategi, struktur, sistem imbalan (komisi). Sementara dalam pengelolaan, mencakup perekrutan dan seleksi, pelatihan, pengarahan, pemotivasian dan evaluasi kerja.[9]

Sistem agen sebagai bentuk *outlite* pemasaran yang secara universal dipraktekkan oleh asuransi konvensional tidak dapat diterapkan di Takaful (Asuransi Syariah). Karena Takaful didasarkan atas transaksi perjanjian *al-Mudharabah*. Sedangkan, berdasarkan *Ensiklopedi Teori dan Praktik Bank Islam* (*al-Mausu'ah al-Ilmiyah wal Amaliyah lil Bunuk al-Islamiyah*) yang diterbitkan oleh Asosiasi Internasional Bank Islam, dilarang memotong biaya manajemen dari modal *al-*

[9] Philip Kotler dan A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 893.

Mudharabah atau keuntungan yang diperoleh. Walaupun demikian, karena pertimbangan market dan kondisi sosial masyarakat, di mana tidak mungkin di Indonesia yang saat ini asuransi syariah belum dikenal, tidak menggunakan tenaga agen (*agency system*), maka beberapa perusahaan masih mendapat izin dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) untuk menggunakan biaya *loading* dalam jumlah tertentu (misalnya 30 persen) dari premi tahun pertama. Jumlah ini memang masih jauh lebih kecil dibandingkan dengan asuransi konvensional yang kadang ada yang sampai 180 persen dari premi tahun pertama. Ketentuan ini diberikan dengan harapan pada saat asuransi syariah tersebut sudah mapan, maka sedikit demi sedikit biaya *loading* harus dikurangi, sampai hilang sama sekali.

Kekuatan yang memotivasi kinerja seseorang untuk giat dalam mengerjakan pekerjaannya tergantung pada hubungan timbal balik antara yang dia inginkan dan butuhkan dari hasil kerja yang lebih tinggi akan menghasilkan penghasilan yang berupa gaji.

Komisi agen asuransi pada umumnya berasal dari *loading*, yaitu biaya operasional asuransi yang dibebankan dari premi peserta asuransi.[10]

Pengertian komisi sendiri, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia komisi berarti imbalan atau uang presentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang telah diberikan.

Mengacu pada berbagai sumber dan literatur, komisi merupakan jenis dari sistem insentif. Dimana sitem insentif sendiri merupakan bagian dari sistem kompensasi.

Malayu S.P Hasibuan mendefinisikan kompensasi sebagai pendapatan yang berbentuk uang atau barang langsung dan tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan.[11]

Sebagaimana dikutip oleh Jusuf Irianto, menurut Long (1998), pemberian komisi merupakan cara yag paling sederhana dan menarik. Sistem ini secara mudah

---

[10] Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), 92.

[11] Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia ; Dasar dan Kunci Keberhasilan* (Jakarta: CV. Haji Masagung, 2004), 133.

menghitung kompensasi berdasarkan prosentase penjualan. Agen (tenaga penjual) menerima penghasilan atas dasar penghitungan prosentase dari beberapa indikator, misalnya berapa volume penjualan, unit yang terjual, atau berapa keuntungan kotor perusahaan yang diperoleh dari hasil penjualan yang telah dilakukan. Semakin tinggi hasil penjualan semakin tinggi komisi untuk mereka. Dapat dikatakan bahwa jumlah komisi yang diterima merefleksikan kinerja agen secara eksak.[12]

Tingkat kinerja agen merupakan hasil proses yang kompleks, baik berasal dari diri pribadi agen maupun upaya strategis dari perusahaan. Faktor-faktor internal misalnya motivasi, pemberian komisi, gaji atau upah dan lain-lain. Sementara contoh faktor eksternal adalah lingkungan fisik atau non fisik perusahaan. Kinerja yang baik merupakan harapan bagi semua perusahaan dan institusi yang mempekerjakan karyawan (agen), sebab kinerja agen ini pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan output perusahaan secara keseluruhan.

---

[12] A. Usmara, *Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Amara Books, 2008), 239.

Menurut definisi Muhammad Abduh dan Zamakhsari adalah seorang yang bekerja pada suatu badan usaha (perusahaan) dapat dikategorikan sebagai amal saleh, dengan syarat perusahaan tersebut tidak memproduksi/menjual atau mengusahakan barang-barang yang haram. Dengan demikian maka seorang karyawan yang bekerja dengan benar, akan menerima dua imbalan, yaitu imbalan di dunia dan imbalan di akhirat.[13]

G. Sistematika Penulisan

Agar lebih terarah dan teratur dalam melakukan penelitian ini, maka perlu dijabarkan sistematika penulisan penelitian ini sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, dan sistematika penulisan.

---

[13] Prof. Dr. K.H. Didin Hafidhuddin, M.Sc dan Hendri Tanjung, S.Si, M.M, M.Ag, M.Phil, *Sistem Penggajian Islami* (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2008), 24.

Bab II : Kajian Teoritis

Bab ini membahas tentang tinjauan pustaka yang menjadi dasar dalam penelitian, seperti teori Manajemen, Komisi, Kinerja Agen, dan Asuransi Syariah, Penelitian terdahulu dan Hipotesis.

Bab III : Metodologi Penelitian

Bab ini membahas tentang waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, variabel penelitian, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan teknik analisis data.

Bab IV : Pembahasan Dan Hasil Penelitian

Bab ini membahas tentang gambaran umum objek penelitian, deskriptif data, analisis data, dan pembahasan hasil penelitian.

Bab V : Penutup

Bab terakhir ini terdiri atas kesimpulan dari hasil pembahasan pada bab-bab sebelumnya, serta saran-saran yang sekiranya dapat dijadikan suatu pertimbangan dan kontribusi pemikiran.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Setiap manusia dalam perjalanan hidupnya selalu menjadi anggota organisasi. Dalam organisasi orang dapat mencapai tujuan bersama orang lain. Salah satu sarana yang dibutuhkan organisasi dalam mencapai tujuan tersebut adalah manajemen. Dalam manajemen, organisasi dapat merencanakan apa yang akan dilakukan serta melakukan pengarahan dan pengawasan terhadap usaha-usaha organisasi tersebut.

2. Pengertian MSDM

Manajemen SDM berkaitan dengan semua aspek tentang bagaimana orang bekerja dan dikelola dalam organisasi. Ini mencakup kegiatan seperti strategi SDM, manajemen SDM, tanggung jawab sosial perusahaan, manajemen pengetahuan, pengembangan

organisasi, sumber-sumber SDM (perencanaan sumber daya manusia, rekrutmen dan seleksi, dan manajemen bakat), manajemen kinerja, pembelajaran dan pengembangan, manajemen imbalan, hubungan karyawan, kesejahteraan, kesehatan dan keselamatan karyawan, serta penyediaan jasa karyawan.[1]

3. Fungsi MSDM

Fungsi merupakan kegiatan pokok yang dilakukan dalam suatu perusahaan. Setiap karyawan pada hakikatnya melakukan dua fungsi, yaitu: *pertama*, fungsi manajerial, dimana kegiatan-kegiatan dilakukan dengan pekerjaan pikiran (mental), dan *kedua*, fungsi operatif (teknis), dimana kegiatan-kegiatan dilakukan dengan fisik.[2]

---

[1] Suwatno dan Juni Priansa, *Manajemen SDM dalam Organisasi Publik dan* Bisnis (Bandung: Alfabeta, 2016), 28.

[2] Suwatno dan Juni Priansa, *Manajemen SDM dalam Organisasi Publik dan* Bisnis, 30.

B. Komisi

1. Pengertian Komisi

Komisi yaitu sejenis bonus yang dibayarkan kepada pihak yang menghasilkan penjualan terbaik atau sebagai ganti kontribusi pihak yang menghasilkan penjualan kepada perusahaan. Upah ini merupakan alat yang digunakan sebagai pendukung prinsip adil dalam pemberian kompensasi.

Komisi agen asuransi pada umumnya berasal dari *loading*, yaitu biaya operasional asuransi yang dibebankan dari premi peserta asuransi.[3]

Pengertian komisi sendiri menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia komisi berarti imbalan atau uang persentase yang dibayarkan karena jasa yang telah diberikan.

Menurut Sondang P. Siagian[4], pada dasarnya ada dua bentuk sistem komisi. Pertama, pada karyawan

---

[3] Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), 92.

[4] Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), 268.

memperoleh gaji pokok, tetapi penghasilannya dapat bertambah dengan bonus yang diterimanya karena keberhasilan melakukan tugas. Kedua, karyawan (agen) memperoleh penghasilan semata-mata berupa komisi. Cara yang kedua ini paling sering diterapkan bagi tenaga-tenaga penjualan diperusahaan-perusahaan tertentu seperti asuransi, kendaraan bermotor, dan real estate.

Kompensasi merupakan semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan (agen) sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan.

Kompensasi merupakan elemen hubungan kerja yang sering menimbulkan masalah dalam hubungan industrial. Masalah kompensasi, khususnya komisi, selalu menjadi perhatian manajemen organisasi, karyawan (agen) dan pemerintah. Manajemen memperhitungkan komisi karena merupakan bagian

utama dari biaya produksi dan operasi, melukiskan kinerja karyawan (agen) yang harus dibayar.[5]

Bagi agen, komisi menentukan standar dan kualitas hidupnya. komisi merupakan ukuran tenaga, pikiran, waktu, risiko kerja, dan kinerja yang ia berikan kepada atasan. Komisi juga mencerminkan kualitas dan kebahagiaan hidupnya di hari tua.

Pada beberapa asuransi syariah di Indonesia, *loading* (kontribusi biaya) dikenakan sebesar kurang lebih 30% premi dari tahun pertama atas sepengetahuan peserta, terutama diperuntukkan untuk biaya komisi agen. Adapun jumlah kontribusi yang diambil, tergantung dari kebijakan perusahaan masing-masing dengan mempertimbangkan aspek keadilan dan aspek market.

Perusahaan asuransi syariah seperti Syarikat Takaful di Malaysia, dan sebagian di Indonesia seperti Asuransi Syariah Mubarokah tidak membebankan

[5] Wirawan, *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia Teori, Aplikasi, dan Penelitian* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 26.

loading kepada peserta dengan alasan bertentangan dengan kaidah syara'. Sementara sebagian yang lain seperti Takaful Keluarga, MAA syariah dan asuransi syariah lainnya, termasuk AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) membolehkan *loading* (misalnya sebesar 30 persen) dari premi tahun pertama, sepanjang dilakukan secara transparan dan sepengetahuan peserta takaful di awal akad. Hal ini dianggap tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah syara'.[6]

2. Asas-asas Komisi

Perusahaan harus menetapkan program-program komisi yang didasarkan atas asas keadilan serta asas kelayakan dan kewajaran, dengan memperhatikan undang-undang perburuhan yang berlaku. Perusahaan harus memperhatikan keseimbangan antara kondisi-

[6] Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life an General Konsep dan Sistem Operasional*, 181.

kondisi internal dan eksternal, guna menjamin perasaan luas bagi agen, agar agen tetap termotivasi untuk bekerja dengan baik bagi perusahaan. Berikut ini akan diuraikan asas-asas yang penting untuk diterapkan dalam pemberian komisi:[7]

a. Asas keadilan.

Komisi mempengaruhi perilaku karyawan (agen) dalam organisasi sehingga pemberian komisi yang tidak berdasarkan asas keadilan akan mempengaruhi kondisi kerja karyawan (agen).

Asas keadilan ialah konsistensi imbalan bagi para karyawan (agen) yang melakukan tugas dengan bobot yang sama. Komisi dikatakan adil bukan berarti setiap karyawan (agen) menerima komisi yang sama besarnya. Tetapi berdasarkan asas adil, baik itu dalam penilaian, perlakuan, pemberian hadiah, maupun hukuman bagi setiap karyawan (agen). Sehingga dengan asas keadilan akan tercipta

[7] Suwatno dan Juni Priansa, *Manajemen SDM dalam Organisasi Publik dan* Bisnis, 220.

suasana kerjasama yang baik, motivasi kerja, disiplin, loyalitas, dan stabilitas karyawan yang lebih baik.

b. Asas kelayakan dan kewajaran

Komisi yang diterima karyawan (agen) harus dapat memenuhi kebutuhan dirinya beserta keluarganya, pada tingkatan yang layak dan wajar. Komisi yang wajar berarti besaran komisi harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti prestasi kerja, pendidikan, jenis pekerjaan, risiko pekerjaan, tanggung jawab, jabatan, dan lain-lain.

3. Tujuan Komisi

Komisi merupakan tolak ukur kinerja agen. komisi diberikan setelah agen menghasilkan kinerja tertentu. Tujuan mengaitkan komisi dengan kinerja antara lain sebagai berikut:[8]

[8] Wirawan, *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia Teori, Aplikasi, dan Penelitian*, 27.

a. Komisi merupakan bagian dari strategi perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan secara efisien. Skema komisi disusun berdasarkan tujuan kinerja, seperti tingkat produktivitas dan keuntungan perusahaan.
b. Untuk mempertahankan dan mengembangkan budaya organisasi dengan merekrut dan mempertahankan retensi agen dengan kompetensi tinggi.
c. Menciptakan sistem manajemen SDM dengan sistem imbalan intrinsik dan ekstrinsik yang meningkatkan motivasi kerja agen.
d. Komisi juga berkaitan dengan manajemen kinerja yang mengontrol, mengembangkan, dan mempertahankan kinerja tinggi agen.

C. Kinerja Agen

1. Pengertian Kinerja

Kinerja merupakan hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dapat dicapai oleh seorang pegawai

dalam melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Kinerja adalah perbandingan hasil yang dicapai dengan peran serta tenaga kerja per satuan waktu (lazimnya per jam).[9]

Kinerja (*Performance*) adalah gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan/program (kebijakan) dalam mewujudkan sasaran, tujuan misi dan visi organisasi yang tertuang dalam *strategic planning* suatu perusahaan.[10] kinerja bisa diketahui hanya jika individu atau kelompok mempunyai kriteria keberhasilan yang telah ditetapkan.

Kinerja merupakan konsep untuk mengukur prestasi penjualan suatu produk. Setiap perusahaan berkepentingan mengetahui prestasi penjualan dari produk-produknya sebagai cermin dari keberhasilan usahanya dalam persaingan bisnis. Kinerja juga merupakan fungsi dari kompetensi, sikap, dan

---

[9] Wirawan, *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia Teori, Aplikasi, dan Penelitian*, 5.

[10] Irham Fahmi, *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2013), 2.

tindakan. *Kompetensi* melukiskan karakteristik pengetahuan, keterampilan, perilaku, dan pengalaman untuk melakukan suatu pekerjaan atau peran tertentu secara efektif.[11]

Arti kinerja sebenarnya berasal dari kata-kata *job performance* dan disebut juga *actual performance* atau prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang telah dicapai oleh seseorang karyawan. Banyak sekali definisi atau pengertian dari kinerja yang dikatakan oleh para ahli, namun semuanya mempunyai beberapa kesamaan arti dan makna dari kinerja tersebut.[12]

Kinerja adalah keluaran yang dihasilkan oleh fungsi-fungsi atau indikator-indikator suatu pekerjaan atau suatu profesi dalam waktu tertentu. Istilah kinerja juga dapat digunakan untuk menunjukkan keluaran perusahaan/organisasi, alat, fungsi-fungsi manajemen

---

[11] Wirawan, *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia Teori, Aplikasi, dan Penelitian*, 9.

[12] Moeheriono, *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 61.

(produksi, pemasaran, keuangan), atau keluaran seorang pegawai.[13]

Kinerja agen adalah tingkat dimana para agen mencapai persyaratan-persyaratan pekerjaan. Setiap perusahaan pada umumnya menginginkan dapat mencapai tujuan seoptimal mungkin. Tujuan tersebut dapat tercapai secara optimal karena kinerja agen yang baik. Begitu pula sebaliknya, agen yang bekerja diperusahaan dapat bekerja optimal karena dukungan perus ahaan. Oleh karena itu sudah selayaknya perusahaan mengupayakan agar agen dapat mencapai kinerja yang baik.

2. Kriteria-kriteria Kinerja

Kriteria kinerja adalah dimensi-dimensi pengevaluasian kinerja seseorang pemegang jabatan, suatu tim, dan suatu unit kerja. Secara bersama-sama dimensi itu merupakan harapan kinerja yang berusaha

[13] Wirawan, *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia, teori, aplikasi dan penelitian* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 6.

dipenuhi individu dan tim guna mencapai strategi organisasi.

Sebagaimana dikutip oleh Siswanto Sastrohadiwiryo, menjelaskan dimensi variabel terikat atau dependen kinerja, dalam pengukurannya meliputi kriteria sebagai berikut:[14]

a. Kualitas kerja (*Quality of work*) yaitu kualitas kerja yang dicapai berdasarkan syarat-syarat kesesuaian dan kesiapan.
b. Kuantitas kerja (*Quantity of work*) yaitu jumlah kerja yang dilakukan dalam suatu periode waktu yang telah ditentukan.
c. Kreatifitas (*Creativeness*) yaitu keaslian gagasan yang dimunculkan dalam tindakan-tindakan untuk menyelesaikan persoalan yang timbul.

[14] Dr. B. Siswanto Sastrohadiwiryo, *Manajemen Tenaga Kerja IndonesiaPendekatan Administrasi dan Operasional* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002) 236.

d. Kerjasama (*Coorporation*) yaitu kesadaran untuk bekerja sama dengan yang lain (sesama anggota organisasi).

e. Pengetahuan tentang pekerjaan (*Knowledge of job*) yaitu luasnya pengetahuan mengenai pekerjaan dan keterampilan.

f. Ketergantungan (*Depend ability*) yaitu kesadaran dan dapat dipercaya dalam hal kehadiran dan penyelesaian pekerjaan.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja

Setiap orang yang bekerja diharapkan mencapai kinerja yang tinggi kinerja sebagai hasil kegiatan unsur-unsur kemampuan yang dapat diukur dan terstandarisasi. Keberhasilan suatu kinerja akan sangat tergantung dan ditentukan oleh beberapa faktor dalam melaksanakan pekerjaan, antara lain:[15]

a. Kejelasan peran (*role clarity*)

b. Tingkat kompetensi (*competencies*)

[15] Moeheriono, *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*, 94.

c. Keadaan lingkungan (*environment*)

d. Nilai (*value*)

e. Budaya (*culture*)

f. Imbalan dan Pengakuan (*reward and recognitions*)

D. Asuransi Syariah

1. Asal Mula Asuransi

Asal mula asuransi sudah ada sejak zaman Rasulullah yang disebut dengan *aqilah*. *Ad-diyah'ala al'aqilah* merupakan istilah yang cukup masyhur dalam kitab-kitab fiqih, yang dianggap oleh sebagian ulama sebagai cikal-bakal konsep asuransi syariah. *Al-aqilah* berasal dari kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang (571 M). *Al-aqilah* tertuang dalam konstitusi pertama di dunia, yang dibuat langsung oleh Rasulullah yang dikenal dengan Konstitusi Madinah (622 M), *Al-aqilah* sudah menjadi kebiasaan suku Arab sejak zaman dulu. Yaitu, jika salah satu anggota suku terbunuh oleh anggota suku lain, pewaris korban akan

dibayar uang darah (*ad-diyah*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh (*aqilah*).

Diriwayatkan Abu Hanifah bahwa pernah ada dua wanita dari suku Husail bertikai. Seorang dari mereka memukul yang lain dengan batu, yang mengakibatkan kematian wanita itu dan jabang bayi dalam rahimnya. Pewaris korban membawa kejadian ke pengadilan. Nabi Muhammad saw yang memberikan keputusan bahwa kompensasi bagi pembunuh anak bayi adalah membebaskan seorang budak laki-laki atau wanita, sedangkan kompensasi atas membunuh wanita adalah uang darah (*ad-diyah*) yang harus dibayar oleh *aqilah* (saudara pihak ayah) dari yang tertuduh.[16]

Di dalam bahasa Arab, di antara makna *al-aql* adalah denda dan *al-aqil* adalah orang yang membayar denda. Dalam beberapa kasus, Islam membebankan denda asuransi kepada orang lain (bukan yang melakukan pelanggaran). Namun, di dalam *ad-Diyah*,

[16] Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life an General Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), 31.

yang menjadi sebab adalah bukan kesengajaan, melainkan karena kekeliruan. Apabila *ad-Diyah* itu disebabkan kesengajaan, maka tidak ada asuransi yang memikul tanggung jawab ini. Karena itu, disyaratkan kerusakan itu tidak disebabkan kesengajaan. Di dalam masalah *ad-Diyah,* para ulama berkata, "Wajib membayar denda terhadap sebagian kerusakan yang disebabkan kekeliruan seperti pembunuhan atau melukai karena kekeliruan atau kelalaian".

Sebelum abad 14, asuransi telah dilakukan oleh orang-orang Arab sebelum datangnya Islam yang dibawa Nabi Muhammad SAW. Bahkan nabi sendiri telah melakukan asuransi ketika berdagang di Mekkah. Suatu ketika barang dagangannya hilang di padang pasir karena bencana. Pengelola usaha yang menjadi anggota dana konstribusi kemudian membayar ganti rugi baik atas barang dagangan, unta dan kuda yang hilang, dan juga memberikan santunan kepada korban yang selamat dan keluarga korban yang hilang. Nabi

Muhammad ikut serta dalam memberikan dana kontribusi tersebut.[17]

2. Pengertian Asuransi

Asuransi adalah:[18]

a. Pihak tertanggung, yang berjanji akan membayar premi kepada penanggung, karena bersedia memberikan ganti rugi bila peristiwa terjadinya risiko yang tidak pasti, benar-benar terjadi.
b. Pihak penanggung, yang berjanji akan memberikan ganti rugi yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, yang akan diderita oleh tertanggung.
c. Obyek pertanggungan, berupa harta benda, hidup dan meninggalnya seseorang, dan atau kepentingan lainnya.
d. Peristiwa terjadinya risiko, yang tidak pasti, dimana, kapan dan besarnya dampak kerugian yang timbul,

---

[17] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah* (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), 5.

[18] Mulyadi Nitisusastro, *Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia* (Bandung: Alfabeta, 2013), 132.

yang sebenarnya juga tidak diharapkan oleh tertanggung dan penanggung.

Asuransi ialah suatu kemauan untuk menetapkan kerugian-kerugian kecil (sedikit) yang sudah pasti sebagai pengganti (substitusi) kerugian-kerugian besar yang belum pasti.

3. Definisi Asuransi Syariah

Di dalam bahasa Arab asuransi dikenal dengan istilah: *at Takaful*, atau *at Tadhamun* yang berarti: saling menanggung. Asuransi ini disebut juga dengan istilah *at-Ta'min*, berasal dari kata *amina*, yang berarti aman, tentram, dan tenang. Lawannya adalah *al-Khouf*, yang berarti takut dan khawatir. Dinamakan *at-Ta'min*, karena orang yang melakukan transaksi ini (khususnya para peserta) telah merasa aman dan tidak terlalu takut terhadap bahaya yang akan menimpanya dengan adanya transaksi ini.[19]

[19] Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2015), 2.

Di dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian Bab 1 Ketentuan Umum pasal 1 ayat 2 a dan b bahwa:[20] Asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara:

a. Memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
b. Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat

[20] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

Asuransi syariah menurut fatwa DSN-MUI adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk *asset* atau *tabarru* memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah.[21]

Jadi kesimpulan dari semua definisi di atas bahwa asuransi syariah merupakan suatu perusahaan berprinsipkan syariah Islam dengan mengutamakan tolong-menolong antara sejumlah orang atau tabarru' yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Pada dasarnya asuransi syariah dapat memberikan manfaat bagi pihak yang tertanggung, antara lain dapat memberikan rasa aman dan perlindungan, sebagai pendistribusian biaya dan

[21] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 21.

manfaat yang lebih adil. Oleh karena dana-dana yang terhimpun dan digunakan dari dan oleh peserta harus dikelola secara baik dari segi administratif maupun investasinya, untuk itu peserta memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi untuk bertindak sebagai operator yang bertugas mengelola dana tersebut dengan baik.

4. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

a. Tauhid (*unity*)

Prinsip Tauhid merupakan bagian dasar utama dalam pondasi menjalankan syariat Islam.[22]

b. Keadilan (*Justice*)

Prinsip berkeadilan dalam menjalankan sistem asuransi syariah merupakan jalan keterbukaan dan kepedulian antara pihak–pihak yang terikat dengan akad.[23]

---

[22] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 24.
[23] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 24.

c. Tolong Menolong (*Ta'awun*)

Prinsip tolong-menolong atau dalam Al-Quran disebut *ta'awun* adalah inti dari semua prinsip dalam asuransi syariah. Ia adalah pondasi dalam menegakkan konsep asuransi syariah.[24] Ditegaskan dalam firman Allah SWT QS. Al-Maidah (5): 2

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

Artinya: "*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran, dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya*"

[24] Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life an General Konsep dan Sistem Operasional*, 229.

d. Kerjasama

Prinsip ini merupakan prinsip universal yang selalu ada pada dunia bisnis. Pada asuransi syariah, prinsip kerjasama dapat berbentuk akad perjanjian, yaitu *mudarabah* dan *musyarakah*.[25]

e. Amanah

Prinsip amanah berbasis pada nilai-nilai akuntabilitas. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi peserta untuk mengakses laporan keuangan secara transparansi sesuai dengan syariat Islam agar melahirkan saling percaya.[26]

f. Kerelaan

Prinsip kerelaan diterapkan pada setiap peserta sehingga tidak ada paksaan antara pihak-pihak yang terikat dalam akad.[27]

---

[25] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 25.
[26] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 26.
[27] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 26.

g. Larangan Riba

Dalam setiap transaksi, seorang muslim tidak dibenarkan untuk memperkaya diri dengan cara yang tidak dibenarkan atau secara *bathil*.[28]

h. Larangan Judi (*Maisir*)

Prinsip larangan judi (*Maisir*) untuk menghindari satu pihak yang untung dan pihak yang lain rugi. Asuransi syariah harus berpegang teguh menjauhkan diri dari unsur judi dalam berasuransi.[29]

i. Larangan Gharar

Gharar dalam pandangan ekonomi Islam terjadi apabila dalam suatu kesepakatan/perikatan antara pihak-pihak yang terikat terjadi ketidakpastian dalam jumlah profit (keuntungan) maupun modal yang dibayarkan (premi).[30]

---

[28] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 26.
[29] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 26.
[30] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 27.

b. Manfaat Asuransi Syariah

Manfaat yang didapatkan dari asuransi adalah sebagai berikut:[31]

a. Mengurangi beban biaya rumah sakit.
b. Mendapatkan uang tabungan dari pembayaran premi setiap bulannya sesuai dengan akad yang dibuat.
c. Mendapatkan keuntungan dari hasil investasi yang dilakukan dan dibagi sesuai akad yang digunakan.
d. Saling membantu satu sama lain karena salah satu akad yang digunakan adalah akad *tabarru.*
e. Ahli waris akan mendapatkan manfaat berupa uang saat peserta meninggal dunia.

c. Polis Asuransi Syariah

Menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 422 Tahun 2003, Polis Asuransi adalah polis atau perjanjian asuransi yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan perjanjian asuransi, termasuk tanda bukti kepesertaan asuransi bagi pertanggungan,

[31] Waldi Nopriyansyah, *Asuransi Syariah*, 28.

antara pihak penanggung dan pihak pemegang polis atau tertanggung.[32]

Dalam asuransi Islam, untuk menghindari unsur-unsur yang diharamkan dalam kontrak asuransi, maka diberikan beberapa pilihan kontrak alternatif dalam polis asuransi, yaitu:[33]

a. Polis dengan akad *Mudharabah* atau *Mudharabah Musyarakah*

   Peserta menyetujui kontribusinya dijadikan *tabarru* dan digunakan untuk membantu peserta lain yang tertimpa musibah dalam bentuk hibah. Pemegang polis hanya dapat menerima *Mudharabah* tersebut dengan syarat polis telah jatuh tempo, premi telah di bayar penuh dan polis tidak mengalami klaim.

b. Polis dengan akad *Wakalah bil ujrah*

   Wakalah bil ujrah, yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola

[32] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, 41.
[33] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, 42.

dana peserta dengan pemberian *ujrah* (fee). Persetujuan kontribusi yang dimasukkan dapat diinvestasikan dan dikelola sesuai dengan prinsip syariah, persetujuan pembayaran klaim/manfaat asuransi, provisi, dan cadangan sesuai pedoman dan kebijakan otoritas persetujuan membayar biaya *wakalah bil ujrah*.

d. Pengelolaan Premi Asuransi

Premi asuransi adalah sejumlah dana yang disetor tertanggung kepada penanggung, di mana jika premi belum dibayar (lunas), maka penanggung belum terikat dalam transaksi untuk membayar ganti rugi kalau timbul risiko.

Mekanisme pengelolaan dana premi dalam asuransi syariah menjadi dua sistem, yaitu:[34] sistem yang mengandung unsur tabungan dan yang tidak mengandung unsur tabungan. Perbedaannya terletak pada alokasi dana peserta. Pada sistem yang

[34] Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, 43.

mengandung unsur tabungan, premi yang diterima setelah dikurangi biaya pengelolaan, sebagian akan dialokasikan ke rekening tabungan dan sebagian lagi akan masuk ke rekening khusus/premi risiko. Sementara itu, pada sistem yang tidak mengandung unsur tabungan, premi yang diterima dari peserta adalah dikurangi biaya pengelolaan semuanya dimasukkan kedalam rekening khusus.

E. Penelitian Terdahulu

Pada penelitian-penelitian yang pernah dilakukan, terdapat beberapa penelitian terkait dengan pengaruh komisi terhadap kinerja agen asuransi jiwa syariah yang telah di teliti oleh

1. Olivia Mega Kristy,. Dengan judul skripsi "*Pengaruh kemitraan dan kompensasi terhadap kinerja agen dan sub agen mitra penjualan PT Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk di Semarang*" kesimpulan dari penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang positif antara kemitraan dan kompensasi terhadap kinerja

agen dan sub agen mita penjualan PT Garuda Indonesia (Persero), Tbk Branch Office Semarang dengan demikian dapat dinyatakan semakin baik hubungan kemitraan yang dibangun dan semakin tinggi kompensasi yang diberikan PT Garuda Indonesia (Persero), Tbk Branch Office Semarang maka kinerja agen akan semakin meningkat, demikian sebaliknya.[35]

2. Yuli Susandar, "*pengaruh pemberian kompensasi terhadap kinerja karyawan*", berdasarkan hasil dari perhitungan data menunjukkan bahwa kompensasi (program asuransi, komisi dan *reward*) secara simultan berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Secara parsial, program asuransi dan pemberian kompensasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Hasil analisis juga menunjukkan

[35] Olivia Mega Kristy, *Pengaruh kemitraan dan kompensasi terhadap kinerja agen dan sub agen mitra penjualan PT Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk di Semarang* (Diponegoro: Universitas Diponegoro, 2015), 3.

bahwa tidak ada pengaruh positif dari pemberian *reward* terhadap kinerja karyawan.[36]

3. Khairunnisa, "*pengaruh gaji, upah dan tunjangan karyawan terhadap kinerja karyawan*". E-Jurnal Teknik Industri FT USU, Vol 3, No.5 Desember 2013. Dalam penelitian ini kinerja karyawan merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan. Rendahnya gaji, upah, dan tunjangan menjadi salah satu faktor rendahnya kinerja karyawan, sehingga perusahaan sering sekali tidak dapat memenuhi pesanan pelanggan dan tidak tercapainya target produksi, yang mengakibatkan perusahaan harus meminta bantuan kepada perusahaan sejenis untuk menyelesaikan *order*. Hasil dari penelitian yang didapat menunjukkan secara simultan gaji (upah) dan tunjangan berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji f yang menghasilkan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu 25,854 > 3,32. Secara parsial, faktor yang

[36] Yuli Susandar, *pengaruh kompensasi terhadap kinerja karyawan* (Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma, 2008), 101.

berpengaruh terhadap kinerja karyawan adalah faktor gaji (upah). Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t yang menghasilkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu 6,927 > 2,042 untuk gaji dan 3,646 > 2,570 untuk upah.[37]

4. Rizki Trisantana "*analisis pengaruh kompensasi finansial terhadap motivasi kerja agen PT danareksa sekuritas jakarta*". Mahasiswa Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dn Manajemen Institut Pertanian Bogor. Berdasarkan hasil analisis dan pengolahan data, diketahui bahwa kompensasi finansial (komisi dan tunjangan) memiliki hubungan positif dan signifikan dengan motivasi kerja agen PT. Danareksa Sekuritas, dengan nilai muatan faktor sebesar 0,96 (96% kondisi motivasi kerja agen dipengaruhi oleh kondisi kompensasi finansialnya).[38]

---

[37] Khairunnisa, *Pengaruh gaji, upah, dan tunjangan karyawan terhadap kinerja karyawan* (Medan: USU Universitas Sumatera Utara, 2015), 24.

[38] Skripsi Rizki Trisantana, *Analisis Pengaruh Kompensasi Finansial Terhadap Motivasi Kerja Agen PT. Danareksa Sekuritas jakarta* (Jakarta: 2008)

5. Elsa Aisyah Irawan, "*Respon Agen terhadap Standarisasi Komisi Tenaga Pemasar Asuransi Umum oleh OJK (studi pada PT Asuransi Bintang, Tbk Unit Syariah)*". Berdasarkan hassil penelitian ini menunjukkan respon agen dari segi kognitif, efektif dan konatif terhadap standaritas komisi cukup baik. Analisis data mengunakan uji chi-square, dapat dijelaskan bahwa untuk hipotesis yang pertama tidak ada hubungan antara respon agen terhadap standarisasi komisi tenaga pemasar asuransi umum berdasarkan tingkat pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari x^2 hitung < x^2 tabel (16,508 < 21,026), maka H_0 diterima. Dan hasil uji chi-square untuk hipotesis yang kedua, ada hubungan antara respon agen terhadap standaritas komisi tenaga pemasar asuransi umum berdasarkan masa kerja. Hal ini dapat dilihat dari x^2 hitung < x tabel (10,996 > 9,488), maka H_1 diterima.[39]

[39] Elsa Aisyah Irawan , *Respon Agen terhadap Standarisasi Komisi Tenaga Pemasar Asuransi Umum oleh OJK (studi pada PT Asuransi Bintang, Tbk Unit Syariah)* (Jakarta: UIN Syarif Hidayaatullah, 2015), 89.

F. Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan sementara terhadap hasil penelitian. Oleh karenanya hipotesis adalah ramalan terhadap hasil penelitian nanti. Sifat hipotesis yang hanya meramal itu, menyebabkan hipotesis kadang-kadang sesuai dengan hasil penelitian dan kadang pun dapat meleset dari hasil penelitian.[40]

Hipotesis adalah suatu pendapat atau kesimpulan yang sifatnya masih sementara dan arti sesungguhnya belum benilai (mencapai) sebagai suatu tesis yang belum di uji kebenarannya.[41]

H_o : Komisi agen tidak mempengaruhi secara signifikan terhadap Kinerja Agen AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

H_a : Komisi agen mempengaruhi secara signifikan terhadap Kinerja Agen AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

---

[40] Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2013), 57.

[41] Rosadi Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 171.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat

Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus sampai dengan September 2018 dan tempat penelitian di kantor AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang bertempat di Gedung AJB Bumiputera lt. 2 Jl. Veteran No. 11 Serang-Banten.

B. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.[1] Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah para agen AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang yang berjumlah 100 agen. Populasi adalah keseluruhan gejala

[1] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B* (Bandung: Alfabeta, 2008), 80.

dan satuan yang ingin diteliti. Sementara itu, sampel merupakan bagian dari populasi yang ingin diteliti.[2]

Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan *sample* yang dapat diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari *sample* itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu *sample* yang diambil yang diambil dari populasi harus betul-betul *representative* (mewakili). Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah dengan menggunakan teknik *Simple Random Sampling* yang merupakan salah satu jenis dari teknik pengambilan sampel *Probability Sampling*, yaitu pemilihan sampel di mana anggota dari populasi dipilih satu persatu secara random atau acak (semua mendapat kesempatan yang sama untuk dipilih) di mana jika sudah dipilih tidak dapat

[2] Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 119.

dipilih lagi.[3] Penentuan jumlah sampel di tentukan dengan rumus *Slovin*.

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

Dimana:

N = Jumlah elemen/anggota populasi

n = Jumlah elemen/anggota sampel

e = *Error Level* (tingkat kesalahan)

$$n = \frac{100}{1 + (100 \times 5\%^2)}$$

$$n = \frac{100}{1 + (100 \times 0{,}05^2)}$$

$$n = \frac{100}{1 + 0{,}25}$$

$$n = \frac{100}{1{,}25}$$

= 80 Agen

[3] Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi*, 123.

Berdasarkan data yang di peroleh, jumlah agen AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang adalah 100 agen, yang berstatus sebagai populasi penelitian. Jumlah sampel untuk penelitian menggunakan *margin of error* sebesar 5%. Maka jumlah sampel yang di teliti adalah 80 agen.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu penelitian yang menekankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variabel-variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis data dengan prosedur statistik.[4]

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data primer yaitu data yang langsung diperoleh

[4] Nur Indrianoro dan Bambang Supomo, *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen cet. Ke 2* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002), 12.

dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek penelitian.[5] Sumber data yang diambil oleh penulis pada data primer menggunakan data yang di peroleh langsung dari agen asuransi jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang dalam bentuk menggunakan kuesioner atau angket.

D. Variabel Penelitian

Terdapat dua variabel dalam penelitian kuantitatif yaitu:[6] variabel bebas (*Independent variable*) dan variabel terikat (*Dependent variable*). Variabel bebas adalah suatu variabel yang ada atau terjadi mendahului variabel terikatnya. Keberadaan variabel ini dalam penelitian kuantitatif merupakan variabel yang menjelaskan terjadinya fokus atau topik penelitian. Sedangkan, variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Keberadaan variabel ini sebagai variabel

---

[5] Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2008), 122.

[6] Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi*, 67.

yang dijelaskan dalam fokus atau topik penelitian. Pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu Pengaruh Komisi terhadap Kinerja Agen Asuransi Jiwa Syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang. Yang menjadi variabel bebas dalam penelitian ini yaitu komisi (*X*, *independent variable*) kemudian yang menjadi variabel terikat dalam penelitian ini yaitu kinerja agen (*Y*, *dependent variable*) yang meliputi kualitas kerja, kuantitas kerja, kreativitas, kerjasama, pengetahuan tentang pekerjaan, ketergantungan inisiatif, personal kualitas. Jika digambarkan dalam bentuk bagan, maka akan berbentuk seperti ini.[7]

Variabel bebas (*Independent variable*)		Variabel terikat (*Dependent variable*)
X	$\longrightarrow$	Y

[7] Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi*, 68.

1. Komisi

Komisi sebagai variabel independen dalam penelitian ini didefinisikan sebagai imbalan (uang) atau presentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan.

2. Kinerja Agen

Kinerja agen sebagai variabel dependen dalam penelitian ini didefinisikan sebagai kemampuan untuk menghasilkan sesuatu, kinerja menyangkut hasil akhir, yakni seberapa besar hasil akhir yang diperoleh didalam proses produksi

Tabel 3.1
Variabel Penelitian dan Pengukuran

Variabel Penelitian	Definisi	Dimensi	indikator	No. pernyataan
Komisi (X)	Imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan	Kelayakan komisi yang diterima Keadilan komisi yang diterima	Komisi layak sesuai dengan kondisi ekonomi Komisi adil sesuai dengan risiko kerja	1, 2, 3, 4 dan 5 6, 7,8, 9 dan 10

Kinerja (Y)	Keluaran yang di hasilkan oleh fungsi-fungsi atau indikator-indikator suatu pekerjaan.	Kualitas kerja (*quality of work*)	Agen meminimalisir kesalahan dalam bekerja	1 dan 2
		Kuantitas kerja (*quantity of work*)	Agen berhasil menutup penjualan setiap bulan	3 dan 4
		Kreativitas (*creativeness*)	Agen memahami segmentasi pasar	5 dan 6
		Kerjasama (*coorporation*)	Agen selalu cooperative dengan sesama agen	7 dan 8
		Pengetahuan tentang pekerjaan *(knowledge of job*)	Agen menguasai manfaat produk yang dijual	9
		Ketergantungan (*dependability*)	Agen menyelesaikan pekerjaannya secepat mungkin	10

Pengukuran data atau skala yang digunakan oleh penulis yaitu skala likert, skala ini berhubungan dengan pernyataan tentang sikap seseorang terhadap sesuatu.

Kriteria skor sebagai berikut:

Sangat Setuju	(SS)	di berikan skor 5
Setuju	(S)	di berikan skor 4
Kurang Setuju	(KS)	di berikan skor 3
Tidak Setuju	(TS)	di berikan skor 2
Sangat Tidak Setuju	(STS)	di berikan skor 1

E. Teknik Pengumpulan Data

Terdapat dua hal yang mempengaruhi kualitas data dari penelitian, yaitu kualitas instrumen penelitian data dan kualitas pengumpulan data. Kualitas data berkenaan dengan ketepatan cara-cara yang digunakan untuk mengumpulkan data.[8] Untuk memperoleh data dalam penelitian ini, maka penulis melakukan pengumpulan fakta-fakta dari sumber yang ada dan mencari keterangan secara faktual, adapun teknik pengumpulan data dilakukan melalui metode survey. Guna memperoleh

[8] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&B* (Bandung: Alfabeta, 2008), 137.

informasi mengenai pengaruh komisi agen terhadap kinerja agen asuransi jiwa syariah.

Metode survey merupakan metode penelitian yang menggunakan kuesioner sebagai instrumen penelitian. Kuesioner merupakan lembaran yang berisi beberapa pertanyaan dengan struktur yang baku. Dalam pelaksanaan survey, kondisi penelitian tidak dimanipulasi oleh peneliti.[9] Berikut metode survey yang digunakan untuk mengumpulkan data yaitu:

1. Metode Angket (Kuesioner)

Kuesioner atau bisa juga disebut angket, dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan tertulis kepada para agen (tenaga pemasar) untuk dijawab. Kemudian angket tersebut disebar kepada agen AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang dan setelah selesai dikembalikan kepada peneliti. Hasil kuesioner tersebut akan terbentuk dalam angka-angka,

[9] Bambang Prasetyo, *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 49.

tabel-tabel, analisa statistik dan uraian serta kesimpulan hasil penelitian.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, gambar maupun elektronik. Dokumen-dokumen yang di himpun dipilih yang sesuai dengan tujuan dan fokus masalah. Dokumen-dokumen tersebut diurutkan dan isinya dianalisis (di urai), dibandingkan (sitesis) membentuk satu hasil kajian sistematis, padu dan utuh.[10]

3. Wawancara

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dimana penulis melakukan tanya jawab secara langsung dengan pimpinan perusahaan mengenai masalah yang berhubungan dengan obyek yang diteliti.

---

[10] Nana Saodih Sukmadinata, *Metode penelitian Pendidikan* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), 221.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan *data* dengan *tujuan* dan *kegunaan* tertentu. *Cara ilmiah* berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan , yaitu *rasional, empiris* dan *sitematis*.[11] Jenis penelitian menggunakan metode data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau yang diangkakan atau yang ada hubungannya dengan permasalahan yang diteliti. Angka-angka tersebut diperoleh melalui penyebaran angket atau kuesioner kepada para responden, yakni agen asuransi jiwa syariah di PT AJS Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang sudah di rumuskan. Hal ini dilakukan dengan cara:

---

[11] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta CV, 2015), 2.

1. Uji Validitas

Validitas adalah derajat ketepatan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti atau dapat menunjukkan tingkat-tingkat ke validan atau ke shahihan suatu instrumen. Sebuah instrumen dapat dikatakan valid jika mampu mengukur apa yang diinginkan.

Untuk menguji tingkat validitas empiris instrumen, peneliti harus menguji coba instrumen tersebut pada sasaran dalam penelitian. Langkah ini biasa disebut sebagai uji coba (try out) instrumen, apabila data yang telah didapat di uji coba ini sudah sesuai maka data yang digunakan sudah valid. Untuk mengetahui ketepatan data ini diperlukan teknik uji validitas.[12]

$$r = \frac{n\,(\sum xy) - (\sum x \sum y)}{\sqrt{(n\sum x^2 - (\sum (x)^2\,(n\sum y^2 - \sum (y)^2)}}$$

[12] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: PT. Rineka Putra, 2006), 211.

Keterangan:

r = koefisien korelasi antara variabel x dan y

x = (x-x)

y = (y-y)

n = jumlah sampel

setelah perhitungan dilakukan kemudian nilai r (koefisien kolerasi) tersebut dibandingkan dengan nilai r tabel sesuai dengan taraf kesalahan yang telah ditetapkan (α = 5%) dalam pengujian validitas, jika r hitung lebih besar dari r tabel maka H_o di tolak dan H_a diterima, maka data dikatakan valid apabila r hitung > r tabel.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas yaitu derajat konsistensi dan stabilitas data atau temuan atau indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu hal pengukuran relatif konsisten. Apabila pengukuran di ulang dua kali atau lebih. Reliabilitas

suatu konstruk di katakan baik jika memiliki nilai *Cronbach Alpha* > 0.06

3. Uji Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi sederhana adalah hubungan secara linier antara satu variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen, apakah positif atau negatif, dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai independen mengalami kenaikan atau penurunan. Data yang digunakan biasanya berskala interval atau rasio.[13]

Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$Y = a + bX + e$

Keterangan :

Y : variabel dependen, yaitu komisi agen

X : variabel independen, yaitu kinerja agen

[13] Dwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS* (Jakarta: Mediakom, 2008), 66.

α : Konstanta

b : Koefisien Regresi

e : Standar Error

4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikoliniearitas

Uji Multikoliniearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi ditemukan korelasi yang kuat antar variabel independen. Dalam penelitian ini, jumlah variabel independennya hanya satu, yaitu komisi agen. Oleh karena itu, penulis tidak menggunakan uji multikolinieritas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas, dilakukan dengan tujuan untuk menentukan apakah model regresi terjadi ketidaksamaan variansi dari residual satu observasi ke observasi lainnya. Uji ini dapat dilakukan secara sederhana dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel dependen , dengan nilai residualnya. Apabila grafik plot menunjukkan pola

tertentu (bergelombang, melebar, menyempit) maka diindikasikan terjadi heteroskedastisitas.

c. Autokorelasi

Maksud dari tujuan tersebut di atas apakah garis regresi antara X dan Y membentuk garis linear atau tidak. Kalau tidak linear maka analisis regresi tidak dapat di lanjutkan.

d. Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak.

5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis berguna untuk memeriksa atau menguji apakah koefisien regresi yang didapat signifikan (berbeda) nyata. Maksud dari signifikan ini adalah suatu nilai koefisien regresi yang secara statistik tidak sama dengan nol. Jika koefisien *slope* sama dengan nol, berarti dapat dikatakan bahwa tidak cukup

bukti untuk menyatakan variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat.

Untuk kepentingan tersebut, maka semua koefisien regresi harus diuji. Ada dua jenis uji hipotesis terhadap koefisien regresi yang dapat dilakukan yaitu uji-*f* dan uji-*t*.[14]

dan pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji t.

a. Uji t (Parsial)

Uji t bertujuan untuk menunjukkan nilai signifikan dari tiap-tiap koefisien regresi terhadap kenyataan yang ada, langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:[15]

1) Menentukan hipotesis nihil dan alternatif:

H_o: $\beta 1 = \beta 2 = 0$ (tidak ada pengaruh yang signifikan antara komisi agen terhadap peningkatan kinerja agen).

---

[14] Nacrowi D Nachrowi dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktisi Ekonometrika untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2006), 16.

[15] Algifari, *Analisis Regresi : Teori, Kasus dan Solusi* (Yogyakarta: BPFE UGM, 2000), 39.

H_a: β1 β2 β0 (ada pengaruh yang signifikan antara komisi agen terhadap peningkatan kinerja agen).

2) Menentukan level of signifikan (α = 0,05)

3) Menentukan t_{hitung}

Rumus t_{hitung} adalah:

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

r = Koefisien korelasi sederhana

n = Jumlah data atau kasus

4) Menentukan t_{tabel}

tabel distribusi t dicari a = 10% : 2 = 5% (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (dk) n-2 atau 80 − 2 = 78. Atau bisa dilihat pada tabel t_{tabel} atau dapat juga dicari di MsExcel dengan cara pada sel kosong ketik =tinv(0,05:78) lalu enter.

5) Kriteria Pengujian

H_a diterima bila $t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_a ditolak bila $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$

Menurut kriteria P value:

a) Jika P > 5%, maka keputusannya adalah H_o diterima atau H_a ditolak, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

b) Jika P < 5%, maka keputusannya adalah H_o ditolak atau H_a diterima, artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

6. Analisis Koefisien Korelasi

Korelasi adalah suatu bilangan yang menyatakan sifat arah dan kekuatan hubungan antara dua variabel yaitu variabel X dan variabel Y. Koefisien (r) menyatakan apakah suatu variabel mempunyai hubungan yang kuat dengan suatu variabel yang lain atau tidak. Hubungan dua variabel dikatakan semakin kuat apabila kedua variabel semakin banyak berubah

secara bersama-sama. Sebaliknya dikatakan lemah apabila kecenderungan berubah bersama semakin sedikit. Selain menyatakan hubungan, korelasi disebut "positif" apabila variabel-variabel tersebut berubah bersama dengan arah yang sama. Artinya jika suatu variabel bertambah nilainya, variabel lain juga bertambah nilainya. Begitu juga sebaliknya jika suatu variabel berkurang nilainya, variabel lain juga berkurang. Korelasi disebut "negatif" apabila variabel-variabel itu berlawanan arah. Artinya, jika suatu variabel bertambah nilainya, begitu juga sebaliknya.[16]

7. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (*Goodness of Fit*), yang dinotasikan dengan R^2, merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi karena dapat menginformasikan baik atau tidaknya model regresi yang terestimasi, atau dengan kata lain angka tersebut dapat mengukur

[16] Prapto Yuwono, *Pengantar Ekonometrika* (Yogyakarta: Andi, 2005), 78.

seberapa dekatkah garis regresi yang terestimasi dengan data sesungguhnya.

Nilai Koefisien Determinasi (R^2) ini mencerminkan seberapa besar variasi dari variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X. Bila nilai Koefisien Determinasi sama dengan 0 (R^2 = 0), artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali. Sementara bila R^2 = 1, maka semua titik pengamatan berada tepat pada garis regresi. Dengan demikian baik atau buruknya suatu persamaan regresi ditentukan oleh *R*2-nya mempunyai nilai antara nol dan satu (0 dan 1).[17]

[17] Nacrowi D Nachrowi dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktisi Ekonometrika untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2006), 20.

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan Bumiputera

Awal berdirinya AJS (Asuransi Jiwa Syariah) Bumiputera berkaitan dengan berdirinya AJB Bumiputera. AJB Bumiputera merupakan perusahaan Asuransi Jiwa yang sudah ada sejak tahun 1912. Adanya lembaga syariah memang wajib, namun jumlahnya tidak banyak. Sej arah adanya syariah memang berasal dari undang-undang, seperti Bank Muamalah, dan bank syariah lainnya. Bank syariah hanya ada sedikit, karena memang syariah sebagia pelengkap adanya konvensional. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera ini berada dalam naungan AJB Bumiputera konvensional. Jadi AJS (Asuransi Jiwa Syariah)

Bumiputera merupakan salah satu produk atau devisi yang ada di AJB Bumiputera.[1]

Embrio dari PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah Unit Usaha Syariah AJB Bumiputera 1912, yang mendapat Izin dari DSN MUI Nomor-135/DSN-MUI/VI/2002, tanggal 26 Juni 2002 dimana Dr.KH. sahal Mahfud sebagai Ketua Dewan Pengawas Syariah dan dikuatkan dngan Kep.Menkeu RI. No.Kep-268/KM.6/2002 tanggal 7 November 2002. Pada awal tahun 2002 UUS baru ada satu Cabang Syariah yang berlokasi di Jl. Woltermonginsidi Jakarta Selatan, dan memiliki 11 Kantor Operasional di JABODETABEK dan satu Cabang di Jogjakarta Jawa Tengah, dan akhirnya berkembang menjadi 49 Kantor Cabang yang ada di seluruh Provinsi dan Kota Besar di seluruh Indonesia. Setelah 14 tahun beroperasi Unit Usaha Syariah Bumiputera akhirnya mendapat Izin dari

[1] Ade Jaya Sutisna, Kepala Cabang PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, Wawancara Pribadi, Hari Kamis, Tanggal 29 Agustus 2018, Pukul 11.00 WIB.

OJK untuk Spin Off dengan No. Kep-74/D.05/2006 tanggal 5 September 2016 untuk berdiri sendiri dengan nama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.[2]

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) adalah Lembaga Jasa Keuangan Syariah Modern non Bank yang dikelola dan di Manage oleh team Profesional, serta dukungan Sistem Aplikasi IT yang handal, di awasi oleh Otoritas Jasa Keuangan dan Dewan Pengawas Syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Manajemen menggerakkan seluruh Kantor Pemasaran Agency Syariah yang tersebar di seluruh Indonesia yang di dukung oleh 49 KPPA, dengan Kantor Pusatnya di Gedung AJB Bumiputera 1912 Lt. 3 Jl. Woltermonginsidi no. 86 Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12180.[3] PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-

---

[2] *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Srang-Banten, 2.

[3] *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Srang-Banten, 3.

Banten bertempat di Gedung AJB Bumiputera Lt.2 Jl. Veteran No. 11 Serang-Banten.

2. Visi dan Misi

Visi dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yaitu:[4]

Visi : menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah berkualitas kelas dunia (*World Class Business*) berbasis *sharia framework governance* dan *good corporate governance*.

Misi : menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat dan menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, retensi sumber daya Insani dan profitabilitas.

[4] *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, 7.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antara bagian dan posisi dalam perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan pembagian aktivitas kerja, serta memperhatikan hubungan fungsi dan aktivitas sampai batas-batas tertentu. Selain itu, struktur organisasi memperlihatkan tingkat spesialisasi aktivitas tersebut. Struktur organisasi juga menjelaskan hirarki dan susunan kewenangan, serta hubungan pelaporan (siapa melapor pada siapa). Dengan adanya struktur organisasi, maka stabilitas dan komunitas bisa tetap bertahan.[5]

Adapun struktur organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten sebagai berikut:[6]

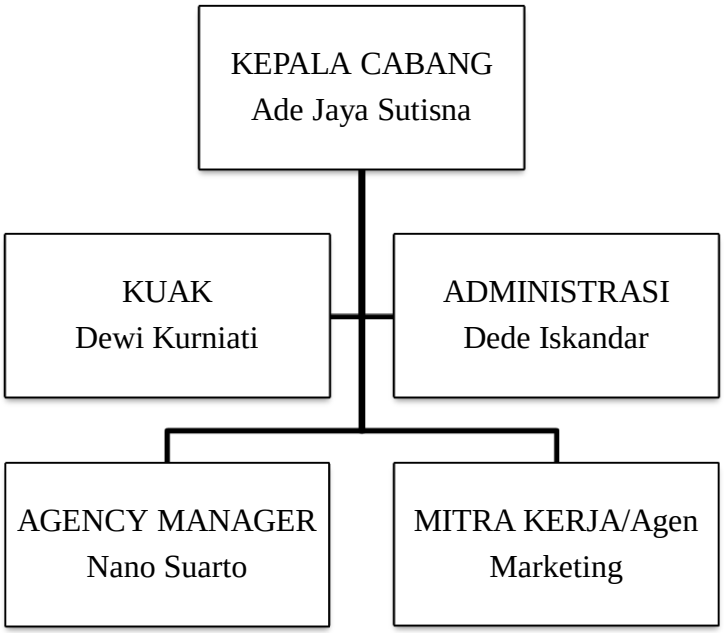
---

[5] Husein Umar, *Business an Introduction*, Cet ke-2, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), 65.

[6] *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, 5.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten



4. Deskripsi Jabatan

a. Kepala Cabang adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya di berikan amanah oleh perusahaan untuk memimpin sebuah organisasi Kantor Cabang.[7]

[7] Ade Jaya Sutisna, Wawancara Pribadi, Hari Kamis, Tanggal 29 Agustus 2018, Pukul 11.00 WIB.

b. Kepala Unit Administrasi dan Keuangan (KUAK) adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk berperan dalam melaksanakan, membina, mengawasi, dan mengendalikan kegiatan administrasi keuangan, serta pelayanan kepada pemegang polis, agen koordinator dan agen.[8]

c. Agency Manager (AM) adalah manajer keagenan, seorang yang bertugas memimpin keagenan di perusahaan asuransi. Manajer bertanggung jawab merekrut dan melatih keagenan.[9]

d. Pegawai Administrasi adalah seorang karyawan yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan

[8] Dewi Kurniati, KUAK, PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, Wawancara Pribadi, Hari Jumat, Tanggal 31 Agustus 2018, Pukul 13.30 WIB.

[9] Nano Suarto, Agency Manajer (AM), PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, Wawancara Pribadi, Hari Jumat, Tanggal 31 Agustus 2018, Pukul 14.00 WIB.

amanah oleh perusahaan untuk melaksanakan tugas-tugas administrasi.[10]

e. Agen Marketing adalah menggabungkan antara mencari peserta asuransi syariah (penjualan) dengan membentuk tim kerja.[11]

5. Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah

1) Produk Mitra Mabrur Plus

Asuransi Mitra Mabrur Plus adalah Asuransi tabungan yang di rancang untuk membantu mengelola dana guna membiayai perjalanan ibadah haji. Haji adalah ibadah bagi umat muslim, dan merupakan kewajiban bagi yang sanggup mengadakan perjalanan haji ke Baitullah. Menunaikan ibadah haji adalah rukun Islam yang ke lima, nyaris menjadi ikhtiar dan impian setiap umat muslim. Sayang sekali bahwa dengan keterbatasan

---

[10] Dede Iskandar, Pegawai Administrasi, PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, Wawancara Pribadi, Hari Jumat, Tanggal 31 Agustus 2018, Pukul 14.20 WIB.

[11] Ade Jaya Sutisna, Wawancara Pribadi, Hari Kamis, Tanggal 29 Agustus 2018, Pukul 11.00 WIB.

biaya ikhtiar itu kerap hanya berakhir dalam bentuk doa.

Dengan Mitra Mabrur Plus, kita dapat merancang untuk melaksanaan ibadah haji dengan tentram, tanpa khawatir meninggalkan keluarga di rumah.

a. Manfaat Dasar

Manfaat dasar pada produk Mitra Mabrur Plus sebagai berikut:[12]

a) Menanamkan niat untuk dapat memulai menabung sebagai tabungan dan pelunasan biaya haji.
b) Melatih diri untuk berhemat sebagai tabungan khusus ibadah haji.
c) Meringankan setoran Ongkos Naik Haji.
d) Sebagai bekal Ibadah Haji atau Umroh.

[12] *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, 10.

b. Manfaat Asuransi

Jika peserta panjang umur sampai masa asuransinya berakhir, akan menerima saldo dana investasi berupa Premi Tabungan Haji sesuai rencana awal, meliputi:[13]

a) Saldo Dana Investasi yang telah disetor.
b) Bagi Hasil (mudharabah) atas hasil investasi Dana Investasi Peserta.

Jika peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian (akad), maka kepada Ahli Waris yang ditunjuk akan dibayarkan santunan berupa Dana Tabungan Haji sampai saat meninggalnya peserta meliputi:

a) Santunan Kebajikan sebesar Manfaat Awal.
b) Saldo Dana Investasi yang telah disetor.
c) Bagi Hasil (Mudharabah) atas hasil investasi Dana Investasi Peserta.

[13] *Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, 11.

Dana tersebut bisa digunakan oleh ahli waris untuk menunaikan ibadah haji ke tanah suci Mekkah dan biaya badal haji bagi Almarhum (peserta).

Jika peserta mengundurkan diri sebelum masa asuransi berakhir, maka peserta akan memperoleh:

a) Dana Investasi Peserta yang telah disetor.
b) Bagi Hasil (mudharabah) atas hasil investasi Dana Investasi Peserta Dan Asuransi dinyatakan berakhir.

Jika peserta mengambil sebagian Nilai Tunai untuk pendaftaran ONH guna mendapatkan kursi di Kemenag RI, dengan ketentuan sebagai berikut:

a) Pengambilan Nilai Tunai sebagian, nila polis telah berjalan 3 Tahun.
b) Pengambilan maksimal 50% x Saldo Dana Peserta.

c) Pengambilan Saldo Dana Peserta, hanya dapat dilakukan 1 (satu) kali setahun.

d) Setiap pengambilan sebagian Saldo Dana Peserta dikenakan Biaya Administrasi Rp.15.000,- ditambah biaya materai sesuai ketentuan yang berlaku.

2) Produk Mitra Iqro' Plus

Menuntut ilmu setinggi-tingginya dan memiliki masa depan yang cemerlang adalah impian seluruh orang tua bagi anak-anaknya. Mitra Iqra Plus dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi buah hati Anda. Melalui program ini, buah hati peserta tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Lebih dari itu, peserta juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang telah dibayar melalui sistem bagi hasil (mudharabah).

a. Akad

a) Akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada Dana Tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para Peserta.

b) Akad Wakalah bil Ujrah adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa *Ujrah.*

c) Akad Mudharabah adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai *mudharib* untuk mengelola investasi Dana *Tabarru'*, dengan imbalan berupa bagi hasil (*nisbah*) yang besarnya sebagai berikut: Investasi Dana *Tabarru'* dengan komposisi

70% Dana *Tabarru'* dan 30% milik Perusahaan dan Investasi dana Pemegang Polis dengan komposisi 70% untuk Pemegang Polis dan 30% Perusahaan.

Melalui Mitra Iqra Plus keuntungan-keuntungan yang akan peserta dapatkan meliputi: Apabila peserta hidup sampai akhir masa asuransi, maka Penerima Manfaat Yang Ditunjuk (Anak) sebagai penerima Dana Tahapan Pendidikan akan menerima Dana Tahapan Pendidikan secara berkala, dengan ketentuan sebagai berikut:

Tabel 4.1
Dana Tahapan Pendidikan I

Usia Anak (Tahun)	Dana Tahapan Pendidikan Dibayarkan Pada Saat Usia Anak							
	6	12	15	18	19	20	21	22
1 – 3	10% MA	15% MA	20% MA	30% MA	25% SDP	33% SDP	50% SDP	100% SDP
4 – 9		15% MA	20% MA	30% MA	25% SDP	33% SDP	50% SDP	100% SDP
10 – 12			20% MA	30% MA	25% SDP	33% SDP	50% SDP	100% SDP
13 – 15				30% MA	25% SDP	33% SDP	50% SDP	100% SDP
MA = Manfaat Asuransi SDP = Saldo Dana Pemegang Polis								

Apabila Peserta meninggal dalam Masa Asuransi, maka Pemegang Polis dibebaskan dari membayar kontribusi dan penerima manfaat yang ditunjuk akan menerima Santunan Asuransi sebesar Manfaat Asuransi ditambah Saldo Dana Investasi Pemegang Polis serta mendapatkan Dana Tahapan Pendidikan yang belum dijalani sesuai dengan tabel berikut:

Tabel 4.2
Dana Tahapan Pendidikan II

Usia Anak (Tahun)	Dana Tahapan Pendidikan Dibayarkan Pada Saat Usia Anak							
	6	12	15	18	19	20	21	22
1 – 3	10% MA	15% MA	20% MA	30% MA	15% MA	20% MA	20% MA	25% MA
4 – 9		15% MA	20% MA	30% MA	15% MA	20% MA	20% MA	25% MA
10 – 12			20% MA	30% MA	15% MA	20% MA	20% MA	25% MA
13 – 15				30% MA	15% MA	20% MA	20% MA	25% MA
MA : Manfaat Asuransi								

Apabila Peserta mengundurkan diri, maka Peserta akan menerima Saldo Dana Investasi Pemegang Polis dan apabila anak yang ditunjuk

sebagai penerima Dana Tahapan Pendidikan meninggal dunia dalam Masa Asuransi, maka Pemegang Polis/Peserta dapat menunjuk pengganti (anak lain) untuk menerima Dana Tahapan Pendidikan yang belum dibayarkan sesuai Tabel.

B. Deskriptif Data

1. Deskriptif Data Penelitian

Data penelitian dikumpulkan dengan cara membagikan kuesioner secara langsung kepada responden yang berhasil ditemui. Data diperoleh peneliti dengan menemui langsung responden dan memberikan kuesioner untuk diisi oleh para responden yang merupakan Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten. Pengumpulan data secara langsung dengan menemui responden, hal ini bertujuan agar lebih efektif untuk meningkatkan *respon rate* responden dalam penelitian ini.

Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah dengan menggunakan teknik *Simple Random Sampling* yang merupakan salah satu jenis dari teknik pengambilan sampel *Probability Sampling*, yaitu cara pemilihan sampel di mana anggota dari populasi di pilih satu persatu secara random atau acak (semua mendapat kesempatan yang sama untuk di pilih) di mana jika sudah di pilih tidak dapat di pilih lagi.

Besarnya sampel ditentukan dengan menggunakan rumus *Slovin*. Dari populasi yang berjumlah 100 agen, di peroleh sampel sebanyak 80.

2. Deskriptif Data Responden

Penyajian data deskriptif penelitian bertujuan agar dapat dilihat profil dari data penelitian tersebut dan hubungan antar variabel yang digunakan dalam penelitian. Data deskriptif yang menggambarkan keadaan atau kondisi responden merupakan informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian.

Responden dalam penelitian ini memiliki karakteristik-karakteristik penelitian yang terdiri dari:

a. Jenis kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Jenis Kelamin Responden

JENIS KELAMIN	JUMLAH	Presentase (%)
L	39	49
P	41	51
TOTAL	80	100

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.3 dapat diketahui tentang jenis kelamin Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yang diambil sebagai responden. Jenis kelamin laki-laki berjumlah 39 responden atau sebesar 49% dan perempuan berjumlah 41 responden atau sebesar 51%.

Dari keterangan di atas menunjukkan bahwa sebagian besar Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yang di ambil sebagai responden dalam penelitian ini adalah perempuan.

b. Usia Responden

Data mengenai usia responden disini, peneliti mengelompokkan menjadi lima kategori, yaitu dari usia 20-30 tahun, 31-40 tahun, 41-50 tahun dan 50 tahun ke atas. Adapun data mengenai usia Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Usia Responden

JENIS KELAMIN	JUMLAH	Presentase (%)
20-30	31	39
31-40	29	36
41-50	20	25
51 Ke Atas	0	0
TOTAL	**80**	**100**

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan keterangan pada Tabel 4.4 tersebut dapat diketahui tentang usia Agen Asuransi Jiwa Syariah

Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yang diambil sebagai responden. Usia responden yang menjadi sampel penelitian ini kebanyakan berkisar 20-30 tahun, yaitu terdapat sebanyak 31 responden atau 39%, sedangkan yang memiliki usia 31-40 tahun terdapat 29 responden atau 36%, yang memiliki usia 41-50 tahun terdapat 20 responden atau 25% dan tidak ada yang memiliki usia di atas 50. Dari keterangan diatas menunjukkan bahwa sebagian besar Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten yang diambil sebagian responden dalam penelitian ini adalah berusia 20-30 tahun.

c. Hasil Kuesioner

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarkan kepada Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten.

1) Komisi Agen (X)

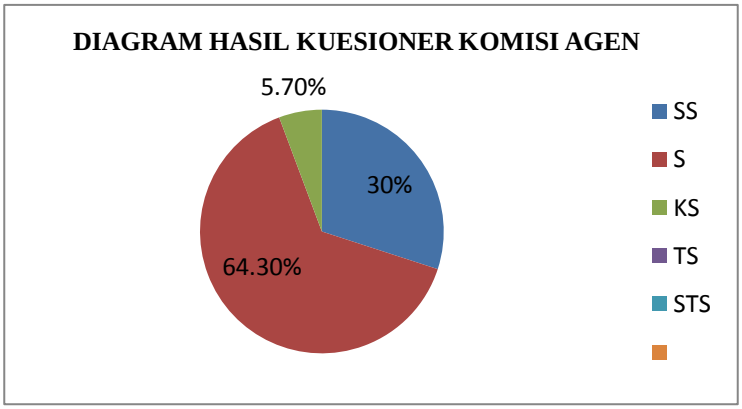
Tabel 4.5
Hasil Kuesioner

Responden	Poin Pernyataan X										Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	4	4	4	5	5	5	5	4	4	3	43
2	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	46
3	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	41
4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	38
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	46
6	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	42
7	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
10	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	47
11	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	47
12	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	46
13	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	46
14	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	43
15	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	43
16	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
17	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
18	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	38
19	5	5	5	4	4	4	3	5	4	5	44
20	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	46
21	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	46
22	5	4	4	4	4	4	4	5	4	3	41
23	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	39
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
26	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	45
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	40
29	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	40
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39

31	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	**44**
32	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	**41**
33	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	**45**
34	4	4	4	4	4	5	5	4	4	3	**41**
35	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	**42**
36	5	5	5	4	4	4	3	5	4	4	**43**
37	5	5	5	4	4	4	3	5	4	4	**43**
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	**39**
39	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	**42**
40	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	**40**
41	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	**46**
42	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	**38**
43	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	**46**
44	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	**42**
45	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	**46**
46	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	**38**
47	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	**41**
48	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	**42**
49	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	**38**
50	5	5	5	4	4	4	3	5	4	5	**44**
51	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	**46**
52	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	**46**
53	5	4	4	4	4	4	4	5	4	3	**41**
54	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	**39**
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	**39**
56	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	**44**
57	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	**41**
58	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	**45**
59	4	4	4	4	4	5	5	4	4	3	**41**
60	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	**42**
61	5	5	5	4	4	4	3	5	4	4	**43**
62	5	5	5	4	4	4	3	5	4	4	**43**
63	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	**39**
64	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	**42**
65	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	**42**
66	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	**42**
67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**

68	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	**41**
69	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	**47**
70	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	**47**
71	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	**46**
72	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	**46**
73	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	**43**
74	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	**43**
75	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	**42**
76	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	**42**
77	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	**38**
78	5	5	5	4	4	4	3	5	4	5	**44**
79	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	**46**
80	5	4	4	4	5	4	3	5	4	4	**42**

Sumber : Data Primer yang diolah



Berdasarkan keterangan pada diagram di atas dapat diketahui berapa persen responden yang menjawab hasil kuesioner komisi agen yang berjumlah 10 pertayaan dengan kriteria dan hasilnya sebagai berikut: sangat setuju 30%, setuju 64,30% dan kurang setuju 5,70%.

2) Kinerja Agen

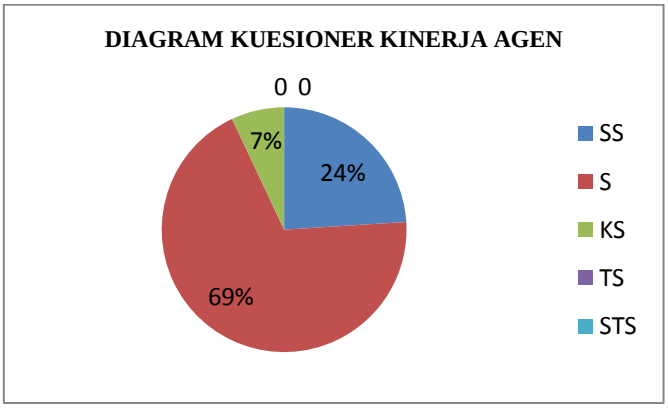
Tabel 4.6
Hasil Kuesioner

Responden	Poin Pernyataan Y										Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	**46**
2	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	**45**
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
5	5	4	4	3	4	5	5	4	5	4	**43**
6	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	**42**
7	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	**46**
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
10	5	4	4	3	4	4	5	4	5	4	**42**
11	5	4	3	3	3	4	5	4	5	3	**39**
12	5	5	4	4	3	3	5	4	5	3	**41**
13	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	**43**
14	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	**42**
15	5	4	4	3	5	4	4	4	5	5	**43**
16	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	**38**
17	4	4	3	3	5	5	4	5	4	5	**42**
18	4	4	3	3	5	5	4	5	4	5	**42**
19	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	**46**
20	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	**44**
21	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	**43**
22	5	5	3	4	4	4	4	4	5	4	**42**
23	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	**41**
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
25	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	**42**
26	5	4	5	3	4	4	5	4	5	4	**43**
27	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	**38**
28	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	**41**
29	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	**41**
30	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	**39**

31	5	4	3	4	4	4	4	4	5	4	**41**
32	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	**38**
33	5	4	4	4	3	4	5	4	5	3	**41**
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
35	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	**48**
36	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	**44**
37	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	**44**
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
39	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	**44**
40	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	**44**
41	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	**44**
42	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	**41**
43	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	**49**
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
45	5	4	4	4	3	4	5	4	5	3	**41**
46	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	**38**
47	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	**39**
48	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	**39**
49	5	4	4	3	4	5	5	4	5	4	**43**
50	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	**42**
51	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	**46**
52	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
54	5	4	4	3	4	4	5	4	5	4	**42**
55	5	4	3	3	3	4	5	4	5	3	**39**
56	5	5	4	4	3	3	5	4	5	3	**41**
57	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	**43**
58	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	**42**
59	5	4	4	3	5	4	4	4	5	5	**43**
60	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	**38**
61	4	4	3	3	5	5	4	5	4	5	**42**
62	4	4	3	3	5	5	4	5	4	5	**42**
63	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	**46**
64	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	**43**
65	5	5	3	4	4	4	4	4	5	4	**42**
66	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	**41**
67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**

68	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	**42**
69	5	4	5	3	4	4	5	4	5	4	**43**
70	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	**38**
71	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	**41**
72	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	**41**
73	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	**39**
74	5	4	3	4	4	4	4	4	5	4	**41**
75	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	**38**
76	5	4	4	4	3	4	5	4	5	3	**41**
77	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	**40**
78	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	**48**
79	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	**38**
80	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	**39**

Sumber : Data Primer yang diolah



Berdasarkan keterangan pada diagram di atas dapat diketahui berapa persen responden yang menjawab hasil kuesioner kinerja agen yang berjumlah 10 pertayaan dengan kriteria dan hasilnya sebagai berikut: sangat setuju 24%, setuju 69% dan kurang setuju 7%.

C. Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas dimaksud untuk mengetahui seberapa cermat suatu tes atau pengujian melakukan fungsi ukurannya. Suatu instrumen pengukur dikatakan valid apabila instrumen tersebut mengukur apa yang seharusnya diukur atau dapat memberikan hasil sesuai dengan yang diharapkan peneliti. Untuk menguji kevalidan suatu data maka dilakukan uji validitas terhadap butir-butir kuesioner.

Metode yang digunakan dalam pengujian validitas adalah dengan uji signifikansi yang membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = n-k-l, dimana n adalah jumlah sampel dan k adalah variabel independen dan l adalah konstanta. Apabila untuk tiap butir dapat dilihat pada kolom *Corrected Item Total Correlation* lebih besar dari dan nilai positif, maka butir atau pertanyaan tersebut dapat dikatakan valid. Dalam penelitian ini,

apabila r_{hitung} lebih besar ($r_{hitung} > r_{tabel}$) dan nilai r positif, maka butir pernyataan tersebut dikatakan valid, dan sebaliknya apabila ($r_{hitung} < r_{tabel}$) maka, pernyataan tersebut tidak valid. Dari hasil pengujian validitas kuesioner yang terdapat dalam angket akan dapat diketahui sejauh mana data yang terkumpul sesuai dengan variabel-variabel penelitian atau tidak sebagaimana dideskripsikan dalam tabel dibawah ini:

a. Instrumen Komisi Agen (X)

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Komisi Agen

No.	Variabel X	Uji Validitas		Kesimpulan
		r_{hitung}	r_{tabel}	
1	Item 1	0.779	0.2199	Valid
2	Item 2	0.401	0.2199	Valid
3	Item 3	0.818	0.2199	Valid
4	Item 4	0.319	0.2199	Valid
5	Item 5	0.422	0.2199	Valid
6	Item 6	0.276	0.2199	Valid
7	Item 7	0.418	0.2199	Valid
8	Item 8	0.779	0.2199	Valid
9	Item 9	0.556	0.2199	Valid
10	Item 10	0.520	0.2199	Vallid

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0

Dari data di atas terdapat 10 item angket, setelah dihitung menggunakan SPSS diketahui semua item angket valid yang artinya semua pernyataan lebih besar dari r tabel yaitu sebesar 0.2199, maka semua pernyataan dapat digunakan untuk penelitian.

b. Instrumen Kinerja Agen (Y)

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Kinerja Agen

No.	Variabel X	Uji Validitas		Kesimpulan
		r_{hitung}	r_{tabel}	
1	Item 1	0.489	0.2199	Valid
2	Item 2	0.585	0.2199	Valid
3	Item 3	0.341	0.2199	Valid
4	Item 4	0.501	0.2199	Valid
5	Item 5	0.590	0.2199	Valid
6	Item 6	0.615	0.2199	Valid
7	Item 7	0.332	0.2199	Valid
8	Item 8	0.557	0.2199	Valid
9	Item 9	0.489	0.2199	Valid
10	Item 10	0.590	0.2199	Vallid

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 16.0

Dari data di atas terdapat 10 item angket, setelah dihitung menggunakan SPSS diketahui semua item angket valid dan dapat digunakan untuk penelitian ini.

2. Uji Reliabilitas

Untuk membuktikan kualitas dari angket, perlu dilakukan uji angket yaitu dengan uji reliabilitas. Suatu item pernyataan dalam angket bisa diterima (reliabel) untuk dilanjutkan dalam pengolahan statistik jika memiliki *Cronbach Alpha* lebih dari 0,60 (> 0,60). Hasil pengujian uji reliabilitas instrumen menggunakan alat bantu olah statistik SPSS versi 16,0 dapat diketahui sebagaimana dalam tabel berikut:

a. Instrumen Komisi Agen (X)

Tabel 4.9
Hasil Uji Reliabilitas Komisi Agen (X)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.707	10

Sumber : output Data SPSS 16.0

Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada output *reliability statistic*, didapat nilai *Cronbach Alpha* lebih

dari 0,60 (α > 0,60), karena nilainya sebesar 0,71 > 0,60 maka data tersebut layak untuk dijadikan penelitian.

b. Instrumen Kinerja Agen (Y)

Tabel 4.10
Hasil Uji Reliabilitas Kinerja Agen (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.668	10

Sumber : output Data SPSS 16.0

Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada output *reliability statistic*, didapat nilai *Cronbach Alpha* lebih dari 0,60 (α > 0,60), karena nilainya sebesar 0,67 > 0,60 maka data tersebut layak untuk dijadikan penelitian.

3. Uji Regresi Linear Sederhana

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisa Pengaruh Komisi terhadap Kinerja Agen Asuransi Jiwa Syariah dengan menggunakan 48 responden.

Hasil dari persamaan regresi ini diperoleh dari SPSS 16.0 dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 4.11
Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	32.446	4.400		7.374	.000
	X	.218	.104	.232	2.104	.039

a. Dependent Variable: Y

Sumber : output Data SPSS 16.0

Berdasarkan tabel 4.11 diatas dapat ditulis persamaan regresi sebagai berikut :

Y = 32,446 + 0,218 X

Dimana : X = Komisi Agen

Y = Kinerja Agen

Interpretasinya :

a. Nilai konstanta (α) sebesar 32,446, artinya jika variabel independen Komisi Agen (X) sama dengan nol, maka variabel dependen Kinerja Agen (Y) nilainya yaitu sebesar 32,446.

b. Koefisien regresi X (komisi Agen) dari perhitungan linear sederhana didapat nilai *coefficients* (b) = 0,218

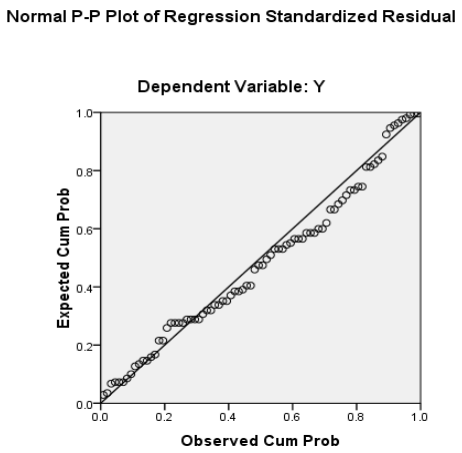
artinya, jika Komisi Agen mengalami kenaikan sebesar satu satuan, maka Kinerja Agen (Y) juga akan meningkat sebesar 0,218 dengan anggapan konstan sebesar 32,446.

4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Data distribusi normal adalah jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas. Berdasarkan pengujian uji normalitas dengan menggunakan SPSS 16.0 , maka diperoleh hasil *output* sebagai berikut:

Gambar 4.2
Hasil Uji Normalitas



Berdasarkan grafik Normal P-P Plot tersebut dapat dilihat bahwa sebaran data dalam penelitian ini memiliki penyebaran dan pendistribusian normal, hal itu dikarnakan data yang sesungguhnya memusat mendekati garis diagonal Normal P-P Plot. Jadi dapat disimpulkan data pada penelitian ini memiliki penyebaran dan pendistribusian normal. Untuk menegaskan hasil uji normalitas diatas maka peneliti melakukan uji One Sample Kolmogorov-Smirnov dengan hasil berikut:

Tabel 4.12
Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			Unstandardized Residual
N			80
Normal Parameters[a]	Mean		.0000000
	Std. Deviation		2.45015946
Most Extreme Differences	Absolute		.100
	Positive		.100
		-.062	-.062
Kolmogorov-Smirnov Z			.891
Asymp. Sig. (2-tailed)			.405

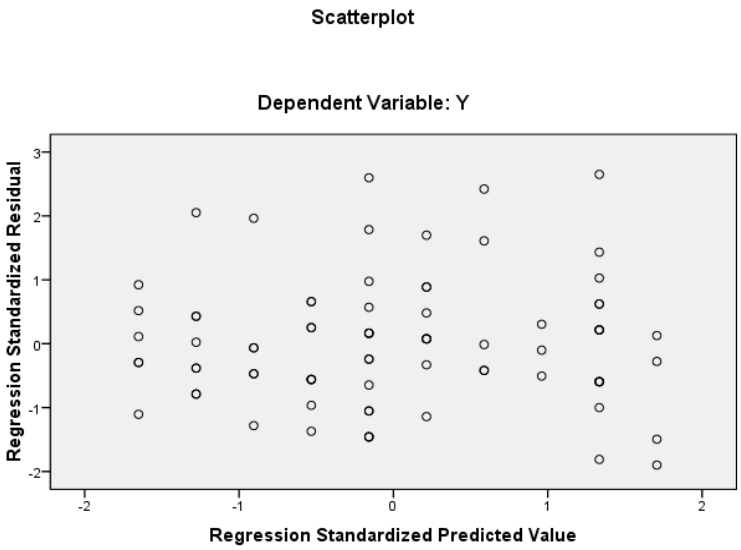
a. Test distribution is Normal.

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan Kolmogorov-Smirnov nilai uji Asymp. Sig. (2-tailed) yang tertera adalah sebesar 0,405 (ρ = 0,405). Karena ρ=0,405 > α=0,05 maka dari hasil uji Kolmogorov-smirnov menunjukan bahwa data pada penelitian ini terdistribusi normal dan model regresi tersebut layak dipakai dalam penelitian ini. Hasil uji ini memperkuat hasil uji normalitas dengan grafik distribusi, kedua uji tersebut menunjukan hasil bahwa data terdistribusi secara normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas untuk menguji apakah dalam modl regresi terjadi ketidaksamaan varians. Adapun hasil uji statistik Heteroskedastisitas yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 4.3
Uji Heteroskedastisitas



Sumber : output Data SPSS 16.0

Dari gambar 4.3 terlihat bahwa penyebaran residual adalah tidak teratur. Hal tersebut dapat terlihat dari plot yang terpancar serta tidak membentuk suatu pola tertentu, sehingga dapat disimpulkan bahwa telah terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

5. Uji Hipotesis

a. Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Uji T digunakan untuk menguji signifikan atau tidaknya hubungan dua variabel dengan taraf signifikan 5% maka hipotesis yang digunakan:

1. Jika nilai sig < 0,05, atau t hitung > t tabel maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.
2. Jika nilai sig > 0,05, atau t hitung < t tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.

Hasil uji t pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.13
Uji T

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	32.446	4.400		7.374	.000
	X	.218	.104	.232	2.104	.039

a. Dependent Variable: Y

Sumber : output Data SPSS 16.0

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel Komisi 2,104 yang kemudian dibandingkan dengan t_{tabel} berdasarkan pada (dk) derajat kebebasan yang besarnya adalah n-k-1 maka 80-1-1=78 dengan taraf kesalahan yang digunakan sebesar 5% maka nilai t_{tabel} = 1,99085 (2,104 > 1,99085) dan nilai signifikan t_{hitung} 0,039 lebih kecil dari 0,05, karena 0,039 < 0,05 Dengan demikian H_a diterima dan H_o ditolak, yang artinya secara parsial variabel independen yaitu Komisi Agen tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu Kinerja Agen.

b. Uji Koefisien Korelasi

Uji koefisien Korelasi menunjukkan kemampuan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Angka koefisien yang dihasilkan dalam uji ini berguna untuk menunjukkan kuat lemahnya hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Tabel 4.14
Uji Koefisien Korelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.232[a]	.054	.042	2.466

a. Predictors: (Constant), X
b. Dependent Variable: Y

Sumber : output Data SPSS 16.0

Berdasarkan tabel diatas didapat nilai R sebesar 0,232. Hal ini menunjukan bahwa terjadi hubungan yang masih rendah antara variabel (X) dan variabel (Y) karena berada pada interval.

Tabel 4.15
Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

c. Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel komisi agen terhadap variabel kinerja agen yang besarnya dinyatakan dalam persentase. Berikut adalah uji koefisien determinasi.

Tabel 4.16
Uji Koefisien Determinasi
Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.232[a]	.054	.042	2.466

a. Predictors: (Constant), X
b. Dependent Variable: Y
Sumber : output Data SPSS 16.0

Pada penelitian ini nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,054. Hal ini berarti variabel Kinerja Agen (Y) dipengaruhi oleh perubahan variabel Komisi Agen (X) sebesar 5,4%. Sedangkan sisanya sebesar 100% − 5,4% = 94,6% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisa data diatas, terdapat pengaruh variabel independen (komisi) yang dijelaskan melalui dua indikator yaitu: kelayakan komisi yang diterima dan keadilan komisi yang diterima terhadap variabel dependen (kinerja agen).

Pengujian yang dilakukan terhadap hipotesis yaitu komisi berpengaruh positif terhadap kinerja agen. Antara variabel independen komisi dengan variabel dependen kinerja agen yang di bentuk menghasilkan sebuah hubungan yang positif, hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} 2,104 > nilai t_{tabel} 1,99085, dan berdasarkan perhitungan angka signifikan, menunjukkan bahwa 0,039 < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima..

Komisi berpengaruh terhadap kinerja karena pendapatan yang diperoleh perusahaan, ketika agen mampu menjual produk asuransi maka agen berhak mendapatkan bagian atau komisi yang sudah ditentukan.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Khairunnisa (2013) yang menyatakan bahwa gaji berpengaruh terhadap kinerja karyawan, dilihat dari uji t yang menghasilkan nilai t hitung > t tabel yaitu 6,927 > 2,042.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka kesimpulan perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan Hal ini terbukti dari hasil uji t hitung 2,104 > t tabel 1,99085, dan berdasarkan perhitungan angka signifikansi sebesar 0,039 pada kolom sig. Menunjukkan 0,039 < 0,05 maka dengan demikian H_o ditolak dan menerima H_a. Jadi dapat disimpulakan bahwa Komisi Agen berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten.
2. Terdapat pengaruh yang berasal dari nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,054 = 5,4%, artinya besarnya pengaruh komisi terhadap kinerja agen

asuransi jiwa syariah sebesar 5,4%, sedangkan sisanya 94,6% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

B. Saran-saran

Dari penelitian ini dapat penulis sarankan sebagai berikut:

1. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dengan sistem komisi yang berlaku saat ini mampu mendorong dan meningkatkan tingkat kinerja agen. Hal yang tak kalah penting adalah terus memberikan motivasi kepada para agen. Karena agen asuransi sangat riskan dan stres dan kehilangan motivasi ketika ia tidak dapat kunjung menjual produk. Jika agen bekerja dengan motivasi tinggi, tentunya ia tidak akan mudah stres dan putus asa sehingga diharapkan mampu lebih produktif dalam menjual produknya. Hal ini selain akan menguntungkan agen itu sendiri, juga akan menguntungkan pihak perusahaan, karena jika kinerja para agen meningkat, dalam arti mereka

mau menjual banyak produk, maka pendapatan perusahaan juga akan meningkat.

2. Karena keterbatasan waktu dan kemampuan penyusun, dalam penelitian ini hanya sebesar satu sampel. Maka untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperpanjang waktu penelitian, memperluas tempat penelitian serta menggunakan banyak variabel yang mempengaruhi Kinerja Agen Asuransi Jiwa Syariah bukan hanya Komisi sehingga dapat memberikan hasil yang lebih akurat.