

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Seiring dengan berkembangnya zaman terdapat berbagai macam perusahaan di Indonesia yang saling bersaing untuk mendirikan dan menjadikan bisnis mereka menjadi yang paling terbaik. Di masa sekarang sangat banyak perusahaan-perusahaan asuransi yang berdiri di Indonesia sehingga menciptakan persaingan antar asuransi sangatlah tinggi, ini dibuktikan dengan banyaknya dibicarakan mengenai asuransi di berbagai macam forum. Selain itu kita sebagai manusia pasti mengalami peristiwa yang tidak terduga terjadi kepada kita sehingga kita pasti membutuhkan perlindungan sewaktu-waktu pada saat kita memerlukan kapan saja dan di mana saja. Sebagai seorang manusia pastinya mempunyai kemauan agar dapat bergerak tanpa henti untuk hidup yang sejahtera baik secara bersungguh-sungguh maupun sedalam-dalamnya. Tapi untuk ukuran kesejahteraan sangatlah sedang, yang berarti manusia memiliki kesejahteraan yang berbeda antara satu sama lain. Di dalam hidup pasti ingin memperjuangkan hidup agar terlepas dari segala risiko dengan mengalihkan risiko yang di miliki ke pihak yang lain yang bersedia untuk menerimanya, salah satu cara untuk mengalihkan risiko yang kita punya yaitu mengadakan perjanjian dengan perusahaan asuransi. (Saputri, 2019)

Mengadakan perjanjian asuransi dengan perusahaan asuransi yaitu perusahaan non bank yang memiliki peranan hampir mirip dengan bank yang beroperasi dalam bidang pelayanan jasa yang diberikan untuk melayani masyarakat untuk mengatasi risiko yang akan terjadi di masa depan. Selain ada asuransi konvensional terdapat juga asuransi syariah, memang tidak terdapat satu kata pun di dalam Al-Qur'an dan Hadis yang memerintahkan kita untuk memiliki asuransi, karena asuransi merupakan salah satu kegiatan muamalah yang datang setelah masa Nabi Muhammad SAW. Yang terdapat di dalam firman Allah SWT sebagai berikut:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ يَوْمَئِذٍ  
اللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ لَعِينٌ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*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" (Q.S Almaidah: 2).*

Telah di sebutkan di atas Allah SWT menyerukan bahwa cara melaksanakannya sangat memungkinkan untuk umat yang khususnya umat muslim agar menggunakan asuransi, seruan tersebut untuk kebaikan umat agar senantiasa menjaga diri sendiri, menjaga keluarganya, saling menjaga saudara sesama muslim, menjaga harta bendanya, dan menjaga untuk masa depannya. (Saputri, 2019)

Pastinya setiap perusahaan sangat berharap dapat mewujudkan impian mereka dan dapat memperoleh keberhasilan. Keberhasilan pada asuransi lihat dari preminya sepenuhnya masuk akal, memiliki kualitas pelayanan yang sangat baik dan bagi hasil yang adil.

Salah satu Asuransi Syariah di Banjarmasin yaitu PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967. Demi sebuah keberhasilan, perusahaan asuransi ini pastinya berlomba-lomba dengan perusahaan -perusahaan asuransi yang lain agar memperoleh nasabah. Di mana produk-produk yang tersedia di dalam PT.Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 yaitu salah satunya adalah Produk Siagakoe , Sehatkoe, Motorkoe dan produk-produk lainnya, dengan dihadirkannya produk-produk tersebut dapat menarik minat nasabah sesuai dengan keperluan yang mereka inginkan, dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

**Tabel 2.1**  
**Besaran Premi dan Jumlah Nasabah**

No	Nama Produk	Besaran Premi	Jumlah Nasabah 2021
1.	Siagakoe	Rp 115.000-1.485.000	13
2.	Sehatkoe	Rp 150.000-4.450.000	3
3.	Motorkoe	Rp 227.000-1.394.000	2

Sumber: PT. Asuransi Umum Bumiputera Bumida Muda 1967 Banjarmasin, 2021

Dapat dilihat pada tabel diatas produk Siagakoe mempunyai jumlah nasabah yang paling tinggi pada tahun 2021 yaitu sebanyak 13 nasabah di mana pada produk Siagakoe yang diberikan pada PT.Asuransi Umum Bumipitera Muda 1967 Banjarmasin berupa pembiayaan, dan produk Sehatkoe berada pada peringkat kedua yang mempunyai jumlah nasabah sebanyak 3 nasabah pada tahun 2021. Dan produk Mortorkoe mempunyai jumlah nasabah yang paling sedikit dari produk yang lain, yaitu pada tahun 2021 sebanyak 2 nasabah, dapat dilihat bahwa minat nasabah pada produk Motorkoe tidak mempunyai pengaruh terhadap besarnya premi yang ditawarkan oleh pihak perusahaan asuransi.

Sedikitnya nasabah yang berminat terhadap produk asuransi syariah PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin dikarenakan biaya premi yang harus dibayarkan sangatlah besar sehingga menyebabkan masyarakat yang memiliki ekonomi kelas menengah ke bawah merasa terbebani serta banyak yang masih menganggap asuransi itu adalah hal yang tidak terlalu penting karena mereka masih belum mengetahui apa saja manfaat asuransi syariah sehingga mereka memilih untuk tidak bergabung dengan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967. Bukan premi saja yang membuat kurangnya minat nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin, orang atau sdm juga membuat kurangnya minat nasabah, hal ini dikarenakan karyawan yang tidak terlalu baik dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan yang diharapkan oleh nasabah. Padahal keberhasilan suatu perusahaan dalam sistem asuransi syariah harus dukung dengan kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah. Serta kurangnya penjelasan bagaimana sistem profit sharing/bagi hasil kepada

masyarakat sehingga mereka tidak terlalu berminat dalam menjadi nasabah asuransi syariah. Hasil pra-survey yang dilakukan terhadap 10 orang nasabah mengenai premi, kualitas pelayanan dan profit sharing yang menunjukkan adanya masalah seperti yang ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 2.2**

**Hasil Pra-Survey Mengenai Premi, Kualitas Pelayanan dan Profit Sharing**

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Setuju		Tidak Setuju	
		Total	%	Total	%
1.	Saya memilih asuransi syariah di perusahaan ini karena unsur perhitungan premi sesuai dengan kemampuan saya sebagai nasabah	5	50%	5	50%
2.	Saya sangat suka dengan pelayanan karyawan di perusahaan ini karena kehandalan mereka dalam menjelaskan mengenai premi dll, dengan sangat rinci dan terstruktur	6	60%	4	40%
3.	Saya mengetahui bahwa bagi hasil keuntungannya didasarkan dalam bentuk persentase	4	40%	6	60%

Sumber: Data diolah: Penulis:2022

Hasil pra-survey dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 5 orang responden (50%) menyebutkan bahwa mereka memilih asuransi syariah karena unsur perhitungan premi sesuai dengan kemampuan nasabah. Lalu 6 orang responden (60%) yang menyebutkan mereka suka dengan pelayanan di perusahaan tersebut karena kehandalan karyawan dalam menjelaskan mengenai premi dll, dengan sangat rinci dan terstruktur. Terakhir, 4 orang responden (40%) menyebutkan

bahwa mereka mengetahui bahwa bagi hasil keuntungannya didasarkan dalam bentuk persentase. Dapat di ketahui masih banyak responden yang merasa terbebani dengan besaran premi sehingga tidak bergabung menjadi nasabah perusahaan tersebut, serta beberapa responden yang tidak menyukai pelayanan perusahaan tersebut, dan masih banyak responden yang tidak mengetahui bagaimana cara pembagian sistem bagi hasil.

Berdasarkan uraian latar belakang serta permasalahan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam pemasaran terpaku pada premi, kualitas pelayanan dan profit sharing yang terdapat pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 dan mengambil judul “Pengaruh Premi, Kualitas Pelayanan dan Profit Sharing Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin”.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Apakah premi berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin?
2. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin?
3. Apakah profit sharing berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin?

4. Apakah premi, kualitas pelayanan dan profit sharing berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengetahui apakah variabel premi asuransi berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.
2. Mengetahui apakah variabel kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.
3. Mengetahui apakah variabel profit sharing berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.
4. Mengetahui apakah variabel premi, kualitas pelayanan, dan profit sharing berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

#### **D. Signifikansi Penelitian**

Secara ringkas diharapkan manfaat atau kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Komposisi dalam penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai sumber informasi yang sangat penting untuk diterapkan secara langsung ke daerah setempat atau informasi hipotesis yang didapat selama perkuliahan.
2. Dapat digunakan sebagai perspektif tentang bagaimana variabel tertentu mempengaruhi pilihan untuk menjadi nasabah yang tergantung pada premi, kualitas pelayanan dan profit sharing.
3. Dapat dijadikan sebuah karya yang menjadi bahan perbincangan dan tulisan bagi mahasiswa atau perkumpulan lain yang tertarik mendalami bidang yang serupa.

#### **E. Definisi Operasional**

Peneliti membuat sebuah definisi operasional yang berguna untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam penafsiran dan mengartikan maksud daripada penelitian ini, diantaranya:

1. Premi, yang di maksud dengan premi produk SiagaKoe adalah premi yang dirancang untuk memberikan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko cedera akibat kecelakaan. Dilengkapi dengan benefit pengobatan akibat kecelakaan dan benefit tambahan untuk



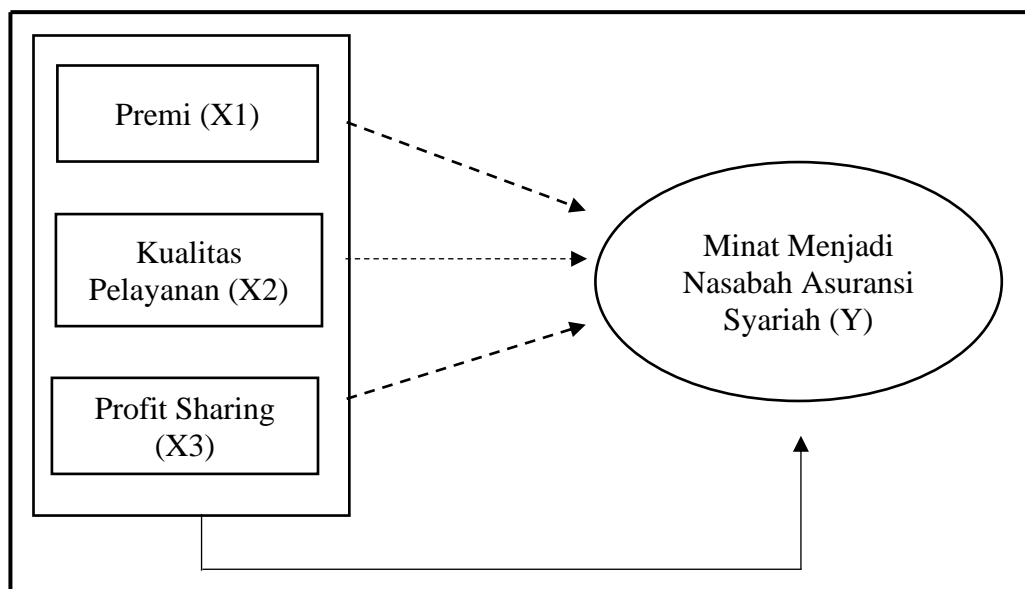
perlindungan maksimal bagi nasabah dan keluarga. Premi SehatKoe adalah premi yang dirancang untuk memberikan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko rawat inap baik akibat sakit maupun kecelakaan. Asuransi Syariah SehatKoe juga dilengkapi dengan beberapa benefit tambahan untuk perlindungan maksimal bagi nasabah dan keluarga. Premi MotorKoe adalah premi yang dirancang untuk memberikan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko kerugian atau kerusakan total pada motor kesayangan nasabah akibat kecelakaan maupun kecuarian. (Bumida Bumputera Syariah, 2021)

2. Kualitas Pelayanan, kualitas pelayanan staf dan agen asuransi syariah adalah aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan staf atau agen. Interaksi ini disediakan oleh perusahaan pemberi layanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen sehingga mampu memenuhi atau bahkan melebihi harapan pelanggan. Suatu perusahaan asuransi harus dapat memberikan pelayanan yang terbaik, cepat, profesional, dan fleksibel kepada para nasabahnya. (Soemitra, 2009)
3. Profit Sharing atau bagi hasil, dalam bahasa asing (inggris) dikenal dengan profit sharing. Profit sharing dalam kamus ekonomi diartikan sebagai pembagian laba. (Sudrajat and Juwairiyah, 2020)

4. Minat menjadi nasabah asuransi syariah adalah minat yang muncul apabila konsumen tertarik kepada salah satu produk asuransi syariah dan ingin menjadi nasabah di perusahaan tersebut karena sesuai dengan kebutuhannya atau berarti bagi dirinya. (Saputri, 2019)

#### F. Kerangka Pemikiran

**Gambar 2.1**  
**Kerangka teori**



Keterangan:

- : Variabel Independen
- : Variabel Dependen
- : Simultan
- : Parsial

Premi (X1), Kualitas Pelayanan (X2) dan Profit Sharing (X3) adalah variabel independen yang dapat mempengaruhi variabel dependen. Minat menjadi

nasabah Asuransi Syariah (Y) adalah variabel dependen yang akan dipengaruhi variabel independen.

### **G. Kajian Pustaka/ Penelitian Terdahulu**

Adapun penelitian terdahulu yang peneliti rasa relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Skripsi yang disusun oleh Ratna Sari (1551020265), Tahun 2019 dari Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dengan Judul “Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung”

Penelitian ini dilatar belakangi oleh premi yang sangat terjangkau dengan pembayaran 50.000 per tahun pada produk individual dan kualitas pelayanan yang baik namun minat nasabah masih kurang pada Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti merumuskan masalah apakah premi asuransi berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung, apakah kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung dan apakah premi asuransi dan kualitas pelayanan bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung serta bagaimana pandangan perspektif ekonomi Islam terhadap premi asuransi dan kualitas pelayanan pada

Asuransi Jiwa Syariah Alamin Cabang Bandar Lampung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh premi asuransi yang terjangkau, kualitas pelayanan yang baik dan pengaruh keduanya terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Alamin cabang Bandar Lampung serta untuk mengetahui bagaimana perspektif ekonomi Islam terhadap premi asuransi dan kualitas pelayanan pada Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan termasuk dalam jenis penelitian lapangan, dengan populasi sebanyak 600 nasabah dan diambil sampel dengan menggunakan rumus slovin sebanyak 90 nasabah. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner. Teknik pengumpulan data yaitu dengan kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji T, uji F dan hasil koefisien determinasi ( $R^2$ ). Hasil penelitian yang diolah dengan menggunakan software SPSS 16.0 *for windows (Statistical Product and Service Solution)* menunjukkan bahwa secara parsial variabel bebas memiliki hasil yang berbeda-beda, di mana variabel bebas premi asuransi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung. Sedangkan pada variabel bebas kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung. Sedangkan secara simultan variabel bebas (premi asuransi dan kualitas pelayanan) berpengaruh secara signifikan dengan 16,3 % sehingga memiliki pengaruh

terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung. Menurut perspektif ekonomi Islam premi di Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung sejalan dengan premi asuransi syariah dengan prinsip kerelaan, yang terjadi saling setuju atas dasar kesepakatan, dan pada kualitas pelayanan sejalan dengan kualitas pelayanan syariah yang didukung dengan adanya prinsip yang jelas tanpa ada yang ditutup-tutupi, yang terjadi atas saling kesepakatan.

2. Skripsi yang disusun oleh Fayati Shasabila (15510033), Tahun 2019 dari Universitas Dharmawangsa Medan Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dengan judul “Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Jiwa Pada PT.Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan”

Skripsi ini berjudul “Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan”. Dalam penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh Premi Asuransi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Jiwa yang berstudi kasus di PT. Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Dengan populasi para nasabah asuransi jiwa Sinarmas MSIG Medan yang jumlah nasabah pada tahun 2018 berjumlah 157 orang. Untuk itu sampel data yang diambil sebanyak 61 responden. Teknik pengambilan data pada penelitian ini dengan cara penyebaran kuesioner langsung ke nasabah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel bebas (Premi Asuransi dan

Kualitas Pelayanan) berpengaruh terhadap keputusan pembelian polis di Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan dengan hasil nilai sig.  $0,000 < 0,5$  maka sesuai dengan ketentuan jika nilai sig  $< 0,05$  maka variabel bebas ini berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian polis. Selanjutnya, hasil dari variabel bebas secara parsial ini memiliki hasil yang berbeda-beda, dimana dilihat dari hasil variabel bebas (Premi Asuransi) nilai sig Thitung adalah  $0,000$  dan nilai tersebut  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dilihat lagi dari variabel bebas Kualitas Pelayanan dimana hasil nilai sig Thitung adalah  $0,074$  dan nilai tersebut  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Saran dari penelitian ini untuk Pihak Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan harus memperluas lagi informasi yang diberikan pada masyarakat mengenai produk asuransi jiwa. Dengan begitu diharapkan pengetahuan masyarakat mengenai asuransi jiwa dapat meningkat. Dengan memberikan informasi itu pula perusahaan Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan juga dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap pembelian produk asuransi jiwa. Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Medan dapat dikatakan sudah memberikan pelayanan yang cukup baik kepada nasabah. Walaupun begitu perusahaan harus tetap meningkatkan dan mempertahankan kualitas pelayanan yang telah dimilikinya.

3. Skripsi yang disusun oleh Ainun Sakinah L Tobing (0503162104), Tahun 2021 dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dengan Judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi dan Profit Sharing Terhadap Minat Menabung Anggota”

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh kualitas pelayanan, lokasi, dan profit sharing terhadap minat menabung anggota Koperasi Syariah Surya Teladan. Penelitian ini menggunakan tiga variabel independen yaitu kualitas pelayanan, lokasi, dan profit sharing dengan satu variabel dependen yaitu minat menabung anggota Koperasi Syariah Surya Teladan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan reliabel. Pada uji asumsi klasik, data berdistribusi normal, tidak terjadi heteroskedastisitas dan multikolinieritas. Pada analisis regresi linear berganda dapat diketahui bahwa variabel kualitas pelayanan, lokasi, dan profit sharing berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota. Pada Uji F (Simultan) diperoleh nilai signifikannya  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $F_{hitung} 40,534 > F_{tabel} 2,72$ . Maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan terdapat pengaruh kualitas pelayanan, lokasi, dan profit sharing secara simultan terhadap minat menabung. Pada koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,580 atau 58%. Nilai tersebut berdasarkan pada variabel kualitas pelayanan berpengaruh sebesar 8%, variabel lokasi sebesar 27%, dan profit sharing sebesar 23%. Sedangkan sisanya 42% dijelaskan oleh variabel lain seperti, strategi promosi dan produk-produk yang ditawarkan.

## H. Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang diduga dalam penelitian ini adalah:

H<sub>01</sub>: Premi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT.Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

H<sub>a1</sub>: Premi berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT.Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

H<sub>02</sub>: Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syaruag PT.Asuransi Syariag PT.Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

H<sub>a2</sub>: Kualitas Pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT.Asuransi Umum Bumida Bumputera Muda 1967 Banjarmasin.

H<sub>03</sub>: Profit Sharing tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

H<sub>a3</sub>: Profit Sharing berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.



H<sub>04</sub>: Premi, Kualitas Pelayanan, dan Profit Sharing tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

H<sub>a4</sub>: Premi, Kualitas Pelayanan, dan Profit Sharing berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah Asuransi Syariah PT. Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

## **I. Sistematika Penulisan**

Penelitian ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan, pada bab ini membahas latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional dan sistematika penulisan

BAB II : Landasan teori, pada bab ini membahas masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dengan buku atau literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

BAB III : Metode Penelitian, pada bab ini membahas informasi secara deskriptif yang memuat mengenai pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, data-data penelitian, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

BAB IV : Penyajian data dan analisis data, pada bab ini membahas hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu hasil uji validitas dan uji reabilitas, uji prasyarat, analisis regresi linier berganda, uji global (uji f) dan uji parsial (uji t). Dapat dilihat di sana dari hasil-hasil pengujian data tersebut dapat membuktikan hipotesis apa yang terjadi pada pengaruh premi, kualitas pelayanan dan profit sharing terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah PT.Asuransi Syariah PT.Asuransi Umum Bumida Bumiputera Muda 1967 Banjarmasin.

BAB V : Penutup, pada bab ini membahas kesimpulan dan saran atas dasar penelitian.