

Pengaruh Komisi dan Bonus Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Marlina^{1*}, Muhammad Ramadhan², Nuri Aslami³

^{1,2,3}Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia.

^{1*}linam2557@gmail.com, ²muhammadramadhan@uinsu.ac.id,

³Nuriaslami@uinsu.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Commissions and Bonuses on the Performance of Insurance Agents at PT Asuransi Takaful Keluarga Setia Budi Medan Branch. This study used a quantitative method with multiple linear regression analysis and used the SPSS 24 program. The data collection technique in this study used a questionnaire with the Likert scale method and a sample of 65 agents at PT Asuransi Takaful Keluarga, Setia Budi Branch, Medan (RO Al-Fatih Agency) which has been certified AASI (Indonesian Sharia Insurance Association). The results of this study show that the R Square calculation is 0.568 or 56.8%. This shows that agent performance is influenced by both commission and bonus variables by 56.8% The remaining 43.2% is influenced by other variables not included in this study. The partial test (t test) in this study also shows that the variables that affect the performance of insurance agents at PT Asuransi Takaful Keluarga Setia Budi Medan Branch are the commission variable of 3,883 (X1) and the bonus variable of 3,100 (X2). From the results of the simultaneous test (test F) it also shows that commissions and bonuses simultaneously influence the performance of insurance agents at PT Asuransi Takaful Keluarga Setia Budi Medan Branch, it can be seen based on a significance value of less than 0.05, namely $0.000 < 0.05$ and also the calculated F value $> F$ table is $40,803 > 3.15$.

Keywords: Commission, Bonus, Agent Performance

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Komisi dan Bonus Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda dan menggunakan program SPSS 24. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner dengan metode skala likert serta sampel sebanyak 65 Agen di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan (RO Al-Fatih Agency) yang telah bersertifikat AASI (Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia). Hasil penelitian ini menunjukkan dari perhitungan R Square sebesar 0,568 atau sebesar 56,8%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa kinerja agen dipengaruhi oleh kedua variabel komisi dan bonus sebesar 56,8% Sisanya sebesar 43,2% dipengaruhi variabel lain yang tidak disertakan di penelitian ini. Uji parsial (Uji t) pada penelitian ini juga menunjukkan bahwa variabel yang mempengaruhi kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan adalah variabel komisi sebesar 3.883 (X1) dan variabel bonus sebesar 3.100 (X2). Dari hasil uji simultan (uji F) juga menunjukkan bahwa Komisi dan bonus berpengaruh secara simultan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan, dapat dilihat berdasarkan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,05$ dan juga diperoleh nilai F hitung $> F$ tabel yakni $40.803 > 3,15$.

Kata kunci: komisi, Bonus, Kinerja Agen

PENDAHULUAN

Perusahaan asuransi sangatlah berkembang pesat, perbekembangan yang pesat tersebut tentu tidak terlepas dari jerih payah seorang agen dalam penjualan produk perusahaan tersebut. Keberhasilan pencapaian target penjualan produk asuransi inilah merupakan kinerja dari seorang agen. Ujung tombak industri asuransi adalah agen asuransi itu sendiri, dimana agen mewakili prinsipal dalam hal memperkenalkan, melayani serta mengerti seluk beluk portofolio calon pemegang polis (Mokhammad et al., 2020). Dalam dunia asuransi seorang agen dituntut untuk bekerja secara professional dan menarik dengan pembawaan yang ceria dan disukai oleh masyarakat sehingga para calon nasabah akan dengan mudah tertarik dengan produk asuransi yang di tawarkan oleh agen. Dalam memacu kinerja agen terdapat beberapa cara yang bisa dilakukan yakni dengan memberikan dorongan komisi dan juga bonus.

Tabel 1

Besaran Komisi Agen di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan

| Nama proteksi | Besaran Komisi |
|--------------------|----------------|
| Fulnadi | 25 % |
| Takaful al-Khairat | 15 % |
| Takafullink Salam | 25 % |
| Takaful Falah | 25% |

Sumber: PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan

Kepala manager agency yaitu Bapak Ferry Syahputra beliau memaparkan bahwa komisi untuk setiap produk berbeda beda. Tergantung produk apa yang dapat di jual oleh agen itu sendiri, sehingga biasanya komisi yang diterima agen tidak tetap seperti di kantor kantor pada umumnya yang memiliki gaji tetap. Beliau juga memaparkan bahwa semakin besar penjual produk oleh agen semakin besar juga komisi yang akan di diterima oleh para agen dan juga sebaliknya apabila dalam satu bulan seorang agen tidak ada melakukan penjualan maka agen tidak akan mendapatkan komisi sama sekali.

PT Asuransi Takaful Keluarga menyarankan untuk menggunakan formula 2-5-1 yang artinya "2 presentasi perhari, 5 hari perminggu dan 1 polis perminggu". Dengan menerapkan formula di atas kemungkinan seorang agen akan mendapat satu nasabah dalam seminggu, dengan kontribusi dasar Rp12.000.000. Maka komisi pertahun yang akan didapat ialah sebagai berikut:

$$Rp. 12.000.000 \times 25\% = Rp. 3.000.000 \text{ per satu polis}$$

Seorang agen apabila bekerja secara konsisten dan meningkatkan kinerja, maka dalam setahun akan mendapat 40 polis, sehingga jika diakumulasikan akan menjadi:

$$Rp. 3.000.000 \times 40 \text{ polis per tahun} = Rp. 120.000.000 \text{ per tahun}$$

Seorang agen yang konsisten dengan memaksimalkan kinerja untuk mendapatkan nasabah dalam satu minggu 1 nasabah tentu akan mendapatkan komisi yang fantastis, bahkan melebihi gaji yang diberikan setiap bulannya. Sehingga ini dapat menjadi tolak ukur mengapa tenaga pemasar bernaung di perusahaan ini tidak banyak mencari nasabah.

Kenyataannya dilapangan yang peneliti ketahui berdasarkan pra riset dengan kepala manager, beliau mengatakan yang telah menjadi agen dan telah bersertifikat AASI (Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia) berjumlah 77 orang. Tetapi beliau juga memaparkan bahwa banyak masyarakat yang mendaftar menjadi agen tetapi banyak pula yang tidak aktif atau cenderung pasif dalam mencari nasabah. Seperti agen yang bernaung dalam agensi RO Alfatih ini adalah 77 orang, tetapi yang aktif mencari nasabah hanyalah sekitar 10% saja.

Tertera bahwa hanya 8 agen yang aktif mencari nasabah dari 77 yang terdaftar menjadi agen di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Dan bahkan yang aktif untuk mencari nasabah tidak mencapai setengah dari jumlah agen. Fenomena tersebut tentu sangat berbeda dengan implikasi dari yakni dengan komisi dan bonus yang besar dapat memaksimalkan kinerja agen. Seharusnya dengan sistem komisi dan bonus yang tidak terhingga dapat memacu agen untuk mencari nasabah sebanyak mungkin sehingga kompensasi yang diterima juga tidak terhingga.

Komisi dan bonus yang diberikan oleh PT Asuransi Takaful Keluarga apakah mempengaruhi kinerja agen asuransinya sehingga menjadikannya lebih semangat dalam memasarkan produk asuransi dari perusahaan tersebut. Maka dari itu, penting untuk adanya riset mengenai seberapa besar komisi dan bonus seorang agen jika dihitung dalam persentase dalam mempengaruhi kinerja dari agen itu sendiri.

Seharusnya dengan sistem komisi yang mana akan mendapatkan komisi yang semakin besar jika agen menutup polis sebanyak banyaknya, sedangkan jika agen cenderung tidak aktif maka tidak akan mendapat komisi sama sekali. Sistem komisi inilah yang seharusnya mampu untuk memaksimalkan dan memotivasi kinerja agen untuk lebih aktif dan giat untuk mencari nasabah sebanyak mungkin. Maka berdasarkan dari latar belakang tersebutlah perlu untuk adanya riset mendalam mengenai permasalahan di atas.

TINJAUAN LITERATUR

Asuransi Syariah

Andri Soemitra (2015) pada bukunya yang bertajuk asuransi syariah pula menguraikan asuransi syariah selaku suatu perjanjian resiko antar perusahaan asuransi selaku penanggung resiko dengan nasabah selaku pemegang polis. Pada dasarnya yang dinamakan pertanggunganan resiko ialah industri yang mencoba untuk mengalihkan yang bisa jadi dialami oleh nasabah. Merujuk pada banyaknya pendapat asuransi di atas ada 3 faktor utama yang ada dalam asuransi. Awal, terdapatnya bahaya ataupun resiko. Kedua, adanya pembayaran kontribusi oleh nasabah. Ketiga, adanya penggantianuang kerugian atas suatu resiko.

Defenisi tentang asuransi di atas maka dapat ditarik kesimpulan tentang konsep asuransi itu sendiri yakni perjanjian yang melibatkan pihak pertama yakni perusahaan asuransi dan kedua yakni nasabah yang saling mengikatkan diri untuk suatu proteksi pengalihan resiko dari calon tertanggung kepada pihak perusahaan dengan metode pembayaran premi. Hal tersebut tentu berbeda dengan mekanisme

manajemen dari asuransi syariah yang menggunakan prinsip tolong menolong atau *Sharing of Risk* antara sesama nasabah asuransi.

Islam menyebut asuransi syariah dengan istilah takaful, dimana asuransi syariah memakai prinsip tolong yakni membantu antar sesama partisipan. Tiap partisipan membagikan sumbangan berbentuk kontribusi dalam bentuk hibah yang hendak diberikan kepada tiap nasabah yang mengalami bencana ataupun resiko yang bisa jadi terjalin di masa depan. Dana partisipan inilah yang dinamakan dengan dana Tabarru', yang dikeluarkan hanya saat apabila sesama partisipan hadapi bencana serta tidak akan di ganggu gugat. Sehingga terpelihara kemurniaannya dengan konsep saling bekerjasama antar partisipan tersebut.

Agen Asuransi

POJK RI No. 69/Pojk.05/2016 mendefenisikan agen asuransi sebagai seseorang yang ditugaskan memasarkan produk asuransi yang bertindak dan mengatasnamakan perusahaan asuransi yang diwakilkannya dengan ketentuan mampu dan sudah memenuhi persyaratan yang ditetapkan perusahaan asuransi tersebut. (69/PJOK.05/2016, n.d.)

Tugas agen asuransi adalah menawarkan, memasarkan dan menjual produk asuransi. agen menjadi wajah atau citra perusahaan karena agenlah yang akan mendatangi calon nasabah dan menawarkan poduk mewakili perusahaan. Baik buruknya perusahaan asuransi tergantung pada pelayanan yang diberikan oleh seorang agen kepada calon nasabah, jika pelayanannya baik dan menarik maka akan memberikan keuntungan pada perusahaan. Dan sebaliknya jika pelayanan yang diberikan oleh agen buruk maka akan memberikan dampak buruk pada citra perusahaan asuransi yang diwakilkan.

Komisi

Komisi bisa di artikan selaku kompensasi yang diberikan kepada seseorang agen asuransi atas penutupan polis dari para calon nasabah. Dengan kata lain, komisi diberikan kepada agen dikala agen asuransi sanggup ataupun telah sukses menjual produk asuransi kepada prospek calon nasabah. Komisi merupakan upah yang menjadi suatu hak yang harus dimiliki oleh seorang agen atas timbal balik kontribusi jasa agen tersebut karena mampu menjual polis kepada calon nasabah.

Komisi sendiri mempunyai sistem operasional yang dibagi atas 2, antara lain selaku berikut: (Siagian, 2008)

- a. Para karyawan mendapatkan pendapatan pokok namun bisa meningkat dengan terdapatnya bonus yang diberikan industri apabila agen bisa melebihi sasaran ataupun keuntungan.
- b. Karyawan mendapatkan pemasukan sekedar berbentuk komisi. Umumnya metode ini banyak di terapkan dalam industri asuransi, real estate serta kendaraan.

Bonus

Siti Mujanah (Siti Mujanah, 2019) mendefinisikan bonus sebagai tambahan pokok diperuntukkan sebagai hadiah untuk kinerja tinggi selama periode waktu yang telah ditentukan, dan tidak ada bonus yang diberikan jika kinerja buruk. Desilia dan Harjoyo (2019) mendefinisikan bonus sebagai pembayaran sekaligus karena mampu melebihi sasaran kinerja yang telah ditentukan.

Kinerja Agen

Hasil yang didapatkan melalui proses tertentu yang bersumber dari semua komponen organisasi dalam rangka merealisasikan tujuan yang telah direncanakan oleh organisasi itulah yang dinamakan dengan kinerja. Dalam mencapai tujuannya, suatu organisasi pemerintah dan swasta, besar dan kecil, harus melakukan aktifitas yang didalamnya melibatkan anggota organisasi tersebut. Artinya, pencapaian tujuan organisasi hanya dapat tercapai jika semua orang-orang berkontribusi di dalamnya.

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang akan digunakan pada riset ini yakni pendekatan kuantitatif. Dimana variabel kuantitatif ini menjelaskan bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lainnya (Creswell, 2012). Guna mendapatkan hasil analisa yang merujuk pada metode kuantitatif akan didapatkan data yang diperlukan sudah terkumpul yang biasanya melalui pengkalkulasian data statistik.

Riset ini dilakukan di PT Asuransi Takaful Keluarga Medan (RO Alfatih Agency) yang beralamat di Jl. Setia Budi Komplek Setia Budi Center I Blok C No. 1 Kel. Tj Rejo, Kecamatan Medan Sunggal. Riset ini dilakukan pada bulan November 2022.

Populasi merupakan orang/keseluruhan yang memiliki karakteristik tertentu yang akan diteliti (Rahmani, 2022). Dari hasil wawancara dengan bapak Ferry Syahputra selaku *Takaful Agency Manager* beliau memaparkan, yang menjadi agen dan telah bersertifikat AASI berjumlah 77 orang. Maka dari itu populasi dalam riset ini adalah 77 Agen di RO Al-Fatih Agency yang telah bersertifikat AASI (Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia). Sampel pada riset ini menggunakan rumus slovin sehingga hasil pengkalkulasian tersebut menunjukkan bahwa yang sampel yang akan diteliti pada riset ini ialah sebesar 64,5702306 yang jika digenapkan menjadi sebanyak 65 agen dari 77 agen.

Riset ini dipergunakan kuesioner, sehingga nantinya akan diisi oleh agen asuransi sebagai tehnik pengumpulan data. Sedangkan kuesioner adalah seperangkat pernyataan umumnya dalam bentuk tertulis yang diberikan kepada responden guna mendapat informasi yang diinginkan si peneliti (Salim, 2014). Apabila hendak meneliti suatu fenomena maka seorang peneliti harus memastikan cara pengukuran terhadap sesuatu yang akan diteliti. Oleh karena itu Kuesioner dalam riset ini digunakan skala likert, umumnya dipakai guna mengetahui sikap dan

pendapat dari responden apakah menyetujui atau menolak pernyataan (Marhaeni, 2019).

Teknik analisis data pada riset ini ialah menggunakan uji regresi linier berganda. Uji ini memiliki tujuan guna memperhitungkan besarnya pengaruh antar variabel independen (X_1, X_2) dengan variabel dependen (Y). Sedangkan kriteria yang digunakan pada uji regresi ini ialah merujuk pada rumus dibawah ini (Rahmani, 2022):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana:

Y = Kinerja Agen Asuransi

a = Constanta

b = Koefisien Regresi

X = Variabel Komisi

e = Standar eror

Data yang didapatkan selanjutnya akan diolah dengan dianalisis menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 24. Untuk menghasilkan data yang relevan riset ini menggunakan uji asumsi klasik yang terdiri atas uji Normalitas, uji Multikolinieritas dan uji Heterokedastisitas. Selanjutnya riset ini menggunakan uji hipotesis yang terdiri atas Uji Koefisien Determinasi, uji Simultan (F), dan uji Uji parsial (t).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Uji validitas digunakan dalam kebenaran suatu pertanyaan pertanyaan yang ada pada kuesioner apakah tidak sah/tidak valid, karena dianggap tidak relevan.(Aslami, 2019). Pengujian validitas pada riset ini digunakan software *Statistical Packages For the Social Science* (SPSS) 24. Dengan teknik pengujian ialah menggunakan Produk Moment Person, dengan ketentuan jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan sig 5% maka instrumen angket pertanyaan dianggap valid dan jika sebaliknya r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} maka angket pernyataan dikatakan tidak valid (Rahmani, 2022). Dalam penelitian ini Berdasarkan pengolahan data yang telah peneliti lakukan dengan $n= 44$, lalu dapat nilai $df= n-2$ sehingga dihasilkan $df= 44-2 = 42$ tingkat signifikansi 5%, sehingga $r_{tabel} = 0,254$. maka hasil pengujian validitas pada setiap butir instrumen pertanyaan pada setiap variabel terlihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Variabel Komisi

| No. Item | r_{hitung} | r_{tabel} | Penjelasan |
|-------------|--------------|-------------|------------|
| Statement 1 | 0,333 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 2 | 0,551 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 3 | 0,315 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 4 | 0,358 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 5 | 0,378 | 0,254 | Kredibel |

| | | | |
|--------------|-------|-------|----------|
| Statement 6 | 0,454 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 7 | 0,341 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 8 | 0,512 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 9 | 0,635 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 10 | 0,587 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 11 | 0,491 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 12 | 0,440 | 0,254 | Kredibel |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2023)

Terlihat pada pemaparan hasil hitung uji validitas di atas, memperlihatkan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga memenuhi syarat validitas, sehingga setiap butir pernyataan variabel komisi dikatakan valid.

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Variabel Bonus

| No. Item | r_{hitung} | r_{tabel} | Penjelasan |
|--------------|--------------|-------------|------------|
| Statement 1 | 0,420 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 2 | 0,610 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 3 | 0,319 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 4 | 0,408 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 5 | 0,314 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 6 | 0,699 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 7 | 0,559 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 8 | 0,559 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 9 | 0,517 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 10 | 0,485 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 11 | 0,334 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 12 | 0,435 | 0,254 | Kredibel |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2023)

Terlihat pada pemaparan hasil hitung uji validitas di atas, bonus memperlihatkan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga memenuhi syarat validitas, sehingga setiap butir pernyataan variabel bonus dikatakan valid.

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja

| No. Item | r_{hitung} | r_{tabel} | Penjelasan |
|-------------|--------------|-------------|------------|
| Statement 1 | 0,359 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 2 | 0,539 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 3 | 0,587 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 4 | 0,347 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 5 | 0,321 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 6 | 0,531 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 7 | 0,470 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 8 | 0,539 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 9 | 0,514 | 0,254 | Kredibel |

| | | | |
|--------------|-------|-------|----------|
| Statement 10 | 0,384 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 11 | 0,441 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 12 | 0,377 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 13 | 0,526 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 14 | 0,425 | 0,254 | Kredibel |
| Statement 15 | 0,461 | 0,254 | Kredibel |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2023)

Terlihat pada pemaparan hasil hitung uji validitas di atas, memperlihatkan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} sehingga memenuhi syarat validitas, sehingga setiap butir pernyataan variabel kinerja dikatakan valid.

Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan istilah yang digunakan untuk sejauh mana suatu alat ukur memiliki tingkat konsistensi apabila dilakukan pengukuran secara berulang (Ma'ruf Abdullah, 2015). Suatu instrumen penelitian dapat dikategorikan *reliable* jika memiliki koefisien reliabilitas 0,60 sampai dengan 0,80 atau lebih dari nilai *koefisien alpha cronbach*, maka instrumen tersebut dianggap baik untuk digunakan (Santoso, 2004). Dalam mengetahui tingkat reliabel digunakan dalam riset ini rumus cronbach Alpha, dengan ketentuan butir angket dikatakan valid apabila nilai cronbach alpha lebih besar dari 0,60 (Muhammad Syahbudi, Reza Nurul Ichsan, Lilis Suriani Gultom, Ahmad Karim, 2020). Berikut penyajian hasil uji reliabilitas dalam riset ini:

Tabel 5. Uji Reliabilitas

| No. | Variabel | Cronbach's Alpha | Conclusion |
|-----|----------|------------------|------------|
| 1 | Komisi | 0,631 | Reliabel |
| 2 | Bonus | 0,669 | Reliabel |
| 3 | Kinerja | 0,715 | Reliabel |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2023)

Data pada tabel 4 di atas terlihat bahwa nilai Cronbach alpha > 0,6 Hal ini menunjukkan butir angket pernyataan variabel Komisi, bonus dan juga kinerja dikatakan valid dibuktikan dengan nilai Cronbach alpha > 0,6.

Analisis Hasil Uji Hipotesis

1. Hasil Uji Parsial (t)

Tabel 6. Koefisien Regresi Linier

| Coefficients ^a | | | | | | |
|---------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 13.862 | 5.062 | | 2.739 | .008 |
| | Komisi | .513 | .132 | .454 | 3.883 | .000 |
| | Bonus | .424 | .137 | .363 | 3.100 | .003 |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2022)

Selanjutnya Berdasarkan persamaan yang tertera di atas, didapat model persamaan regresi yaitu:

$$Y = 13.862 + 0,513X_1 + 0,424X_2$$

Penjabaran yang dapat ditarik berdasarkan pengkomputasian data tersebut ialah:

- Nilai konstanta (Y) sebesar 13.862. Nilai konstanta (Y) sebesar 13.862 menunjukkan bahwa nilai konstanta kinerja agen adalah 13.862 jika nilai komisi dan bonus tetap atau tidak bertambah atau berkurang.
- Koefisien regresi X_1 sebesar 0,513 ini mengindikasikan bahwa setiap kenaikan variabel bonus (X_1) juga meningkatkan kinerja agen (Y) sebesar 0,513, dengan asumsi variabel lain dalam model regresi adalah tetap.
- Koefisien regresi X_2 sebesar 0,424 menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel bonus (X_2) juga meningkatkan kinerja agen (Y) sebesar 0,424, dengan asumsi variabel lain dalam model regresi adalah tetap.

Hasil Uji t Variabel Komisi (X_1)

Tabel 5 di atas menunjukkan nilai t-hitung > t-tabel yakni $3.883 > 1.999$, Selanjutnya dapat dilihat sig bernilai $0,00 < 0,05$ juga membuktikan bahwa H_{01} ditolak atau H_{a1} diterima. Maka dapat disimpulkan bahwasannya koefisien pada variabel komisi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel kinerja.

Hasil Uji t Variabel Bonus (X_2)

Tabel 5 di atas menunjukkan nilai t-hitung > t-tabel yakni $3.100 > 1.999$, sehingga H_{02} ditolak atau H_{a2} diterima. Selanjutnya dapat dilihat sig bernilai $0,003 < 0,05$ juga membuktikan bahwa H_{02} ditolak atau H_{a2} diterima. Maka dapat disimpulkan bahwasannya koefisien pada variabel bonus berpengaruh secara signifikan terhadap variabel kinerja.

2. Hasil Uji Simultan (F)

Kriteria yang dapat digunakan pada uji F yakni dengan melihat nilai sig < 0,05 atau membandingkan apabila nilai F_{hitung} lebih besar F_{tabel} maka dapat disimpulkan variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen atau terikat (Nuryadi et al., 2017). Pada penelitian ini F hitung adalah $df = n - k$ jika di distribusikan $df_2 = 65 - 3 = 62$, sehingga F hitung adalah sebesar 3,15.

Tabel 7. Uji Simultan (F)

| ANOVA ^a | | | | | | |
|---------------------------------------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 846.575 | 2 | 423.288 | 40.803 | .000 ^b |
| | Residual | 643.179 | 62 | 10.374 | | |
| | Total | 1489.754 | 64 | | | |
| a. Dependent Variable: (Y) | | | | | | |
| b. Predictors: (Constant), (X2), (X1) | | | | | | |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2022)

Berdasarkan hasil data pada tabel 4.16 di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,05$ dan juga dari hasil analisis data di atas diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yakni $40.803 > 3,15$ maka hal tersebut membuktikan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya variabel Komisi (X_1) dan Bonus (X_2) berpengaruh secara simultan terhadap kinerja agen pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan.

Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh nilai variabel dependent dipengaruhi oleh nilai variabel independen. Nilai R^2 yang cenderung rendah maka menjelaskan bahwa variabel-variabel independen/bebas dalam mempengaruhi variabel dependen/terikat amat terbatas. Adapun hasil nilai R^2 dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 8. Koefisien Determinasi (R^2)

| Model Summary ^b | | | | |
|---------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .754 ^a | .568 | .554 | 3.221 |
| a. Predictors: (Constant), (X2), (X1) | | | | |
| b. Dependent Variable: (Y) | | | | |

Sumber: Hasil Pengolahan Data dari SPSS (2022)

Pada tabel 4.15 di atas terlihat R Square pada model regresi didapat sebesar 0,568 atau sebesar 56,8%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa 56,8 % persentase kinerja agen dipengaruhi oleh kedua variabel yakni komisi dan bonus. Sisanya 43,2% dipengaruhi variabel lain yang tidak ikut sertakan pada riset ini.

INTERPRETASI HASIL PENELITIAN

Pengaruh Komisi Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Hasil penelitian diketahui nilai koefisien regresi komisi sebesar 0,513 serta signifikansi sebesar 0,000. Selanjutnya dilihat dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3.883 > 1.999$ dengan sig $0,000 < 0,05$) sehingga bisa dikatakan komisi mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Berdasarkan pemaparan hasil uji di atas maka keputusan uji adalah H_a diterima dan H_0 ditolak.

Pemaparan di atas jelas memperlihatkan variabel komisi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel kinerja secara positif, artinya apabila komisi meningkat maka akan mengakibatkan peningkatan pula terhadap kinerja agen di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Nilai koefisien menunjukkan nilai sebesar 0,513 ini mengindikasikan bahwa setiap ada peningkatan komisi agen (X_1) maka kinerja agen (Y) juga akan meningkat sebesar 0,513 dan sebaliknya jika komisi turun 1 maka kinerja agen akan

mengalami penurunan sebesar 0,513 dengan catatan variabel yang lain tetap konstan.

Penerimaan hipotesis pertama tersebut sesuai pendapat Waloyo dalam bukunya kinerja Karyawan, yang menyatakan bahwasannya insentif baik upah maupun dalam bentuk komisi dapat meningkatkan kinerja seorang karyawan (Waloyo, 2020). Apabila perusahaan memberikan komisi dengan sesuai dan adil, maka karyawan akan terdorong lebih giat dalam bekerja dan tentu menyelesaikan pekerjaannya sesuai prosedur yang ditetapkan perusahaan. Sehingga karyawan akan lebih disiplin sebab karyawan tersebut merasa kinerjanya di hargai dan dinilai oleh organisasi tempat dia bekerja.

Pengaruh Bonus Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Hasil penelitian diketahui nilai koefisien regresi bonus sebesar 0,424 serta signifikansi sebesar 0,003. Jika dibandingkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yakni $3.100 > t_{tabel}$ yakni 1.999 dan $(0,003 < 0,05)$ sehingga bisa dikatakan bonus mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Berdasarkan pemaparan hasil uji di atas maka keputusan uji adalah H_a2 diterima dan H_o2 ditolak.

Pemaparan di atas jelas memperlihatkan bonus berpengaruh secara signifikan terhadap variabel kinerja secara positif, artinya apabila bonus meningkat maka akan mengakibatkan peningkatan pula terhadap kinerja agen di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Nilai koefisien menunjukkan nilai sebesar 0,424 ini mengindikasikan bahwa setiap ada peningkatan komisi agen (X_2) maka kinerja agen (Y) juga mengalami peningkatan 0,424 dan sebaliknya jika komisi turun 1 maka kinerja agen akan mengalami penurunan sebesar 0,424 dengan catatan variabel yang lain tetap konstan.

Penerimaan hipotesis kedua tersebut sesuai pendapat Silaen dalam bukunya kinerja Karyawan, yang berpendapat bahwasannya Salah satu faktor yang paling kuat dalam mempengaruhi *individual performance* adalah sistem pemberian penghargaan berupa bonus ataupun pujian. Pemberian bonus akan mempengaruhi motivasi sehingga individu akan lebih bergairah dalam menyelesaikan pekerjaan. Perusahaan dapat menggunakan bonus untuk meningkatkan kinerja karyawan. Jika bonus digunakan untuk memberikan motivasi, maka pekerja akan mengerahkan usaha untuk mencapai level tertinggi dalam kinerja (Silaen, 2021).

Pengaruh Komisi dan Bonus Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Hasil penelitian didapatkan nilai F sebesar 40.803 dimana $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($40.803 > 3,15$) serta nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Selanjutnya berdasarkan hasil pada tabel Adjusted R Square pada model regresi didapat sebesar 0,568 atau sebesar 56,8%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa kinerja agen dipengaruhi oleh kedua variabel komisi dan bonus sebesar Sisanya 56,8% sebesar 43,2%

dipengaruhi variabel lain yang tidak disertakan di penelitian ini. Berdasarkan pemaparan hasil uji di atas maka keputusan uji adalah H_{a3} diterima dan H_{o3} ditolak.

Pemberian komisi juga selaras dengan hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dalam kitab hukum-hukum, bab balasan dari penyewa, yang dikutip oleh sebagai berikut:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

Artinya: *"Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya"* (HR. Ibnu Majah)

Hadist di atas mengindikasikan untuk diberikan upah kepada pekerja tepat waktu dan tidak boleh dieksploitasi tenaganya sementara haknya tidak diberikan. Dengan kata lain, diwajibkan bagi seorang majikan atau perusahaan untuk memberikan upah dalam hal ini komisi untuk para pekerja. Memberikan upah tidak tepat waktu saja tidak di anjurkan apalagi tidak memberikan upah sama sekali sudah tentunya dilarang dalam islam dikarenakan sudah menzalimi sesama manusia (Isnaini Harahap, Yenni Samri Juliati Nasution, Marliyah, 2017).

Pemberian komisi dan juga bonus juga merupakan balasan atas pekerjaan sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nahl:97 ialah sebagai berikut (Indonesia, 2018):

Artinya: *"Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam Keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan Kami beri Balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan."* (QS. An-Nahl [16]:97)

Firman Allah SWT tersebut cukup jelas menyatakan untuk setiap insan yang beramal sholeh, Allah limpahkan sebaik-baiknya balasan pada aspek kehidupan yang baik dan pahala yang berlimpah. Di Indonesia sendiri, balasan atas kerja keras karyawan biasanya diberikan timbal balik berupa upah dan juga bonus, yang mana upah dan bonus harus dikelola dengan baik oleh perusahaan. Alangkah lebih baiknya, kerja yang kita lakukan sejatikan juga kita lakukan bukan semata-mata untuk mendapatkan komisi serta bonus semata, lebih jauh dari itu pekerjaan yang kita lakukan kita maksudkan untuk mendapat balasan dari Allah SWT. Para Agen Asuransi hendaknya tetap menjadikan ridho Allah SWT yang utama, dengan selalu mengingat dan bermawas diri bahwa dalam bekerja menjadi seorang agen komisi dan bonus bukanlah tujuan yang semata-mata ingin dicapai melainkan tujuan akhir yang harus dicapai ialah pahala serta berkah dari Allah SWT. (Akmal, 2017).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Komisi berpengaruh secara simultan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan, hal tersebut dapat terlihat pada nilai koefisien regresi komisi sebesar 0,513 serta signifikansi sebesar 0,000. Selanjutnya dilihat dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3.883 > 1.999$ dengan sig $0,000 < 0,05$).

Bonus berpengaruh secara simultan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan, hal tersebut dapat terlihat pada nilai koefisien regresi bonus sebesar 0,424 serta signifikansi sebesar 0,003. Jika dibandingkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yakni $3.100 > t_{tabel}$ yakni 1.999 dan $(0,003 < 0,05)$ sehingga bisa dikatakan bonus mempunyai pengaruh secara simultan dan signifikan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan.

Komisi dan bonus secara bersama-sama memiliki pengaruh secara simultan terhadap kinerja agen asuransi di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan, hal tersebut dapat terlihat pada hasil penelitian didapatkan nilai F sebesar 40.803 dimana $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($40.803 > 3,15$) serta nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Selanjutnya berdasarkan hasil pada tabel Adjusted R Square pada model regresi didapat sebesar 0,568 atau sebesar 56,8%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa kinerja agen dipengaruhi oleh kedua variabel komisi dan bonus sebesar 56,8% sebesar 43,2% dipengaruhi variabel lain yang tidak disertakan di penelitian ini.

Saran

Meninjau pada hasil dari penelitian ini sebaiknya pihak PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan agar tetap konsisten dalam pemberian sistem komisi dan juga bonus yang sudah berlangsung saat ini dan seterusnya. Karena dari hasil penelitian di atas komisi dan juga bonus berpengaruh untuk mendorong kinerja agen asuransi. Dan juga sebaiknya memberikan motivasi secara lebih seperti penambahan uang perjalanan atau BBM (Bahan Bakar Minyak) untuk para agen, karena para agen bekerja dilapangan atau luar kantor sehingga hal tersebut sangat banyak mengeluarkan biaya.

Bagi para Agen Asuransi hendaknya tetap menjadikan ridho Allah SWT yang utama, dengan selalu mengingat dan bermawas diri bahwa dalam bekerja menjadi seorang agen komisi dan bonus bukanlah tujuan yang semata-mata ingin dicapai melainkan tujuan akhir yang harus dicapai ialah pahala serta berkah dari Allah SWT.

Bagi para akademisi sebaiknya mendalami perihal kinerja agen asuransi, karena seperti yang dijelaskan di atas agen asuransi sangat mudah kehilangan semangat dan stres. Komisi dan juga bonus merupakan salah satu faktor yang mengatasi permasalahan tersebut masih banyak faktor untuk mengatasi hal tersebut dan meningkatkan kinerja agen asuransi

DAFTAR PUSTAKA

- 69/PJOK.05/2016, P. O. J. K. R. I. N. (n.d.). *Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi dan Perusahaan Reasuransi Syariah.*
- Akmal, A. T. (2017). *Tafsir Ayat-ayat Ekonomi.* FEBI UINSU-Press.
- Andri Soemitra. (2015). *Asuransi Syariah.* Wal Ashri Publishing.
- Aslami, N. (2019). Pengaruh Job Insecurity Terhadap Kinerja Karyawan Outsourcing

- Business Suport Melalui Motivasi Sebagai Variabel Intervening Pada PT Telekomunikasi Seluler Cabang Medan. *Jurnal Ilmiah "JUMANSI STINDO,"* 1(2).
- Creswell, J. (2012). *rESEARCH Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Pustaka Belajar.
- Harjoyo, D. P. D. dan. (2019). Manajemen Sumber Daya Manusia. In *Unpam Press* (Issue 1). UNPAM Press.
- Indonesia, K. A. R. (2018). *Al-Qur'an dan Terjemahan*. PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri.
- Isnaini Harahap, Yenni Samri Juliati Nasution, Marliyah, R. S. (2017). *Hadis Hadis Ekonomi*. Penerbit Kencana.
- Ma'ruf Abdullah. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Aswaja Pressindo.
- Marhaeni, N. N. Y. & A. A. I. N. (2019). *Metode Riset Jilid 2*. CV Sastra Utama.
- Mokhamad, Huda, K., Birahayu, D., & Rachman, A. (2020). *Hukum Asuransi Jiwa*.
- Muhammad Syahbudi, Reza Nurul Ichsan, Lilis Suriani Gultom, Ahmad Karim, L. N. (2020). The Correlation and Significant Effect On the Product Quality Perception, Trust and Customers' Value Towards the Image Of Syariah Banking in Medan. *Libertine Enlightenment: Sex Liberty and Licence in the Eighteenth Century*, 17(7), 1-256. <https://doi.org/10.1057/9780230522817>
- Nuryadi, Astuti, T. D., Utami, E. S., & Budiantara, M. (2017). *Buku ajar dasar-dasar statistik penelitian*. Sibuku Media.
- Rahmani, N. A. B. (2022). *Metodologi Penelitian Ekonomi*. PT. Cahaya Rahmat Rahmani.
- Salim, S. dan. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Citapustaka Media.
- Santoso, S. (2004). *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. PT Elex Media Komputindo.
- Siagian, S. P. (2008). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT Bumi Aksara.
- Silaen, N. R. (2021). *Kinerja Karyawan*. Widina Bhakti Persada Bandung.
- Siti Mujanah. (2019). *Manajemen Kompensasi*. CV. Putra Media Nusantara.
- Waloyo. (2020). *Kinerja Karyawan Ditinjau dari Pemberian Intensif*. Kresna Bina Insan Prima.