

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo yang terletak di Jl. Tropodo No 1, Waru-Sidoarjo. Penelitian dilaksanakan pada tanggal 28 Oktober sampai dengan 22 November 2013. Dengan pertimbangan bahwa PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo merupakan salah satu dari beberapa (RO) PT Asuransi Takaful Keluarga Surabaya yang menjaring nasabah baik individu maupun kelompok melalui jaringan kantor agen takaful keluarga secara profesional. (RO) Sidoarjo merupakan tempat yang difungsikan sebagai pengumpulan polis dari para nasabah yang berhasil direkrut oleh para agennya. Hasil polis nasabah yang telah berhasil direkrut tadi selanjutnya dikumpulkan dan dikirim ke PT Asuransi Takaful Keluarga Surabaya.

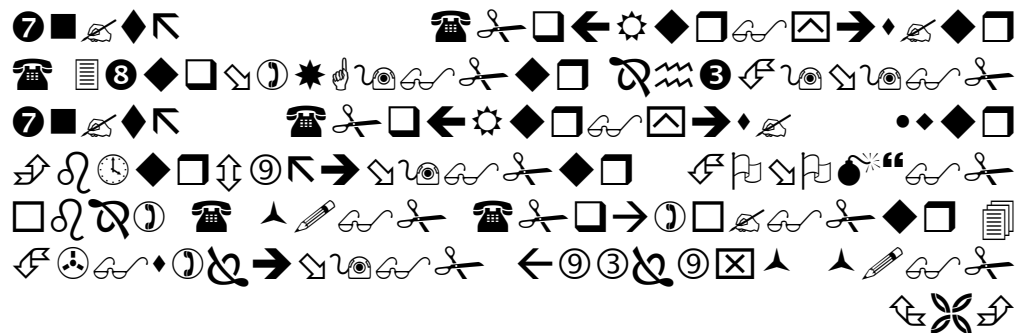
a. Sekilas Takaful Keluarga

Untuk meningkatkan kualitas layanan dan menjaga konsistensinya, Takaful Keluarga memperbarui sertifikasi ISO 900 1:2000 menjadi ISO 900 1:2008 dari Det Norske Veritas (DNV), pada November 2009 sebagai standar internasional terbaru untuk sistem manajemen mutu.

Atas kerja keras dan komitmen yang tinggi dari insane Takaful, perusahaan berhasil mencatat prestasi dengan kembali meraih berbagai penghargaan dari lembaga pemeringkatan independen, seperti majalah infobank, investor, Media Asuransi serta Karim Business Consuling.

b. Konsep dan Filosofi

Sebagai perusahaan asuransi syariah, Takaful Keluarga beroperasi dengan konsep tolong-menolong, sebagaimana telah digariskan di dalam Al Qur-an dalam firman Allah SWT, yaitu:



“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”. (QS. Al-Maidah: 2).¹

Dengan landasan tersebut, Takaful Keluarga menjadikan semua peserta sebagai salah satu keluarga besar yang akan saling melindungi dan

¹ Departemen Agama RI, *Mushaf*, 2010.

bersama-sama menanggung resiko keuangan dari musibah yang mungkin terjadi di antara mereka.

Transaksi yang digunakan berlandaskan pada akad *Tabarru'* dan akad *Tijari*. Akad *Tijari* sendiri meliputi *Mudharabah*, *Mudharabah Musyarakah* dan *Wakalah bil Ujrah*. Semua akad tersebut terbebas dari unsur *riba* (bunga), *maisir* (judi), *gharar* (ketidakjelasan) dan *zhulmun* (penganiayaan) yang secara tegas dilarang dalam syariat Islam.

c. Visi dan Misi

Visi Takaful Keluarga yaitu:

Menjadi *Role Model* bisnis syariah di Indonesia dengan professional, amanah dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

Misi Takaful Keluarga yaitu:

Menjadikan Asuransi Takaful Keluarga sebagai perusahaan Asuransi Jiwa terbaik di Indonesia, menjadikan sumber daya manusia sebagai salah satu asset bagi pertumbuhan perusahaan, memberikan pelayanan yang terbaik dengan dukungan teknologi

d. Produk dan Apilkasi PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Sidoarjo

1) Takaful Link Salam

a) Keunggulan Takafulink Salam:

(1) Manfaat perlindungan jiwa maksimal

(a) Takafulink Salam memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga usia 70 tahun dengan manfaat santunan yang

bisa disesuaikan untuk mendapatkan yang terbaik bagi keluarga tercinta

(b) Takafulink Salam memberikan manfaat perluasan perlindungan tambahan tanpa perlu membayar, di antaranya:

- i. Asuransi tambahan penyakit kritis (Perlindungan terhadap 49 (empat puluh sembilan) jenis penyakit kritis)
- ii. Asuransi tambahan TPD (Perlindungan terhadap cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan)
- iii. Asuransi manfaat tunai harian rawat inap (Perlindungan terhadap risiko kesehatan bila harus menjalani rawat inap di rumah sakit)

(2) Manfaat Investasi yang Optimal

Takafulink Salam menawarkan 4 jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai dengan kebutuhan Anda.

(a) Istiqomah (Pasar Uang & Sukuk)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

- i. Min. 80% : Efek Pendapatan Tetap Syariah
- ii. Maks. 20%: Instrumen Pasar Uang Syariah

(b) Mizan (*Balanced*)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

- i. 50% - 70% : Efek Pendapatan Tetap Syariah
- ii. 20% - 40% : Efek Pendapatan Tetap Syariah

iii. Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah

(c) Ahsan (*Balance Aggressive*)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

i. 20% - 40% : Efek Pendapatan Tetap Syariah

ii. 50% - 70% : Efek Pendapatan Tetap Syariah

iii. Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah

(d) Alia (*Aggressive*)

Alokasi investasi pada jenis investasi meliputi:

i. Min. 80% : Saham Syariah

ii. Maks. 20% : Instrumen Pasar Uang Syariah

2) Takaful Dana Pendidikan

a) Manfaat Asuransi dana pendidikan:

(1) Jika Peserta panjang umur sampai akhir perjanjian Anak sebagai penerima hibah mendapatkan:

(a) Tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, PT) dan Beasiswa selama 4 tahun di Perguruan Tinggi.

(b) Jika Tahapan yang jatuh tempo tidak diambil, akan diinvestasikan dan akan menambah Beasiswa pada saat di Perguruan Tinggi

(2) Jika Anak sebagai Penerima Hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima, Peserta/ Ahli Waris mendapatkan:

(a) Santunan sebesar 10% Manfaat Takaful Awal (Premi Tahunan x Masa Perjanjian)

(3) Jika Peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian Polis Bebas Premi, Ahli Waris mendapatkan:

(a) Santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100%

(4) Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di Perguruan Tinggi Peserta mengalami musibah:

(a) Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, Ahli Warisnya akan menerima Nilai Tunai

(b) Meninggal karena kecelakaan, Ahli Warisnya akan menerima Nilai Tunai dan santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal

(c) Penerima Hibah akan tetap menerima Beasiswa sampai yang bersangkutan 4 tahun di Perguruan Tinggi

3) Takaful Link Salam Cendekia

a) Manfaat Takafulink Salam Cendekia:

(1) Menyediakan Dana Pendidikan

Takafulink Salam Cendekia menyediakan manfaat dana pendidikan mulai dari TK hingga perguruan tinggi.

(2) Memberikan Perlindungan Asuransi

(a) Peserta (Anak)

Memberikan manfaat perlindungan asuransi kepada anak sebagai Peserta sejak usia 30 hari dengan manfaat santunan yang sesuai dengan kebutuhan. Memberikan manfaat tambahan bagi peserta:

- i. *Personal Accident*, Asuransi tambahan kecelakaan diri
- ii. *Cash Plan*, Asuransi manfaat tunai harian rawat inap

(3) Payor (Pemegang Polis)

Memberikan manfaat bebas kontribusi bagi pemegang polis:

- (a) *Payor Term* jika pemegang polis meninggal dunia
- (b) *Payor TPD (Total Permanent Disease)* jika pemegang polis menderita cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan

(4) Memberikan Investasi yang optimal

Takafulink Salam Cendekia memberikan nilai investasi optimal dengan komposisi investasi :

Tabel 4.1
Jenis Investasi

Alokasi Investasi	Jenis Investasi			
	<i>Istiqomah</i>	<i>Mizan</i>	<i>Ahsan</i>	<i>Alia</i>
Efek Pendapatan Tetap Syariah	Min. 80%	50%-70%	20%-40%	-
Saham Syariah	-	20%-40%	50%-70%	Min. 80%
Pasar Uang Syariah	Maks. 20%	Maks. 20%	Maks. 20%	Maks. 20%

4) Takaful Kesehatan Individu

Program Takaful Kesehatan Individu adalah suatu program asuransi yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada Peserta apabila Peserta menjalani rawat inap di rumah sakit atau rujukan Dokter untuk mendapatkan perawatan medis yang diperlukan sekurang-kurangnya 3 (tiga) hari kalender.

a) Manfaat

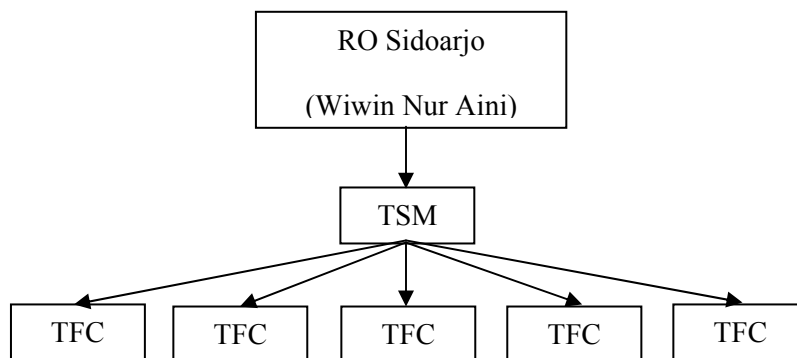
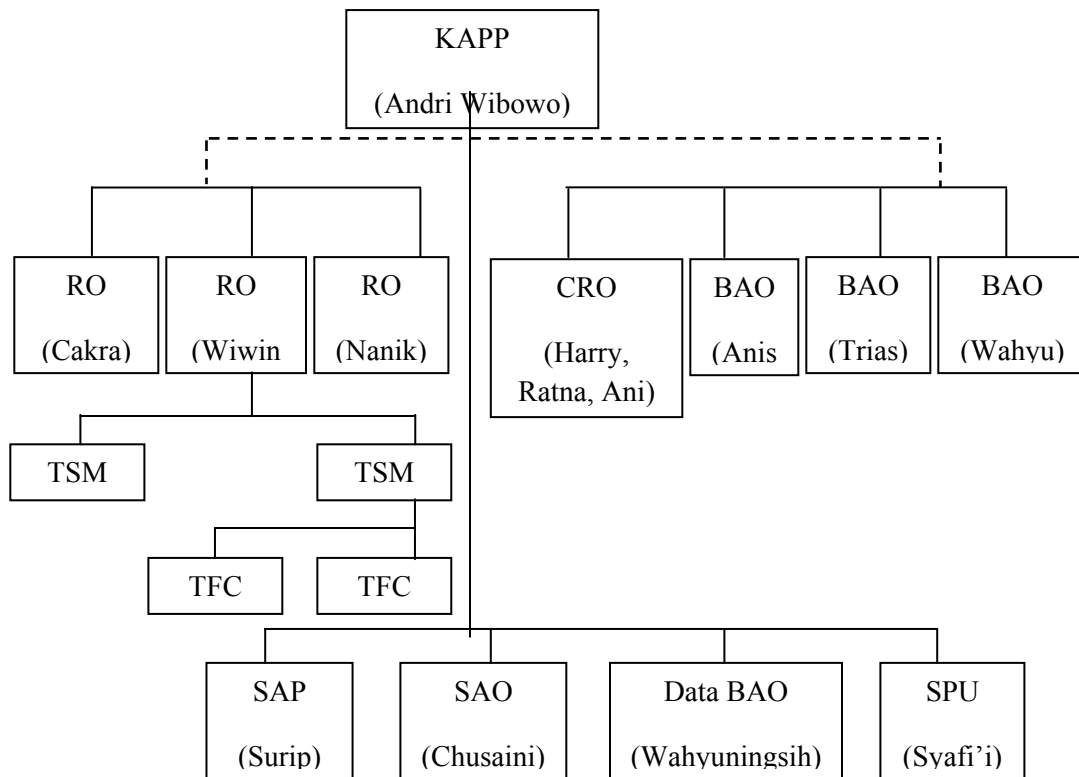
Bila Peserta menjalani rawat inap, Peserta mendapatkan dana santunan sebesar 80% dari total biaya yang tercatat pada kuitansi asli dengan maksimal dana santunan sesuai jumlah yang direncanakan Peserta.

b) Ketentuan:

- (1) Usia masuk 18 tahun s/d. 50 tahun
- (2) Masa perjanjian minimal 1 tahun dan berbatas hanya 1 tahun
- (3) Cara Bayar Sekaligus
- (4) Kontribusi:
 - (a) 5% untuk Peserta Laki-laki
 - (b) 7,5% untuk Peserta Perempuan
 - (c) Maksimal Manfaat Takaful sebesar Rp.10.000.000,-

e. Struktur Organisasi PT Asuransi Takaful Keluarga Surabaya 2013

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT Asuransi Takaful Keluarga Surabaya dan RO Sidoarjo
2013



f. Penentuan Jumlah Kompensasi Berdasarkan Jenjang Karir di PT Asuransi Takaful Keluarga RO Sidoarjo

1) Jenjang karir agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga

a) TAS (*Takaful Agency Supervisor*)

- b) TAD (*Takaful Agency Director*)
 - c) TSM (*Takaful Sales Manager*)
 - d) TFC (*Takaful Financial Consultant*)
- 2) Produk yang dijual agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga
- a) Takafulink Salam
 - b) Takaful Pendidikan
 - c) Takaful Kesehatan
- 3) Definisi kompensasi dan fasilitas agen pemasaran
- a) Komisi

Insentif yang diberikan kepada para agen dan *leader* TFC, TAS, TSM dan TAD yang telah melakukan penutupan produk individu dengan ketentuan sesuai tabel terlampir.

- b) Bonus Bulanan

Bonus yang diberikan kepada agen TFC, TAS dan TSM pada awal bulan berikutnya apabila mempunyai produksi yang mencapai 100 % dari target premi prestasi per bulan.

- c) Bonus Rekrut

Bonus yang diberikan kepada semua level agen dan *leader* (TFC, TAS, TSM dan TAD) yang merekrut agen dan agen tersebut berhasil melakukan penutupan Produk Individu (Unit Link atau Non Link, selama 5 tahun, dengan ketentuan sesuai tabel terlampir.

- d) *Fastabiqul Khairat (Fk) Ramadhan*

Diberikan kepada semua level agen dan *leader* (TFC, TAS, TSM dan TAD) pada saat Hari Raya Idul Fitri yang dihitung dari jumlah premi prestasi yang terkumpul sejak kontrak kerja ditetapkan sampai dengan tanggal perhitungan.

e) *Overiding*

Diberikan kepada semua Leader (TAS, TSM dan TAD) atas produksi premi individu timnya atau binaan langsung.

f) Bonus Tahunan

Bonus yang diberikan hanya kepada TAD pada awal tahun berikutnya apabila produksi premi prestasi pada tahun kerja yang bisa mencapai 100% dari target premi prestasi, dengan ketentuan sesuai tabel terlampir.

g) Bonus Over Target

Bonus yang diberikan hanya kepada TAD pada awal tahun berikutnya apabila produksi premi prestasi pada tahun kerja yang bisa mencapai lebih dari 100% dari target premi prestasi, yang besar bonusnya adalah 5% dari selisih kelebihan pencapaian target.

h) Bonus Promosi

Bonus yang diberikan hanya kepada TSM dan TAD dari total produksi Tim yang dipromosikan, besar bonusnya 2,5% selama 5 tahun, bisa diwariskan, sesuai ketentuan berlaku.

i) Fasilitas Asuransi

Fasilitas asuransi diberikan kepada para agen dan *leader* TFC, TAS, TSM dan TAD selama yang bisa mempunyai produksi, dengan ketentuan berlaku.

4) Tabel Kompensasi Agen Pemasaran

Tabel 4.2
Kompensasi Agen Pemasaran PT Asuransi Takaful RO Sidoarjo

LEVEL	KOMISI	BONUS BULANAN	BONUS REKRUT	FK RAMADHAN	OR OVERIDING	BONUS TAHUNAN	BONUS OVER TARGET	BONUS PROMOSI	TOTAL
TFC	30 %	5 %	5 %	1 %		-	-	-	41 %
TAS	30 %	2 %	5 %	0,25 %	6,25 %	-	-	-	43,5 %
TSM	30 %	1,5 %	5 %	0,2 %	6,25 %	-	-	2,5 %	45,45 %
TAD	30 %	-	5 %	0,2 %	6,25 %	1,5 %	5 % X kelebihan target	2,5 %	41 %

5) Kompensasi untuk *Takaful Financial Concultan* (TFC) RO Sidoarjo

a) Target Premi Prestasi

(1) Rp 4.000.000,- / Bulan

(2) Evaluasi 3 bulan sekali

b) Fasilitas Asuransi

(1) Meninggal dunia karena kecelakaan Rp 5.000.000,-

- (2) Meninggal dunia bukan karena kecelakaan Rp 2.500.000,-
- (3) Cacat tetap karena kecelakaan % Rp 5.000.000,-
- (4) Perawatan karena kecelakaan Rp 2.500.000,-

Fasilitas ini secara otomatis terhenti jika selama 3 (tiga) bulan tidak berproduksi

c) Kompensasi TFC

(1) Remunerasi / Komisi:

- (a) Takafulink Salam : 30%, 15%, 5%
- (b) Fulnadi : 25%
- (c) Takaful Fallah : 25%

(2) Bonus Produksi Bulanan

- (a) 5% (tergantung jenis produk dan biaya *loading*)

(3) Bonus Rekrut

- (a) 5% (tergantung jenis produk dan biaya *loading*)

(4) Fk Ramadhan

- (a) 1% dihitung dari total premi terkumpul sampai dengan perhitungan

(5) Perhitungan Kompensasi TFC

Tabel 4.3
Perhitungan Kompensasi TFC

No	Item	Persen tase %	Premi Pertama	Income Perbulan	Income Pertama
1	Komisi	30%	10.000.000	3.000.000	36.000.000

2	Bonus bulanan	5%	10.000.000	500.000	6.000.000
3	Bonus rekrut	5%	30.000.000	1.500.000	18.000.000
4	FK Ramadhan	1%	10.000.000	100.000	1.200.000
	Total	41%		5.100.000	61.200.000

6) Kompensasi untuk *Takaful Agency Manager (TSM)* RO Sidoarjo

a) Target Premi Prestasi:

(1) Rp 40.000.000,- / Bulan (pribadi + team)

(2) Evaluasi 1 tahun

b) Fasilitas Asuransi

(1) Meninggal dunia karena kecelakaan : Rp 12.000.000,-

(2) Meninggal dunia bukan karena kecelakaan : Rp 6.000.000,-

(3) Cacat tetap karena kecelakaan : Rp 6.000.000,-

(4) Asuransi kesehatan / *Fullmedicare* : Plan 250

Fasilitas ini secara otomatis terhenti jika selama 6 (enam)

bulan produksi kurang dari 50 % dan jumlah *leader & agen aktif*

TAS serta 3 TFC dan 3 TFC *Direct*.

c) Kompensasi TSM

(1) Komisi:

(a) Takafulink Salam : 30%, 15%, 5%

(b) Fulnadi : 25 %

(c) Takaful Fallah : 25 %

(2) *Overiding*

Tutupan pribadi / binaan langsung 6,25 %

(3) Bonus Produksi Bulanan

1,5% (tergantung jenis produk & biaya *loading*)

(4) Bonus Promosi

2,5% dari Total premi Reguler & *Single team* yang dipromosikan selama 5 th

(5) Bonus Rekrut

5% (tergantung jenis produk & biaya *loading*)

(6) Fk Ramadhan

0,20% dihitung dari total premi terkumpul sampai dengan perhitungan.

(7) Perhitungan Kompensasi TSM

Tabel 4.4
Perhitungan Kompensasi TSM

No	Item	Persentase %	Premi Pertama	Income Perbulan	Income Pertahun
1	Komisi	30%	10.000.000	3.000.000	36.000.000
2	<i>Overriding direct</i>	6,25%	100.000.000	6.250.000	39.000.000
3	<i>Overriding TAS</i>	4%	120.000.000	4.800.000	57.600.000
4	Bonus bulanan	1,5%	230.000.000	3.450.000	41.400.000
5	Bonus rekrut	5%	50.000.000	2.500.000	30.000.000
6	FK Ramadhan	0,25%	2.300.000.000	5.750.000	69.000.000
7	Bonus promosi	2,5%	230.000.000	5.750.000	69.000.000

	Total	40,25%		31.500.000	378.000.000
--	-------	--------	--	------------	-------------

g) Beberapa Jenis Pelatihan Yang Diadakan Untuk Agen Pemasaran di PT Asuransi Takaful Keluarga RO Sidoarjo

1) *Basic Level*

a) Deskripsi Kursus

Kursus *e-Learning* Asuransi Syariah – *Basic Level* ini disusun dan dikembangkan untuk membantu *user* memahami level dasar konsep asuransi berbasis syariah, cara pemasaran dan sistem pencatatan akuntansinya, serta perbedaannya dengan asuransi berkonsep konvensional.

b) Target Peserta

Target dari kursus ini adalah semua orang yang membutuhkan pengetahuan dasar tentang asuransi syariah.

c) Isi Kursus

Kursus ini terdiri dari *pre* dan *post-assessment*, serta 10 modul pembelajaran sebagai berikut:

- (1) *Pre-Assessment* (Tidak ada nilai minimum kelulusan)
- (2) Modul 1: Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional
- (3) Modul 2: Sejarah dan Aspek Legal
- (4) Modul 3: Konsep Dasar Ekonomi Islam
- (5) Modul 4: Akad dan Perjanjian

- (6) Modul 5: Riba dan Permasalahannya
- (7) Modul 6: Prinsip Operasional
- (8) Modul 7: Prinsip Penghimpunan Dana
- (9) Modul 8: Prinsip Ta'awun dan Investasi
- (10) Modul 9: Pemasaran Asuransi Syariah
- (11) Modul 10: Pengantar Akuntansi Asuransi Syariah
- (12) *Post-Assessment* (Nilai minimum kelulusan adalah 70%)

2) *Intermediate Level*

a) Deskripsi Kursus

Kurikulum pada *Intermediate Training Syariah Insurance* disusun sedemikian rupa sehingga lulusan mempunyai kompetensi untuk bekerja dan dapat menggunakan ilmunya pada tingkatan staf di perusahaan asuransi syariah.

b) Target Peserta

Target dari kursus ini adalah semua orang yang membutuhkan pengetahuan lanjutan tentang asuransi syariah.

c) Isi Kursus

Kursus ini terdiri dari *pre* dan *post-assessment*, serta 10 modul pembelajaran sebagai berikut:

- (1) *Pre-Assessment* (Tidak ada nilai minimum kelulusan)
- (2) Modul 1: Manajemen Risiko pada Asuransi Islam
- (3) Modul 2: Proses dan Prosedur Pembuatan Produk Syariah

- (4) Modul 3: Analisis Kelayakan Usaha / Pembiayaan dan Investasi
- (5) Modul 4: Pembinaan dan Pengawasan peserta
- (6) Modul 5: Strategi Penanganan Premi Bermasalah
- (7) Modul 6: Anjuran dan Larangan ber-*Aqd* dalam Al-Qur'an
- (8) Modul 7: Institusi Riba dan Mudaratnya
- (9) Modul 8: *Asset and Liabilities Management*
- (10) Modul 9: Konsep Distribusi Keadilan dalam Ekonomi Islam
- (11) Modul 10: Motivasi, Disiplin, Etika dan Etos Kerja dalam Islam
- (12) *Post-Assessment* (Nilai minimum kelulusan adalah 70%)

3) *Advance Level*

a) Deskripsi Kursus

Kurikulum pada *Advance Training Syariah Insurance* disusun sedemikian rupa sehingga lulusan mempunyai kompetensi untuk bekerja dan dapat menggunakan ilmunya pada tingkatan staf di perusahaan asuransi syariah.

b) Target Peserta

Target dari kursus ini adalah semua orang yang membutuhkan pengetahuan lebih dalam tentang asuransi syariah.

c) Isi Kursus

Kursus ini terdiri dari *pre* dan *post-assessment*, serta 10 modul pembelajaran sebagai berikut:

- (1) *Pre-Assessment* (Tidak ada nilai minimum kelulusan)
- (2) Modul 1: Bentuk dan Konsep Al-Mudharabah Dan Akad *Tijarah* lainnya pada Asuransi Syariah
- (3) Modul 2: Teknik *Underwriting* Syariah (*Life and General*)
- (4) Modul 3: *Networking* Asuransi dan Perbankan Syariah
- (5) Modul 4: *Corporate Culture* Lembaga Keuangan Syariah
- (6) Modul 5: Prosedur dan Cara Penentuan Premi Syariah
- (7) Modul 6: Strategi dan Teknik Penggalangan Peserta
- (8) Modul 7: Service Excellence dalam pelayanan
- (9) Modul 8: Sistem Pembiayaan dan Investasi
- (10) Modul 9: *Budgeting* dan *Cash Flow*
- (11) Modul 10: Manajemen Keuangan Syariah
- (12) *Post-Assessment* (Nilai minimum kelulusan adalah 70%)

2. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah agen pemasaran pada PT Asuransi Takaful Keluarga RO Sidoarjo. Responden yang diteliti berjumlah 30 responden. Pengumpulan data primer dilakukan dengan menyebar kuesioner kepada responden dengan dibantu oleh Manajer RO Sidoarjo yang menyampaikan kuesioner tersebut langsung kepada responden. Penyebaran kuesioner dimulai pada 1 November sampai dengan 22 November 2013. Karakteristik responden

yang diteliti adalah jenis kelamin, usia, pekerjaan, pendidikan terakhir dan pendapatan perbulan.

a. Jenis kelamin

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-Laki	18	60.0	60.0	60.0
Perempuan	12	40.0	40.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber: Hasil SPSS (terlampir)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden adalah laki-laki yaitu 60% dan sisanya 40% adalah perempuan. Mayoritas responden sebagai agen pemasaran adalah laki-laki, karena laki-laki adalah sosok kepala rumah tangga yang memiliki tugas mencari nafkah untuk kebutuhan keluarganya.

b. Usia

Tabel 4.6
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia
Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20 - 30 tahun	12	40.0	40.0	40.0
31 - 40 tahun	5	16.7	16.7	56.7
41 - 50 tahun	10	33.3	33.3	90.0
> 50 tahun	3	10.0	10.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber: Hasil SPSS (terlampir)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa usia menjadi agen pemasaran hampir merata. Responden pada usia 20-30 tahun mendominasi dengan

40%. Hal tersebut dikarenakan pada usia tersebut masuk dalam usia produktif seorang manusia di dalam hidupnya untuk berkarir. Di posisi kedua yang mendominasi yaitu pada usia 41-50 tahun dengan 33,33%, dikarenakan pada usia ini manusia dianggap telah memiliki banyak pengalaman di dunia kerja sehingga dengan mudah menterjemahkan perintah-perintah dari atasan mereka. Sisanya yakni 16,67% pada usia 31-40 tahun dan 10% pada usia lebih dari 50 tahun.

c. Pekerjaan

Tabel 4.7
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan
Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid PNS	8	26.7	26.7	26.7
Pegawai Swasta	17	56.7	56.7	83.3
Wiraswasta	5	16.7	16.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber: Hasil SPSS (terlampir)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta yaitu sebesar 56,67%. Sedangkan sisanya 26,67% responden memiliki pekerjaan sebagai PNS dan 16,67% sebagai wiraswasta.

d. Pendidikan terakhir

Tabel 4.8
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir
Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Diploma	9	30.0	30.0	30.0
Sarjana	21	70.0	70.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber: Hasil SPSS (terlampir)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki latar belakang pendidikan Sarjana yaitu sebesar 70%, sedangkan sisanya 30% responden memiliki latar belakang pendidikan Diploma.

e. Pendapatan perbulan

Tabel 4.9
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan
Pendapatan Perbulan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Rp 1.000.000,- s/d Rp 3.000.000,-	12	40.0	40.0	40.0
> Rp 3.000.000,-	18	60.0	60.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Sumber: Hasil SPSS (terlampir)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pendapatan perbulan lebih dari 3 juta sebesar 60%, dan sisanya responden memiliki penghasilan perbulan 1 juta sampai 3 juta sebesar 40%. Pendapatan perbulan tersebut diperoleh dari pekerjaan tetapnya selain mejadi agen pemasaran di Asuransi Takaful Keluarga.

B. Analisis Data

1. Uji Validitas

Untuk mengukur validitas angket, maka digunakan uji *Corrected Item – Total Correlation*. Uji ini dilakukan dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor *item* dan melakukan koreksi terhadap efek *spurious overlap* (nilai koefisien korelasi yang overestimasi).^{2>}

Jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ berarti valid dan sebaliknya jika $r_{hitung} \leq r_{tabel}$ berarti tidak valid.³ Uji ini pada SPSS 19 dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* yang merupakan nilai r_{hitung} untuk masing-masing pertanyaan. r_{tabel} dalam uji validitas ini adalah 0,361, jika $r_{hitung} \geq 0,361$ berarti pernyataan tersebut valid, dan jika $r_{hitung} \leq 0,361$ berarti tidak valid.

1) Variabel Kompensasi

Tabel 4.10
Uji Validitas Variabel Kompensasi

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p1	16.40	6.455	0.719	0.876
p2	16.43	5.978	0.849	0.845
p3	16.33	5.954	0.810	0.855
p4	15.93	7.030	0.656	0.889
p5	16.10	6.783	0.675	0.885

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Uji validitas pada variabel kompensasi dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item – Total Correlation* masing-masing item pernyataan menunjukkan angka yang melebihi dari r_{tabel} 0,361. Hal tersebut berarti masing-masing item pernyataan dapat dikatakan valid yaitu mampu mengukur variabel kompensasi.

2) Variabel Pelatihan

² Duwi, 25.

³ Ghozali, 45.

Tabel 4.11
Uji Validitas Variabel Pelatihan

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p1	16.27	3.168	0.449	0.591
p2	16.37	3.413	0.475	0.584
p3	16.27	3.030	0.409	0.618
p4	16.30	4.010	0.255	0.670
p5	16.40	3.283	0.503	0.569

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Uji validitas pada variabel pelatihan dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item – Total Correlation* pada pernyataan 4 yaitu 0,255 berarti $\leq 0,361$ sehingga dikatakan tidak valid. Untuk variabel pelatihan yang item pernyataannya tidak valid, maka item tersebut harus tidak diikutsertakan saat uji reliabilitas.

3) Variabel Kepemimpinan

Tabel 4.12
Uji Validitas Variabel Kepemimpinan

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p1	16.60	2.869	0.600	0.715
p2	16.63	3.275	0.560	0.725
p3	16.57	3.702	0.442	0.762
p4	16.73	3.444	0.492	0.749
p5	16.53	3.430	0.675	0.698

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Uji validitas pada variabel pelatihan dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item – Total Correlation* masing-masing item pernyataan menunjukkan angka yang melebihi dari r_{tabel} 0,361. Hal tersebut berarti masing-masing item pernyataan dapat dikatakan valid yaitu mampu mengukur variabel kepemimpinan.

4) Variabel Kinerja

Tabel 4.13
Uji Validitas Variabel Kinerja

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
p1	17.00	2.000	0.489	0.710
p2	17.30	2.079	0.600	0.678
p3	17.03	2.102	0.419	0.735
p4	17.20	1.890	0.611	0.663
p5	17.07	1.926	0.470	0.721

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Uji validitas pada variabel kinerja dapat dilihat di atas, tampak bahwa nilai *Corrected Item – Total Correlation* masing-masing item pernyataan menunjukkan angka yang melebihi dari r_{tabel} 0,361. Hal tersebut berarti masing-masing item pernyataan dapat dikatakan valid yaitu mampu mengukur variabel kinerja.

2. Uji Reliabilitas

Perhitungan keandalan butir dalam penelitian ini menggunakan fasilitas yang diberikan oleh SPSS 19 untuk mengukur reliabilitas dengan uji *Cronbach*

Alpha, yaitu suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $\geq 0,60$.

Tabel 4.14
Hasil Uji Reliabilitas

Varibel	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Kompensasi	0,894	Reliabel
Pelatihan	0,670	Reliabel
Kepemimpinan	0,772	Reliabel
Kinerja	0,746	Reliabel

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Uji reliabilitas pada variabel penelitian dapat dilihat pada tabel di atas, tampak bahwa nilai *Cronbach Alpha* masing-masing variabel menunjukkan angka yang melebihi dari 0,60. Hal tersebut berarti semua variabel dalam penelitian ini adalah reliabel dengan tingkat reliabilitas yang beraneka ragam.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Cara pertama yang digunakan dalam penelitian ini untuk menguji normalitas data yaitu dengan uji *One Sample Kolmogrov-Smirnov*. Cara untuk mendeteksinya adalah dengan melihat nilai signifikansi *residual*. Jika signifikansi lebih dari 0,005 maka *residual* berdistribusi normal.

Tabel 4.15
Uji One Sample Kolmogrov-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	1.59521042
Most Extreme Differences	Absolute	0.167

	Positive	0.167
	Negative	-0.096
Kolmogorov-Smirnov Z		0.916
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.371

a. Test distribution is Normal.

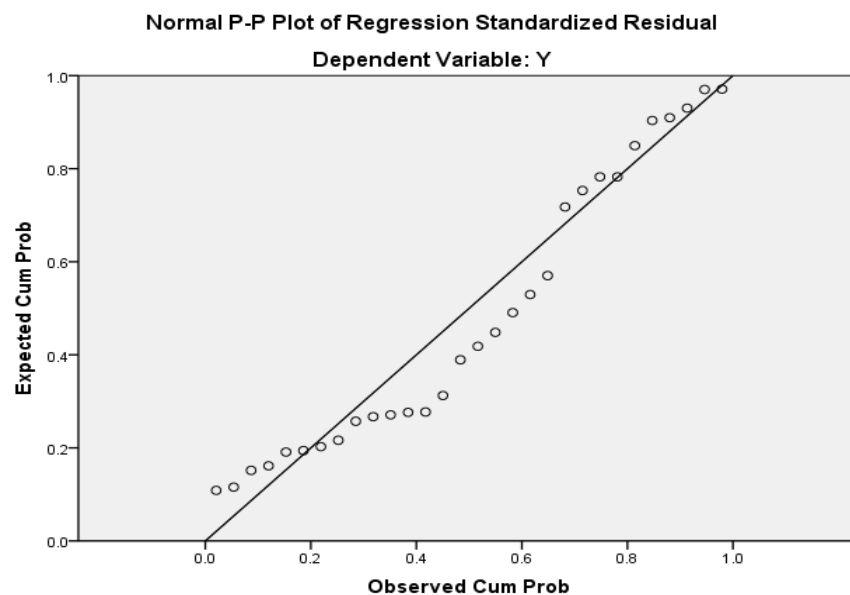
b. Calculated from data.

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Dari hasil di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (Asymp. Sig. 2-tailed) sebesar 0,371. Karena signifikansi lebih dari 0,05 maka *residual* berdistribusi dengan normal.

Uji normalitas yang kedua menggunakan uji Grafik P-Plot untuk mengetahui data berdistribusikan normal atau tidak. Data berdistribusikan normal apabila titik-titik mengikuti garis linier.

Gambar 4.2
Grafik P-Plot



Gambar di atas tersebut menunjukkan bahwa titik-titik mengikuti garis linier yang berarti asumsi normalitas terpenuhi.

b. Uji Heteroskedastisitas

Cara yang digunakan dalam pengujian ini adalah dengan uji *Spearman's Rho*. Jika ini signifikan antara variabel independen dengan *absolut residual* lebih dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji yang pertama dapat dilakukan menggunakan uji *Spearman's Rho*.

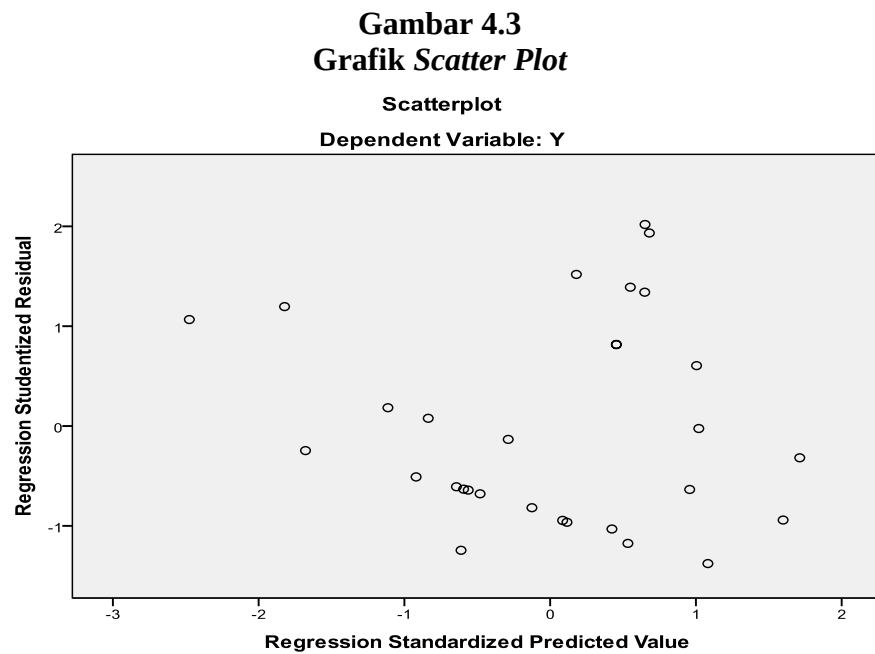
Tabel 4.16
Uji Spearman's Rho
Correlations

		Kompensasi (x1)	Pelatihan (x2)	Kepemimpinan (x3)	Unstandardized Residual
Spearman's rho	Kompensasi (x1)	1.000	0.098	0.301	0.018
	Correlation Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	.	0.606	0.106	0.924
	N	30	30	30	30
	Pelatihan (x2)	0.098	1.000	-0.025	0.040
	Correlation Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	0.606	.	0.894	0.835
	N	30	30	30	30
	Kepemimpinan (x3)	0.301	-0.025	1.000	0.025
	Correlation Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	0.106	0.894	.	0.894
	N	30	30	30	30
	Unstandardized Residual	0.018	0.040	0.025	1.000
	Correlation Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	0.924	0.835	0.894	.
	N	30	30	30	30

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Dari hasil di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk kompensasi sebesar 0,924, pelatihan sebesar 0,835 dan kepemimpinan sebesar 0,894. Karena signifikansi lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak ada masalah heteroskedastisitas.

Sedangkan uji heteroskedastisitas yang kedua dapat dilakukan dengan uji Grafik. Uji dilakukan dengan melihat pola titik-titik pada *scatterplot* regresi. Jika titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.



Dari gambar grafik di atas titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

c. Uji Multikolinearitas

Pembuktian ada atau tidaknya gejala multikolinearitas dapat dilakukan dengan cara menghitung VIF (*Variance Inflation Factor*) dan nilai *tolerance*. Berikut ini nilai VIF dan *tolerance* masing-masing variabel bebas:

Tabel 4.17
Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12.863	4.318		2.979	0.006		
Kompensasi(X1)	0.551	0.108	0.093	4.472	0.001	0.854	1.171
Pelatihan(X2)	0.572	0.146	0.221	3.175	0.000	0.937	1.067
Kepemimpinan(X3)	0.792	0.150	0.249	5.285	0.000	0.885	1.130

a. Dependent Variable: Kinerja (Y)

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada *coefficients* (nilai *tolerance* dan VIF). Dari hasil di atas dapat dilihat bahwa nilai VIF kurang dari 10 dan nilai *tolerance* lebih dari 0,1 untuk semua variabel. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi masalah multikolinearitas.

4. Persamaan Regresi Linier Berganda

Adapun model persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.18
Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12.863	4.318		2.979	0.006		
Kompensasi(X1)	0.551	0.108	0.093	4.472	0.001	0.854	1.171
Pelatihan(X2)	0.572	0.146	0.221	3.175	0.000	0.937	1.067
Kepemimpinan(X3)	0.792	0.150	0.249	5.285	0.000	0.885	1.130

a. Dependent Variable: Kinerja (Y)

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Persamaan regresi yang dihasilkan adalah:

$$\hat{Y} = \alpha + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e$$

$$\hat{Y} = 12,863 + 0,551 x_1 + 0,572 x_2 + 0,792 x_3 + e$$

Penjelasan persamaan tersebut sebagai berikut:

- a. Konstanta sebesar 12,863. Artinya jika kompensasi (X_1), pelatihan (X_2) dan kepemimpinan (X_3) nilainya 0, maka kinerja (Y) nilainya sebesar 12,863.
- b. Koefesien regresi kompensasi (X_1) sebesar 0,551. Artinya jika kompensasi (X_1) mengalami kenaikan satu satuan, maka kinerja (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,551 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.
- c. Koefesien regresi pelatihan (X_2) sebesar 0,572. Artinya jika pelatihan (X_2) mengalami kenaikan satu satuan, maka kinerja (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,572 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.
- d. Koefesien regresi kepemimpinan (X_3) sebesar 0,792. Artinya jika kepemimpinan (X_3) mengalami kenaikan satu satuan, maka kinerja (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,792 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.

5. Uji Hipotesis

- a. Uji F

Uji F bertujuan untuk menguji apakah ada pengaruh yang signifikan secara simultan dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo. Hasil uji F dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.19
Hasil Uji F
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	11.404	3	35.801	12.614	0.001 ^a
Residual	73.796	26	2.838		
Total	85.200	29			

a. Predictors: (Constant), Kepemimpinan (X3), Pelatihan X2, Kompensasi (X1)

b. Dependent Variable: Kinerja (Y)

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Hasil perhitungan F tabelnya yaitu 95%, $\alpha = 5\%$, df 1 (4-1= 3) dan df 2 (n-k-1, 30-3-1= 26). Hasil diperoleh untuk F_{tabel} yaitu 2,975. Hasil di atas menunjukkan $F_{\text{hitung}} \geq F_{\text{tabel}}$ ($12,614 \geq 2,975$, maka H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo.

b. Uji t

Uji t bertujuan untuk menguji apakah ada pengaruh yang signifikan secara parsial dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo. Hasil uji F dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.20
Hasil Uji t

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12.863	4.318		2.979	0.006		
	Kompensasi(X1)	0.551	0.108	0.093	4.472	0.001	0.854	1.171
	Pelatihan(X2)	0.572	0.146	0.221	3.175	0.000	0.937	1.067
	Kepemimpinan(X3)	0.792	0.150	0.249	5.285	0.000	0.885	1.130

a. Dependent Variable: Kinerja (Y)

Sumber: Hasil olahan SPSS (terlampir)

Hasil perhitungan t_{tabel} yaitu $5\%:2 = 2,5\%$, $df (n-1, 30-1 = 29)$. Hasil diperoleh untuk t_{tabel} yaitu 2,045. Hasil di atas menunjukkan $t_{\text{hitung}} \geq t_{\text{tabel}}$ (kompensasi: $4,472 \geq 2,045$, pelatihan: $3,175 \geq 2,045$, kepemimpinan: $5,285 \geq 2,045$), maka H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara parsial dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo.

Dengan demikian hasil pengujian hipotesis ini adalah:

- 1) Hipotesis 1: Ada pengaruh secara simultan dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo.

Model regresi linier berganda yang dihasilkan menunjukkan bahwa variabel kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan memiliki nilai koefisien regresi yang positif yang berarti bahwa semakin tinggi kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan maka kinerja juga akan semakin tinggi. Hasil uji secara

simultan yang dapat dilihat dari uji F yaitu variabel kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan secara simultan berpengaruh terhadap kinerja.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo, sehingga hipotesis ke-1 teruji kebenarannya.

- 2) Hipotesis 2: Ada pengaruh secara parsial dari kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan manajer terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo.

Hasil uji t menunjukkan bahwa:

- a) Koefesien regresi variabel kompensasi (X_1) adalah positif, nilai t_{hitung} yang dihasilkan 4,472 lebih dari t_{tabel} 2,045. Hal ini berarti variabel kompensasi (X_1) secara parsial berpengaruh terhadap kinerja (Y).
- b) Koefesien regresi variabel pelatihan (X_2) adalah positif, nilai t_{hitung} yang dihasilkan 3,175 lebih dari t_{tabel} 2,045. Hal ini berarti variabel pelatihan (X_2) secara parsial berpengaruh terhadap kinerja (Y).
- c) Koefesien regresi variabel kepemimpinan (X_3) adalah positif, nilai t_{hitung} yang dihasilkan 5,285 lebih dari t_{tabel} 2,045. Hal ini berarti variabel kepemimpinan (X_3) secara parsial berpengaruh terhadap kinerja (Y).

Berdasarkan uraian di atas menyimpulkan bahwa variabel kompensasi, pelatihan dan kepemimpinan secara parsial berpengaruh terhadap kinerja agen pemasaran PT Asuransi Takaful Keluarga (RO) Sidoarjo.

- c. Pengaruh paling besar dari variabel bebas terhadap variabel terikat

Tabel 4.21
Pengaruh Variabel Bebas Paling Dominan Terhadap Variabel Terikat

Variabel	Nilai
Kompensasi (X_1)	4,472
Pelatihan (X_2)	3,175
Kepemimpinan (X_3)	5,285

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel bebas yang paling besar dalam mempengaruhi variabel terikat adalah variabel kepemimpinan. Hasil pengaruh paling dominan tersebut didapat dari hasil uji parsial yang menunjukkan pengaruh secara parsial yang paling dominan mempengaruhi variabel terikat.