

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Sebelum penelitian ini, telah terdapat beberapa penelitian yang mengulas tentang gaya hidup, literasi keuangan terhadap asuransi, dan asuransi jiwa. Berikut beberapa penelitian tentang hal-hal tersebut yang menjadi referensi peneliti, antara lain:

2.1.1 Mahdzan dan Victocrian (2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Shahnaz Mahdzan dan Sarah Margaret Peter Victocrian tahun 2013 berjudul “ The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy”’. Tujuan dari penelitian Mahzan dan Victorian ini untuk meneliti faktor- faktor penentu permintaan asuransi jiwa diantara pemegang polis asuransi jiwa dilima perusahaan asuransi jiwa terbesar diKuala Lumpur. Penelitian ini menganalisis pengaruh variabel demografi, motif menabung, dan literasi keuangan terhadap permintaan asuransi jiwa. Data diambil melalui penyebaran kuesioner kepada 259 responden dimana responden merupakan pemegang polis asuransi jiwa diKuala Lumpur. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan ANOVA dan regresi berganda. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel demografi dan motif menabung secara

signifikan terkait dengan permintaan asuransi jiwa. Sedangkan literasi keuangan ditemukan tidak signifikan dalam menentukan permintaan asuransi jiwa.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama menggunakan variabel dependen tentang asuransi jiwa namun pada penelitian Mahdzan dan Victorian menggunakan permintaan asuransi jiwa sedangkan penelitian saat ini menggunakan variabel keputusan berasuransi jiwa syariah.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah:

- a) Variabel independen yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu demografi, motif menabung, dan literasi keuangan. Sedangkan penelitian saat ini menggunakan variabel independen gaya hidup dan literasi keuangan syariah.

2.1.2 Ari & Astiti (2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Ida Ayu Gede Rat Praba Ari dan Dewi Puri Astiti tahun 2014 berjudul “ Peran Persepsi Terhadap Asuransi dan Model Kepercayaan Kesehatan dalam Pengambilan Keputusan Menggunakan Asuransi Jiwa” .Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui peran persepsi individu terhadap asuransi dan model kepercayaan kesehatan dalam pengambilan keputusan menggunakan asuransi jiwa. Metode penelitian yang digunakan dalam pengumpulan sampel adalah metode penelitian kuantitatif. Subjek penelitian yang digunakan adalah individu pengguna asuransi jiwa. Jumlah subjek yang digunakan yaitu sebanyak 90 orang yang berada di wilayah Denpasar dengan menggunakan metode *cluster random sampling*. Data yang diperoleh adalah dengan menggunakan kuisioner. Alat analisis yang digunakan adalah *Multiple Regression Analysis*.

Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa persepsi individu terhadap asuransi dan model kepercayaan kesehatan mempunyai nilai positif, sehingga jika terjadi peningkatan dalam persepsi dan model kepercayaan kesehatan, maka pengambilan keputusan juga akan mengalami peningkatan, begitupun sebaliknya. Ketika dilakukan pengujian korelasi parsial, hanya variabel persepsi individu terhadap asuransi yang mempunyai hubungan dengan variabel pengambilan keputusan.

Persamaan dari penelitian Ida Ayu gede Rat Praba Ari dan Dewi Puri Astiti (2014) dengan penelitian yang akan dilakukan adalah variabel terikat dari penelitian ini dan penelitian yang sekarang yaitu berfokus pada keputusan berasuransi jiwa. Sementara perbedaan penelitian Ida Ayu Gede Rat Praba Ari dan Dewi Puri Astiti (2014) dengan penelitian yang akan dilakukan adalah:

- a) Peneliti terdahulu variabel bebas menggunakan persepsi individu dan model kepercayaan kesehatan, sementara peneliti sekarang menggunakan gaya hidup, dan literasi keuangan syariah sebagai variabel bebas.
- b) Penelitian terdahulu mengambil sampel yang tersebar di provinsi Bali dan berdomisili di kota Denpasar, sedangkan penelitian yang akan dilakukan peneliti mengambil sampel yang tersebar di provinsi Jawa Timur dan berdomisili di kota Surabaya.

2.1.3 Marwa, Sumarwan & Nurmalina (2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Sarifa Marwa, Ujang Sumarwan dan Rita Nurmalina ini berjudul “ Bauran Pemasaran Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Asuransi Jiwa Individu ” bertujuan untuk mengetahui pengaruh

dari bauran pemasaran yang dalam hal ini adalah harga, produk, orang, proses, promosi, bukti fisik, dan tempat terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa individu. Data diambil melalui penyebaran kuesioner kepada 200 responden yang berdomisili di Kota Bogor. Metode analisis data yang digunakan adalah menggunakan analisis deskriptif dan regresi logistik. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa setidaknya ada lima bauran pemasaran memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

Persamaan penelitian Sarifa Marwa, Ujang Sumarwan dan Rita Nurmalina dan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama – sama menggunakan variabel dependen tentang asuransi. Sedangkan perbedaan dari kedua penelitian terkait adalah:

- a) Variabel independen yang digunakan pada penelitian terdahulu adalah bauran pemasaran. Sementara pada penelitian saat ini menggunakan variabel gaya hidup dan literasi keuangan syariah
- b) Pada penelitian terdahulu menggunakan variabel dependen keputusan konsumen dalam pembelian asuransi jiwa individu sementara penelitian saat ini menggunakan variabel keputusan berasuransi jiwa.

2.1.4 Fautngiljanan, Soegoto & Uhing (2014)

Penelitian yang dilakukan Vourtdacs Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto dan Yantje Uhing tahun 2014 berjudul “ Gaya Hidup Dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Kota Manado ” bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menyebar kuisioner kepada responden dengan menggunakan teknik *Purposive sampling*. Dan Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah masyarakat di Kota Manado.

Hasil dari penelitian ini adalah gaya hidup dan tingkat pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian produk asuransi prudential.

Persamaan penelitian Vourtdacs Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto dan Yantje Uhing (2014) dan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah:

- a) Menggunakan metode survey dengan kuisioner untuk pengambilan data.
- b) Penggunaan Variabel independen dari penelitian ini dan penelitian yang sekarang yaitu gaya hidup.
- c) Variabel terikat dari penelitian ini dan penelitian yang sekarang juga berfokus pada keputusan berasuransi.

Sementara perbedaan penelitian Vourtdacs Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto dan Yantje Uhing (2014) dengan penelitian yang akan dilakukan adalah:

- a) Penelitian terdahulu mengambil sampel adalah masyarakat di Kota Manado, sementara penelitian sekarang mengambil sampel masyarakat yang berada di wilayah Surabaya.

Tabel 2.1.1

PERSAMAAN DAN PERBEDAAN DENGAN PENELITIAN TERDAHULU

Keterangan	Nurul Shahnaz Mahdzan dan Sarah Margaret Peter Victorian (2013)	Ida Ayu Gede Rat Praba Ari dan Dewi Puri Astiti (2014)	Sarifa Marwa, Ujang Sumarwan dan Rita Nurmalina (2014)	Vourtdacsbelina Vergine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto dan Yantje Uhing (2014)	Peneliti (2018)
Tujuan	Mengetahui pengaruh demografi, motif menabung dan literasi keuangan terhadap permintaan asuransi jiwa	Mengetahui peran persepsi individu terhadap asuransi dan model kepercayaan kesehatan dalam pengambilan keputusan menggunakan asuransi jiwa	Mengetahui pengaruh dari bauran pemasaran yang dalam hal ini adalah harga, produk, orang, proses, promosi, bukti fisik, dan tempat terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa individu	Mengetahui pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential	Menguji pengaruh gaya hidup & literasi keuangan syariah Terhadap Keputusan Berasuransi Jiwa
Variabel bebas	Demografi, Motif Menabung dan Literasi Keuangan	Persepsi Individu terhadap asuransi, Model Kepercayaan Kesehatan	Bauran Pemasaran	Gaya hidup dan Tingkat pendapatan	Gaya Hidup & Literasi Keuangan Sayriah
Variabel terikat	Permintaan Asuransi Jiwa	Keputusan Berasuransi Jiwa	Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Asuransi Jiwa Individu	Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential	Keputusan Berasuransi Jiwa Syariah

Populasi	Masyarakat pemegang polis asuransi jiwa di Kuala Lumpur	Masyarakat pengguna asuransi di Denpasar	Masyarakat Kota Bogor	Masyarakat Kota Manado	Masyarakat Surabaya
Periode	2013	2014	2014	2014	2018
Teknik sampling	<i>Purposive sampling</i>	<i>Cluster sampling</i>	<i>Non – Probability sampling</i>	<i>Purposive sampling</i>	<i>Purposive dan convenience sampling</i>
Teknik analisis	<i>ANOVA, Multiple Regression Analysis</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	<i>SPSS</i>	<i>SPSS</i>	<i>SEM-PLS</i>
Jenis data	Data primer	Data primer	Data primer	Data primer	Data primer
Metode	Kuesioner	Kuesioner	Kuesioner	Kuesioner	Kuesioner
Hasil	Variabel demografi dan motif menabung berpengaruh sign sedanglan literasi keuangan tidak sign.	Variabel persepsi individu dan model kepercayaan kesehatan berpengaruh positif sign	Variabel produk, proses dan promosi berpengaruh positif sign. Variabel harga, karyawan, bukti fisik, dan tempat berpengaruh negatif sign.	Variabel gaya hidup dan tingkat pendapatan berpengaruh positif sign.	-

Sumber: Mahdzan & Victorian (2013); Ari & Astiti (2014); Marwa dkk., (2014); Fautngiljanan dkk., (2014)

2.2 Landasan Teori

Landasan teori merupakan teori dasar yang digunakan dalam sebuah penelitian, dalam penelitian ini yang digunakan sebagai landasan teori yang diharapkan sebagai pegangan dasar peneliti untuk melakukan analisis dan evaluasi dalam penyelesaian masalah.

2.2.1 Keputusan Berasuransi Jiwa

Setiap individu selalu dihadapkan ketidakpastian mengenai kemungkinan yang akan terjadi dalam hidupnya, salah satu bentuknya adalah asuransi. Asuransi merupakan alat transfer risiko yang sangat penting (Hallman & Rosenbloom,2003). Meskipun asuransi memiliki kedudukan yang penting untuk mengatasi ketidakpastian, namun penggunaan asuransi masih tergolong rendah.

Merujuk pada uraian diatas tersebut, maka pengambilan keputusan terhadap asuransi jiwa menjadi penting untuk diperhatikan, dan diharapkan setiap individu memiliki perencanaan berasuransi yang baik serta mempersiapkan diri dalam menghadapi risiko dengan memiliki niat beli asuransi jiwa.

Menurut Theory of Planned Behavior (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen (1991), niat dibangun dari tiga komponen utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Setiap orang perlu menyadari bahwa keyakinan perilaku, keyakinan normatif, dan keyakinan kontrol dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti faktor pribadi, budaya, dan situasi (Ajzen & Fishbein,2005). Sehingga pengambilan keputusan dalam membeli produk asuransi jiwa dapat dibentuk oleh sikap yang mendukung terbentuknya niat membeli produk tersebut.

Menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Pada tahun 2001 (DSN-MUI mengeluarkan fatwa No.21/DSN-MUI /X/2001) dalam fatwanya tentang pedoman umum Asuransi Syariah, memberi definisi tentang Asuransi Syariah. Menurut DSN-MUI, Asuransi Syariah (*ta'min, takaful, tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan Syariah. Dalam Al-Qur'an dijelaskan pada Surat Al- Maidah (5) : 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Maidah (5): 2)

Asuransi Syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan syariah , dan tolong – menolonglah secara mutual yang melibatkan peserta dan agen asuransi.

Dilihat dari sudut pandang ekonomi makro, sektor asuransi terutama asuransi jiwa turut mengambil peran sebagai lembaga pengumpul dana yang dapat diinvestasikan serta ikut andil dalam pembangunan ekonomi suatu negara.

Berikut ini adalah indikator yang digunakan untuk mengukur keputusan berasuransi (Utami dkk., 2018):

- a. Nilai agama
- b. Perlindungan masa depan
- c. Untuk menghindari maysir, gharar dan riba dalam asuransi

2.2.2 Gaya hidup

Menurut Setiadi (2010:389) mengemukakan gaya hidup sebagai minat manusia dalam berbagai barang dipengaruhi oleh gaya hidupnya dan barang yang mereka beli mencerminkan gaya hidup tersebut. Menurut (Resty Athhardi Wijaya, M. As'ad Djalali, Diah Sofiah, 2015) menyatakan gaya hidup merupakan konsepsi sederhana yang mencerminkan nilai konsumen dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Ketika individu mempunyai gaya hidup terhadap sesuatu, tentunya dipengaruhi oleh tingkat pengetahuan mereka terhadap apa yang dipersepsikan oleh individu. Faktor intelegensi dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan, terutama pengambilan keputusan berasuransi jiwa, sesuai dengan pernyataan dari Gursoy (2011) bahwa perilaku seseorang akan dipengaruhi oleh persepsi individu. Suatu Individu mengetahui apa yang dilakukannya menguntungkan atau tidak tentu saja dari bagaimana individu mempersepsikan perilaku yang dijalani. Tingkat intelegensi dari seorang individu dapat dilihat dari bagaimana seorang individu berperilaku.

Berikut ini adalah indikator yang digunakan untuk mengukur gaya hidup (Wijaya dkk, 2015):

- a. Activities
- b. Interests
- c. Opinions

2.2.3 Literasi keuangan syariah

Literasi Keuangan adalah kebutuhan mendasar bagi setiap orang agar terhindar dari masalah keuangan, dimana kemampuan seseorang untuk merencanakan keuangan dengan cara melakukan tindakan-tindakan pencegahan yang tepat terhadap risiko kerugian dan akhirnya mendistribusikan keuangan yang tepat sebagai tahap akhir (Mahdzan & Victorian, 2013). Ahmad (2009) menyatakan bahwa literasi keuangan membuat individu semakin aktif berpartisipasi dalam merencanakan atau mengatur kebutuhan finansial dengan cara berinvestasi pada saham, properti dan asuransi jiwa. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan adanya literasi keuangan masyarakat tidak hanya mengetahui produk dan jasa lembaga keuangan tetapi masyarakat juga mampu menggunakan serta memperbaiki pengelolaan keuangan guna mencapai kesejahteraan ekonomi.

Dalam konteks literasi keuangan syariah dapat di artikan bahwa paham keuangan syariah berarti konsumen produk dan jasa keuangan syariah atau masyarakat luas diharapkan tidak hanya sebatas mengetahui produk dan jasa lembaga keuangan syariah melainkan masyarakat mampu memahami serta menggunakan produk dan

jasa lembaga keuangan syariah sebagai langkah merubah perilaku masyarakat dalam pengelolaan keuangan untuk mencapai kesejahteraan ekonomi. Hal ini sejalan dengan tujuan pembangunan literasi keuangan syariah yaitu meningkatkan literasi seseorang yang sebelumnya *less literate* dalam keuangan syariah menjadi *well literate* dalam keuangan syariah. Menurut Rahim, Hafizah Abd, Rosemaliza Ad, dan Hamed (2016) Literasi keuangan syariah juga dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang untuk menggunakan pengetahuan keuangan, keterampilan dan sikap dalam mengelola sumber daya keuangan sesuai dengan ajaran Islam.

Literasi keuangan yang terkait asuransi merupakan pengetahuan yang mencakup pengetahuan dasar asuransi, produk – produk asuransi, manfaat asuransi dan premi asuransi. Berikut ini adalah indikator yang digunakan untuk mengukur literasi keuangan syariah (Wahyuni et.al, 2017):

- a. Pengelolaan keuangan sederhana
- b. Transaksi yang bathil dalam perdagangan
- c. Hutang dan pinjaman
- d. Investasi dan asuransi

2.2.4 Pengaruh gaya hidup terhadap pengambilan keputusan berasuransi jiwa

Gaya hidup akan membentuk nilai dimata orang lain berkaitan dengan status sosial yang dimiliki (Nugroho & Setiadi, 2008:61). Gaya hidup seseorang akan menentukan konsumsi atau perilaku seseorang. Gaya hidup individu satu dengan individu lain berbeda. Terlebih lagi pada masyarakat perkotaan yang cenderung konsumtif dalam membelanjakan uangnya. Dilihat dari dorongan perilaku

masyarakat yang cenderung konsumtif terutama masyarakat kota, mereka dapat membelanjakan uangnya demi menyenangkan diri mereka. Uang yang diperoleh merupakan hasil dari pendapatan yang mereka terima dan selanjutnya akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan primer, sekunder hingga tersier.

Bagi masyarakat bawah yang pendapatannya cukup hanya memenuhi kebutuhan utamanya saja, berpendapat bahwa asuransi adalah suatu hal yang kurang penting, hal ini dikarenakan peran asuransi belum terlalu dirasakan langsung. Padahal, mereka tidak menyadari bahwa pemerintah memfasilitasi ketika mereka masuk rumah sakit untuk dirawat menggunakan layanan asuransi. Berbanding terbalik dengan masyarakat menengah keatas gaya hidup (aktivitas, minat, dan pendapat) mereka sudah menyadari kalau asuransi merupakan kebutuhan saat ini. Berdasarkan penelitian yang dilakukan (Fautgiljanan, Soegoto, & Uhing, 2014) bahwa gaya hidup berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian produk asuransi.

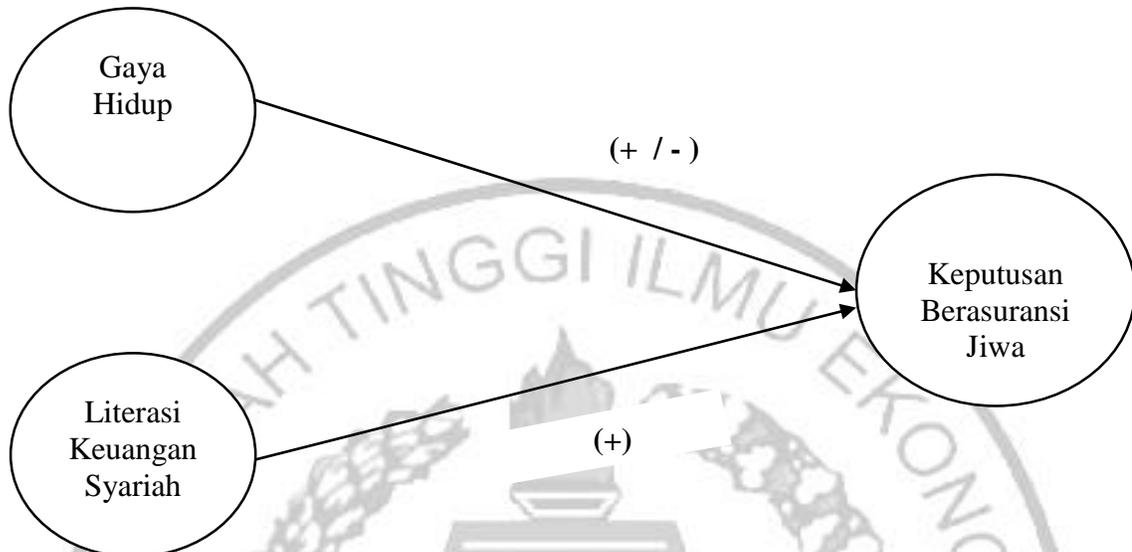
Gaya hidup yang tinggi dan berlebihan pada diri seseorang akan menyebabkan menurunnya kesehatan financial yang dimiliki karena gaya hidup bukan hanya untuk mendapatkan semua kebutuhan tetapi juga memenuhi keinginan. Seseorang dengan gaya hidup tinggi, cenderung membelanjakan uangnya karena keinginan tanpa mementingkan kegunaan dan manfaatnya. Kenikmatan jangka pendek akan berpengaruh pada diri seseorang lupa akan perlindungan diri mereka. Tingginya gaya hidup pada seseorang menunjukkan kurangnya mereka untuk berpartisipasi dalam merencanakan kebutuhan financial mereka termasuk pada keputusan berasuransi jiwa.

2.2.5 Pengaruh literasi keuangan syariah dalam pengambilan keputusan berasuransi jiwa

Pengelolaan tiap individu tidak mungkin terjadi tanpa perencanaan keuangan terlebih dahulu. Menurut Keown (2012) beberapa topik utama yang membutuhkan perhatian lebih dalam proses pengelolaan keuangan adalah perencanaan karir, perencanaan konsumsi dan tabungan, perencanaan utang, perencanaan asuransi, perencanaan investasi, perencanaan pensiun, perencanaan harta milik (*estate planning*), dan perencanaan pajak penghasilan. Literasi keuangan juga memiliki pengaruh terhadap permintaan asuransi jiwa. Ahmad (2009) menyatakan bahwa literasi keuangan membuat individu semakin aktif berpartisipasi dalam merencanakan kebutuhan finansial termasuk pada asuransi jiwa. Menurut Mahdzan dan Victoria (2013) literasi keuangan tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Malaysia, sementara penelitian dari Dwi dan Malelak (2015) menunjukkan bahwa literasi keuangan memiliki pengaruh signifikan terhadap individu dalam berasuransi jiwa.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini disusun guna mengetahui apakah memiliki pengaruh antara gaya hidup dan literasi keuangan syariah terhadap dalam pengambilan keputusan berasuransi jiwa. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat disusun model kerangka penelitian kerangka besar penelitian



Gambar 2.1
KERANGKA PEMIKIRAN PENELITIAN

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan kerangka pemikiran yang telah dibentuk di atas, maka dapat ditarik hipotesis sebagai acuan dalam penelitian ini yang didasarkan teori dan penelitian terdahulu. Berikut adalah hipotesis yang dapat diajukan:

H₁ : Gaya hidup memiliki pengaruh signifikan dalam pengambilan keputusan berasuransi jiwa syariah.

H₂ : Literasi keuangan syariah memiliki pengaruh positif signifikan dalam pengambilan keputusan berasuransi jiwa syariah.