

**PENGARUH FAKTOR USIA, TINGKAT PENDAPATAN DAN SIKAP TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI JIWA DENGAN NIAT SEBAGAI VARIABEL  
MEDIASI**

**ARTIKEL ILMIAH**



Oleh:

**ASTRI NURIZZA AGUSTIN**  
**2016210520**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS**

**SURABAYA**

**2020**

## PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Astri Nurizza Agustin

Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 22 Agustus 1998

NIM : 2016210520

Program Studi : Manajemen

Program Pendidikan : Sarjana

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Judul : Pengaruh Faktor Usia, Tingkat Pendapatan dan Sikap  
Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa dengan  
Niat Sebagai Variabel Mediasi

**Disetujui dan diterima baik oleh:**

Ketua Program Studi Manajemen

Dosen Pembimbing

Tanggal:.....

Tanggal:.....

**(Burhanudin S.E., M.SI., Ph..D)**  
NIDN: 0719047701

**(Dr. Lutfi, S.E., M.Fin.)**  
NIDN: 0709116502

# PENGARUH FAKTOR USIA, TINGKAT PENDAPATAN DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI JIWA DENGAN NIAT SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

**Astri Nurizza Agustin  
Lutfi Lutfi**

STIE Perbanas Surabaya

Email: 2016210520@students.perbanas.ac.id

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya 60118, Jawa Timur, Indonesia

## **ABSTRACT**

*This study aims to examine the effects of age, income level and attitude on life insurance purchase decisions with the intention as a mediating variable. The sample of this study consisted of 188 respondents with criteria, namely individuals who already have private life insurance (no BPJS) and has a minimum income of Rp. 5.000.000. the sampling technique is done by convenience sampling and purposive sampling. Data analysis used Structural Equation Modeling in PLS (Partial Least Square). The result of this study indicate that age has a significant positive effect on life insurance decisions, income levels has a significant positive effect on life insurance decision, attitude has a significant positive effect on life insurance decisions and intention can mediating attitudes partially on life insurance purchase decisions.*

**Keyword:** *Purchase Decisions, Age, Income Levels, Attitude and Intention.*

## **PENDAHULUAN**

Kehidupan merupakan suatu anugerah luar biasa yang diberikan oleh sang pencipta. Dengan seiring berjalannya waktu, manusia tidak lagi terbatas pada kebutuhan biologis tetapi juga memerlukan kebutuhan keselamatan akan rasa aman dan perlindungan yang mana sesuai dengan hierarki kebutuhan menurut Abraham Maslow (1994), terdapat lima kebutuhan yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan akan rasa aman, kebutuhan social, kebutuhan penghargaan dan kebutuhan aktualisasi diri.

Risiko yang sangat tidak diinginkan oleh manusia yaitu kemungkinan kematian yang terlalu cepat, jatuh sakit atau mengalami kecelakaan. Meskipun kematian merupakan hal yang sudah pasti dialami oleh setiap

manusia, tetapi untuk masalah waktu atau kapan kematian itu datang merupakan suatu hal yang tidak dapat diketahui oleh manusia. Maka dari itu, salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengurangi risiko tersebut yaitu dengan mengalihkannya atau dengan membeli produk asuransi (Radiks Purba, 1995:271).

Asuransi jiwa adalah asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggung (Cuandra & Liani, 2019). Asuransi jiwa mempunyai beberapa unsur utama yaitu pengalihan risiko atas diri tertanggung kepada penanggung, pemegang polis harus berkewajiban membayar premi, penanggung berkewajiban membayar uang

pertanggungjawaban atas risiko yang dijamin, persyaratan dan ketentuan yang diatur dalam polis.

Faktor pertama yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada asuransi jiwa yaitu usia. Usia adalah umur seseorang yang dinyatakan dalam tahun sejak ia dilahirkan hingga saat ini. Usia ketika individu dapat berinteraksi dengan masyarakat dewasa dan termasuk juga memiliki perubahan intelektual yang mencolok yaitu disebut usia remaja. Usia remaja juga sering mengalami perubahan sikap dan perilaku. Ketika usia sudah memasuki usia dewasa yaitu dimana kemampuan mentalnya mencapai puncak didalam usia 20 tahun untuk mempelajari dan menyesuaikan diri terhadap situasi baru seperti dapat berfikir kreatif. Usia >40 tahun dinamakan usia madya dini dimana pada masa tersebut pada akhirnya ditandai perubahan jasmani dan mental (Hurlock, 2002:20)

Faktor kedua yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada asuransi jiwa yaitu tingkat pendapatan. Pendapatan adalah total dari hasil kerja yang didapatkan. Tingkat pendapatan mempengaruhi keputusan pembelian asuransi jiwa, semakin besar pendapatan

yang diperoleh maka keinginan untuk melakukan pembelian asuransi semakin tinggi. Artinya, individu yang memiliki pendapatan tinggi akan sanggup membayar premi asuransi setiap bulannya karena tidak memiliki beban dikeuangannya.

Faktor ketiga yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada asuransi jiwa yaitu sikap. Sikap adalah kecenderungan yang dipelajari untuk menanggapi suatu objek atau dengan cara menyukai dan tidak menyukai terhadap suatu objek (Engel, 1994). Sikap dapat mempengaruhi keputusan pembelian asuransi jiwa karena sebelum melakukan keputusan individu memiliki pandangan tentang kegunaan asuransi. Ketika individu tersebut memiliki pandangan yang positif maka sikap individu tersebut akan mengambil keputusan pembelian asuransi jiwa.

Faktor keempat yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada asuransi jiwa yaitu niat sebagai variabel mediasi. Niat diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku; indikasi seberapa keras orang mau untuk mencoba, seberapa banyak upaya yang mereka rencanakan untuk berbuat

## **KERANGKA TEORITIS DAN HIPOTESIS**

### **Keputusan Pembelian**

Keputusan pembelian adalah salah satu bentuk perilaku individu untuk dapat mengambil keputusan yang didapat melalui berbagai pertimbangan dan sudah melakukan analisis tentang produk dengan banyaknya masukan yang akhirnya melakukan keputusan pembelian. Keputusan membeli adalah sebuah pendekatan penyelesaian masalah pada kegiatan manusia untuk membeli suatu barang atau jasa dalam

memenuhi keinginan dan kebutuhannya yang terdiri dari pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan membeli dan tingkah laku membeli (Kotler & Keller, 2009:234).

Menurut Lamb, Hair dan McDaniel (2012:142), sebelum individu melakukan keputusan untuk membeli suatu produk ada beberapa tahapan yang dilewatkan pembeli

yaitu pengenalan produk, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan membeli dan tingkah laku pasca pembelian.

### **Usia dan Keputusan Pembelian**

Usia adalah seseorang yang dinyatakan dalam tahun sejak ia dilahirkan hingga saat ini. Usia dinamakan remaja dimana menurut piaget secara psikologi, masa remaja adalah usia dimana individu berinteraksi dengan masyarakat dewasa dan termasuk juga perubahan intelektual yang mencolok. Pada masa remaja terjadi perubahan sikap dan perilaku, sebagian besar remaja bersikap ambivalen terhadap setiap perubahan. Usia 18-40 tahun dinamakan dewasa dini dimana kemampuan mental mencapai puncaknya dalam usia 20 tahun untuk mempelajari dan menyesuaikan diri pada situasi baru seperti berfikir kreatif. Pada masa dewasa ini sering mencapai puncak prestasi. Usia >40 tahun dinamakan usia madya dini dimana pada masa tersebut pada akhirnya ditandai perubahan perubahan jasmani dan mental pada individu tinggal mempertahankan prestasi yang telah dicapainya pada usia dewasa (Hurlock. 2002. Hal. 20).

Mahdzan & Victorian (2013) menyatakan bahwa individu yang membeli asuransi cenderung kepada individu yang berusia tua. Karena dengan semakin bertambahnya usia otomatis akan berpengaruh terhadap keputusan membeli asuransi. Semakin tua usia yang dibekali dengan ilmu maka seseorang akan berfikir bagaimana cara untuk mengurangi risiko. Semakin tua usia seseorang maka umumnya memiliki tanggungan keluarga semakin banyak dan semakin besar kemungkinan mengalami musibah seperti kecelakaan atau sakit yang dapat menyebabkan meninggal dunia. Dengan mengambil keputusan membeli asuransi maka seseorang akan merasa aman dalam menghadapi berbagai risiko yang tidak diinginkan.

H1: Usia memiliki pengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa

### **Tingkat Pendapatan dan Keputusan Pembelian**

Pendapatan adalah total dari hasil yang didapatkan. Jadi secara keseluruhan yang telah dilakukan oleh seseorang atas kerja keras akan mendapatkan hasil atau sebagai balas jasa. Biro pusat statistik merinci pendapatan yaitu pendapatan berupa uang adalah segala hasil kerja atau usahanya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Fauntngiljanan, Soegoto, Uhing (2014), bahwa tingkat pendidikan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada asuransi. Semakin tinggi tingkat pendapatan seseorang maka semakin tinggi pula pendapatan lebih sehingga memiliki daya beli yang lebih baik.

H2: Tingkat Pendapatan memiliki pengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa

### **Sikap dan Keputusan Pembelian**

Pengertian umum sikap adalah posisi fisik dapat menunjukkan berbagai jenis tindakan, dimana seseorang akan melaksanakannya. Tetapi untuk saat ini, konsep sikap telah diperluas yaitu sikap mencerminkan posisi mental seseorang. Definisi klasik yang menyatakan bahwa sikap adalah kecenderungan untuk menanggapi suatu objek atau kelas obyek secara konsisten dengan cara menyukai atau tidak menyukai (Engel et al, 1994).

Sikap konsumen adalah suatu mental dan syaraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, disorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan atau dinamis terhadap perilaku. Azwar (2007:87) menyatakan sikap sebagai mekanisme mental yang

mengevaluasi, membentuk pandangan, mewarnai perasaan dan akan ikut menentukan kecenderungan perilaku individu terhadap manusia lainnya atau sesuatu yang sedang dihadapi oleh individu, bahkan terhadap diri sendiri individu itu sendiri.

Lendo (2013) menyatakan bahwa pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian memiliki pengaruh positif yang artinya bahwa semakin tinggi positif sikap individu maka akan semakin tinggi untuk melakukan keputusan pembelian pada asuransi. Sikap mempengaruhi untuk melakukan keputusan pembelian asuransi karena sebelum melakukan keputusan untuk membeli individu sebelumnya memiliki sikap yang didasari oleh beberapa pertimbangan seperti mencari informasi produk. Ketika individu tersebut sudah mengetahui informasi mengenai produk dan memiliki tanggapan yang positif maka sikap individu tersebut akan mengambil keputusan untuk membeli produk.

H3: Sikap memiliki pengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa

### Niat dan Keputusan Pembelian

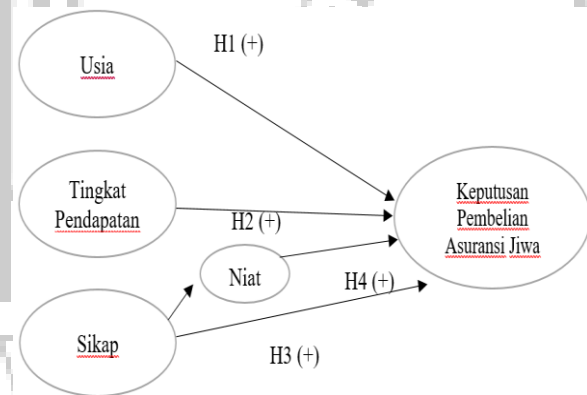
Niat merupakan salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap sikap perilaku. Niat untuk membeli dapat diartikan sebagai suatu sikap senang terhadap suatu objek yang membuat individu berusaha untuk mendapatkan objek tersebut dengan cara membayar dengan uang atau pengorbanan (Schiffman dan Kanuk, 2007). Niat diasumsikan untuk menangkap faktor faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku; indikasi seberapa keras orang mau untuk mencoba, seberapa banyak upaya yang mereka rencanakan untuk berbuat, semakin kuat niat seseorang dalam perilaku, maka akan semakin besar kinerjanya. Namun harus jelas bahwa niat perilaku dapat menemukan

ekspresi dalam perilaku hanya jika perilaku tersebut dibawah kendali atas kehendak, yaitu jika orang tersebut dapat memutuskan sesuka hati untuk melakukan atau tidak melakukan sama sekali.

Menurut Ajzen (1991), niat berpengaruh untuk memediasi pengaruh Sikap terhadap perilaku. Artinya, niat memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap sikap perilaku seseorang sebelum melakukan tindakan untuk keputusan biasanya diawali dengan niat terlebih dahulu, maka langkah selanjutnya yaitu mengambil sikap untuk memutuskan melakukan pembelian atau tidak.

H4: Niat dapat memediasi pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa

Gambar 1 berikut menyajikan kerangka penelitian dan pengujian hipotesis.



Gambar 1  
Kerangka Pemikiran

## METODE PENELITIAN

### Data Penelitian

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber primer. Sumber primer adalah data yang diperoleh melalui pihak pertama. Data yang diperoleh secara langsung dengan menggunakan metode

kuisisioner yang dilakukan secara online dalam bentuk *google form*. Responden yang terpilih sesuai kriteria akan mengisi kuesioner yang sudah disajikan pada *google form*, kemudian kuesioner diinput oleh responden dan selanjutnya peneliti akan mengolah data dan menganalisis data responden.

### Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan pada penelitian ini meliputi variabel dependen yaitu keputusan pembelian dan variabel independen terdiri dari usia, tingkat pendapatan, sikap dan niat sebagai variabel mediasi.

### Definisi Operasional

#### Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah proses keputusan untuk membeli asuransi. Menurut Ulbinate (2013), indikator yang digunakan untuk mengukur variabel keputusan pembelian antara lain:

1. Memikirkan dengan serius mengenai asuransi jiwa
2. Berkonsultasi dengan perusahaan asuransi
3. Berkomunikasi aktif untuk menanyakan lebih dalam tentang asuransi jiwa
4. Membaca dan menganalisis kontrak polis asuransi

#### Usia

Usia adalah umur seseorang yang dinyatakan dalam tahun sejak ia dilahirkan hingga saat ini. Usia responden pada saat penelitian yang dinyatakan dalam tahun. Berikut tabel 1 dibawah ini menyajikan pengukuran variabel usia.

Tabel 1  
Tabel Pengukuran Usia

Usia Reponden
21-27
28-34
35-41
42-48
49-55
> 56

#### Tingkat Pendapatan

Pendapatan adalah total penghasilan yang didapatkan baik dari hasil kerja sendiri ataupun dari pihak lain. Tingkat pendapatan keluarga per bulan mencakup upah, honorarium, tunjangan dan bonus (bagi pekerja), atau bagian keuntungan yang diambil (bagi pengusaha). Berikut tabel 2 dibawah ini menyajikan pengukuran variabel tingkat pendapatan.

Tabel 2  
Tabel Pengukuran Tingkat Pendapatan

Pendapatan Responden
5.000.000 - < 7.000.000
7.000.000 - < 9.000.000
9.000.000 - < 11.000.000
11.000.000 - < 13.000.000
≥ 13.000.000

#### Sikap

Sikap adalah cara pandang seseorang terhadap asuransi. Menurut Jahan & Sabbir (2018), indicator yang digunakan untuk mengukur sikap yaitu:

1. Memiliki asuransi jiwa adalah sebuah kewajiban bagi setiap orang
2. Asuransi jiwa sangat penting sebagai perlindungan yang tidak terduga

- Asuransi jiwa dapat digunakan sebagai tabungan untuk masa depan

Square (PLS) metode Structural Equation Model (SEM) dengan aplikasi Warp PLS 7.0.

## Niat

Niat merupakan kecenderungan seseorang untuk membeli asuransi. Menurut Jahan & Sabbir (2018), indikator yang digunakan untuk mengukur niat yaitu:

- Membeli asuransi jiwa karna dapat memberikan jaminan untuk masa depan
- Membeli asuransi jiwa untuk digunakan sebagai warisan terhadap keluarga saya
- Membeli asuransi jiwa *unit link* untuk investasi dihari tua

## Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini teknik analisis yang digunakan yaitu Analisis Partial Lest

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Uji Instrumen Penelitian

Uji validitas adalah kriteria utama keilmiah suatu penelitian yang digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuisisioner. Uji reliabilitas adalah alat ukur instrument penelitian yang menunjukkan tingkat konsistensi dalam mengukur suatu indikator.

Dalam peneitian ini terkumpul 188 responden yang memenuhi kriteria sampel. tabel 3 dibawah ini merupakan hasil uji sampel besar yang diolah dengan menggunakan program Warp PLS 7.0

Tabel 3

Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Sampe Besar

Variabel	Kode	Pernyataan	Hasil Uji Validitas	Hasil Uji Reliabilitas
			<i>loading factor</i> > 0.6	<i>Composite Reliability</i> > 0.7
Keputusan Pembelian	KP1	Memikirkan dengan serius mengenai asuransi jiwa	0.654 (Valid)	0.805 (Reliabel)
	KP2	Berkonsultasi dengan perusahaan asuransi	0.854 (Valid)	
	KP3	Berkomunikasi aktif untuk menanyakan lebih dalam asuransi jiwa	0.678 (Valid)	
	KP4	Membaca dan menganalisis kontrak polis asuransi	0.657 (Valid)	
Sikap	S1	Memiliki asuransi jiwa adalah sebuah kewajiban bagi setiap orang	0.764 (Valid)	0.863 (Reliabel)
	S2	Asuransi jiwa sangat penting sebagai perlindungan yang tidak terduga	0.878 (Valid)	
	S3	Asuransi jiwa dapat digunakan sebagai tabungan untuk masa depan	0.823 (Valid)	
	N1	Membeli asuransi jiwa untuk jaminan masa depan	0.846 (Valid)	0.832



Niat				(Reliabel)
	N2	Membeli asuransi jiwa untuk warisan	0.731 (Valid)	
	N3	Membeli asuransi jiwa unit link untuk investasi	0.788 (Valid)	

Berdasarkan tabel 3 diatas menjelaskan bahwa untuk uji validitas seluruh indicator pernyataan yang ada pada masing-masing variabel menunjukkan nilai loading factor > 0.6. untuk uji reliabilitas seluruh variabel memiliki nilai composite reliability > 0,7. Hal ini menunjukkan bahwa

masing-masing variabel telah teruji sebagai instrument penelitian yang valid dan juga reliabel. Untuk memenuhi syarat nilai AVE, nilai pada konstruk harus lebih besar dari nilai AVE yang lainnya. Berikut tabel 4 dibawah ini menyajikan nilai AVE pada sampel besar:

Tabel 4  
Nilai AVE Pada Sampel Besar

	Usia	TP	Sikap	Niat	KP
Usia	(1.000)	0.335	-0.045	-0.042	-0.158
TP	0.335	(1.000)	0.071	0.155	0.184
Sikap	-0.045	0.071	(0.823)	0.731	0.463
Niat	-0.042	0.155	0.731	(0.790)	0.518
KP	-0.158	0.184	0.463	0.518	(0.716)

Sumber: data diolah

### Analisis dan Pembahasan

Pada tabel 5 dibawah ini menunjukkan hasil dari pengujian hipotesis yang dapat diketahui nilai dan pengaruh dari

masing-masing variabel yang meliputi keputusan pembelian, usia, tingkat pendapatan, sikap dan niat.

Tabel 5  
*Path Coefficients dan P - Values*

Hipotesis	Keterangan	Nilai Koefisien $\beta$	P - value	Hasil Pengujian
H1	Usia $\rightarrow$ Keputusan Pembelian	0.17	< 0.01	H1 Diterima
H2	Tingkat Pendapatan $\rightarrow$ Keputusan Pembelian	0.14	0.02	H2 Diterima
H3	Sikap $\rightarrow$ Keputusan Pembelian	0.20	< 0.01	H3 Diterima
H4	Sikap $\rightarrow$ Niat	0.74	< 0.01	H4 Diterima
	Niat $\rightarrow$ Keputusan Pembelian	0.34	< 0.01	

Sumber: data diolah

## Hipotesis 1

Berdasarkan dari hasil tabel 5 menunjukkan bahwa hasil estimasi pada variabel usia terhadap keputusan pembelian memiliki nilai  $p$  – *value* sebesar  $< 0.01$  dan memiliki nilai  $\beta_1$  sebesar 0.17. Hal tersebut dapat menunjukkan bahwa H1 diterima atau H0 ditolak yang artinya usia berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

## Hipotesis 2

Berdasarkan dari hasil pengujian hipotesis dua pada tabel 5 menunjukkan bahwa hasil estimasi model pada variabel tingkat pendapatan terhadap keputusan pembelian memiliki nilai  $p$  – *value* sebesar 0.02 dan memiliki nilai  $\beta_1$  sebesar 0.14. Hal tersebut menunjukkan bahwa H2 diterima atau H0 ditolak yang artinya tingkat pendapatan berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

## Hipotesis 3

Berdasarkan dari hasil pengujian hipotesis tiga pada tabel 5 diatas menunjukkan bahwa hasil estimasi model pada variabel sikap terhadap keputusan pembelian memiliki nilai  $p$  – *value* sebesar  $< 0.01$  dan memiliki nilai  $\beta_1$  sebesar 0.20. Hal tersebut menunjukkan bahwa H3 diterima atau H0 ditolak yang artinya sikap berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

## Hipotesis 4

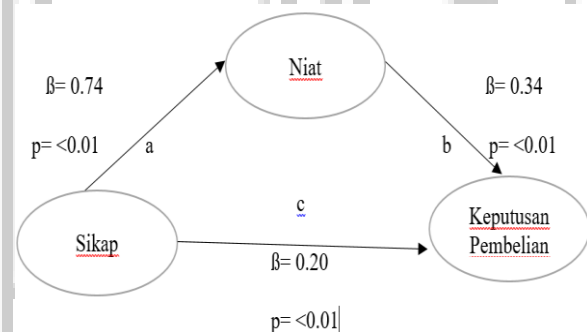
Berdasarkan dari hasil pengujian hipotesis empat pada tabel 5 diatas menunjukkan bahwa mediasi variabel niat dapat diterima. Pengujian hipotesis empat dapat dibuktikan dengan melihat  $p$  – *value* pada masing-masing variabel sebagai berikut:

- (a) Nilai  $p$  – *value* pada variabel sikap terhadap keputusan pembelian

asuransi jiwa sebesar  $< 0.01$ , yang artinya bahwa sikap berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

- (b) Nilai  $p$  – *value* pada variabel sikap terhadap niat yaitu sebesar  $< 0.01$ , yang artinya bahwa sikap berpengaruh signifikan positif terhadap niat.

- (c) Nilai  $p$  – *value* pada variabel niat terhadap keputusan pembelian sebesar  $< 0.01$ , yang artinya niat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. Dari hasil tersebut maka dapat dikatakan bahwa niat dapat memediasi sikap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.



Gambar 2  
Kerangka Hasil Uji Variabel Mediasi

## R – Squared (R<sup>2</sup>)

Nilai R- *Squared* pada variabel keputusan pembelian yaitu sebesar 0.34. artinya bahwa 34 persen variasi yang terjadi pada variabel keputusan pembelian asuransi jiwa dipengaruhi oleh variabel usia, tingkat pendapatan dan sikap. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 66 persen dapat dipengaruhi oleh variabel lain diluar estimasi peneliti. Model penelitian ini jika dilihat dari hasil R - *Squared* yaitu sebesar 0.34 maka termasuk dalam kategori model *moderate*.

## **Pengaruh Usia terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa**

Usia merupakan umur seseorang yang dinyatakan dalam tahun sejak ia dilahirkan hingga saat ini. Hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa usia dapat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa, yang artinya semakin tua usia seseorang maka semakin tinggi pula dalam mengambil keputusan pembelian asuransi jiwa.

Hasil tersebut dapat membuktikan bahwa memang usia dapat mempengaruhi seseorang dalam melakukan keputusan pembelian asuransi jiwa.. Semakin tua usia seseorang biasanya memiliki jumlah tanggungan keluarga yang semakin banyak dan usia seseorang semakin tua juga memiliki kemungkinan besar mengalami musibah seperti sakit atau kecelakaan yang dapat menyebabkan kematian. Salah satu cara mengatasi risiko ini adalah dengan memiliki asuransi jiwa. Ketika orang tersebut meninggal dalam keadaan sudah memiliki asuransi jiwa maka hal ini dapat mengurangi beban untuk keluarga yang ditinggal. Keluarga pun merasakan aman dan terlindungi dengan adanya hasil dari asuransi jiwa tersebut.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mahdzan & Victorian (2018) menyatakan bahwa individu yang membeli asuransi cenderung kepada yang berusia tua, artinya semakin tua usia seseorang maka semakin tinggi mengambil keputusan pembelian asuransi. Penelitian ini didukung oleh penelitian Cuandra & Liani (2019) serta Sorsa & Durga (2018) yang membuktikan bahwa usia memiliki pengaruh yang signifikan positif dalam mengambil keputusan membeli asuransi.

## **Pengaruh Tingkat Pendapatan terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa**

Pendapatan adalah total penghasilan yang didapatkan baik dari hasil kerja sendiri ataupun dari pihak lain. Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa tingkat pendapatan dapat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa, yang artinya semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin tinggi pula dalam melakukan keputusan pembelian asuransi jiwa.

Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi biasanya mengalokasikan sisa keuangan kedalam tabungan, investasi dan juga asuransi yang dapat memberikan perlindungan terhadap dirinya dan keluarga. Karena asuransi seringkali dipandang bukan merupakan kebutuhan pokok maka yang dapat membeli asuransi yaitu seseorang yang sudah mampu mencukupi kebutuhan pokoknya terlebih dahulu dan memiliki sisa uang lebih.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fautngiljanan, Soegoto, Uhing (204) menyatakan bahwa pendapatan dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk asuransi, yang artinya semakin tinggi tingkat pendapatan seseorang maka semakin tinggi pula mengambil keputusan pembelian asuransi jiwa. Penelitian ini didukung oleh Maryati (2011) dan Giang (2013) yang menyimpulkan bahwa pendapatan memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap keputusan membeli asuransi.

## **Pengaruh Sikap terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa**

Sikap adalah cara pandang seseorang terhadap asuransi. Hasil dari pengujian hipotesis ketiga menunjukkan bahwa sikap dapat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa, yang artinya semakin tinggi sikap seseorang maka semakin tinggi pula pengaruhnya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

Sikap sangat mempengaruhi seseorang untuk melakukan keputusan pembelian asuransi jiwa karena sebelum mengambil keputusan biasanya orang tersebut sudah memiliki beberapa pertimbangan atas suatu produk yang akan dibeli misalnya seperti mencari informasi produk mengenai apa saja manfaatnya. Ketika seseorang tersebut sudah mengetahui dan memiliki sikap yang positif maka yang akan diambil yaitu mengambil keputusan pembelian asuransi jiwa.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ulbinaite, Kucinsiene, Moullec (2013) yang menyatakan bahwa sikap konsumen memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian layanan asuransi. Penelitian ini didukung oleh Lendo (2010) bahwa pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian memiliki pengaruh signifikan positif.

### **Mediasi Niat pada Pengaruh Sikap terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa**

Niat merupakan kecenderungan seseorang untuk membeli asuransi. Menurut Ajzen (1991), niat berpengaruh untuk memediasi sikap terhadap perilaku. Hasil dari pengujian hipotesis empat ini menunjukkan bahwa niat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi melalui variabel sikap. Dengan demikian, niat dapat memediasi variabel sikap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

Gambar 2 diatas menunjukkan bahwa a, b dan c merupakan mediasi bersifat partial. Sikap secara langsung berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian (c). Sikap juga secara tidak langsung berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian melalui pengaruhnya terhadap niat berperilaku (a) dan selanjutnya terhadap keputusan pembelian (b). Besarnya koefisien pengaruh langsung sikap terhadap

keputusan pembelian asuransi adalah 0,20, sedang besarnya total koefisien pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian asuransi melalui niat adalah  $0,74 \times 0,34 = 0,25$ . Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa melalui niat lebih dominan dibanding pengaruh langsung sikap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

Niat memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap sikap seseorang sebelum melakukan tindakan pengambilan keputusan. Biasanya, sebelum seseorang untuk membeli produk tersebut didahului dengan niat yang kemudian mendorong sikap untuk melakukan tindakan pengambilan keputusan. Dengan adanya niat tersebut kemudian dapat mendorong seseorang untuk mengambil keputusan. Semakin kuat niat seseorang dalam perilaku maka akan semakin besar pula sikap perilakunya. Hal ini sesuai dengan *theory of planned behavior* menunjukkan bahwa niat dapat memediasi sikap terhadap perilaku (Ajzen,1991). Hasil ini didukung oleh penelitian Ulbinaite, Kucinsiene, Moullec (2013) yang mengatakan bahwa niat dapat memediasi sikap konsumen terhadap keputusan pembelian layanan asuransi.

### **KESIMPULAN, KETERBATASAN, SARAN, DAN IMPLIKASI**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan jawaban dari rumusan masalah serta pembuktian hipotesis penelitian dari hasil pengujian yang telah dilakukan sebagai berikut: (1)Variabel usia dapat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tua usia seseorang maka semakin tinggi pula dalam mengambil keputusan pembelian asuransi jiwa. (2)Variabel tingkat pendapatan dapat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. Hal

tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pendapatan seseorang maka semakin tinggi pula dalam melakukan pengambilan keputusan pembelian asuransi jiwa. (3) Variabel sikap terhadap asuransi dapat berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi sikap seseorang maka semakin tinggi pula pengaruhnya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. (4) Niat dapat memediasi variabel sikap terhadap keputusan pembelian asuransi. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin kuat niat seseorang dalam perilaku maka akan semakin besar pula sikap perilakunya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyadari bahwa masih terdapat beberapa keterbatasan, diantaranya sebagai berikut: (1) Keterbatasan dalam membagikan kuisioner kepada responden dengan adanya musibah Covid 19 sehingga peneliti melakukan penyebaran kuisioner melalui google form via whatsapp. Peneliti tidak dapat mendampingi responden dalam mengisi kuisioner dikarenakan musibah Covid 19, sehingga dapat menimbulkan

persepsi yang berbeda mengenai pernyataan yang ada didalam kuisioner. (2) Nilai  $R^2$  hanya sebesar 0.34. hal tersebut menunjukkan bahwa pengaruh usia, tingkat pendapatan, dan sikap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa sebesar 34 persen. Untuk sisanya sebesar 66 persen merupakan pengaruh variabel lain diluar estimasi peneliti.

Saran saya bagi peneliti selanjutnya agar dapat memperluas penyebaran kuisioner agar tidak hanya di satu wilayah saja, sehingga responden yang didapat lebih beragam domisilinya dan hasilnya lebih bias digeneralisasi. Selanjutnya dapat memasukan model penelitian saat ini dengan variabel lain yang secara teoritis dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa.

Penelitian ini memiliki beberapa implikasi untuk perusahaan asuransi agar dapat terus memberikan penyuluhan kepada masyarakat supaya lebih paham tentang manfaat asuransi bahwa asuransi jiwa dapat digunakan untuk perlindungan yang tidak terduga dan sebagai tabungan untuk masa depan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.50, Hal 179-211.
- Azwar, S. (2007). *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Cetakan Kesembilan. Pustaka Belajar.
- Cuandra, F., & Liani, V. (2019). Analisis Pengaruh Faktor Demografi, Financial Literacy dan Saving Motives Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link Dikota Batam. *Jurnal Ilmiah Bisnis, Pasar Modal dan UMKM, Volume.2, No.1*.
- Fautngiljanan, V. V., Soegoto, A. S., & Uhing, Y. (2014). Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Poroduk Asuransi Prudential Dikota Manado. *Jurnal EMBA, Vol. 2, No.3*, Hal. 1192-1202.
- Giang, R. R. (2013). Pengaruh Pendapatan Terhadap Konsumsi Buruh Bangunan Dikecamatan Pineleng. *Jurnal EMBA, Vol.1, No.3*, Hal. 248-256.
- Jahan, T., & Sabbir, M. (2018, Desember). Analysis of Consumer Purchase Intention of Life Insurance Bangladesh Perspective. *A Journal of Business Administration Discipline, Vol.13, No.1&2*, Hal 13-28.
- Lendo, R. R. (2013). The Influence of Motivation and Cunsomer Attitude on Online Shop Purchase Decision. *Jurnal EMBA, Vol.1, No.4*, Hal 2245-2252.
- Mahdzan, N. S., & Victorian, S. P. (2013). The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy. *9*, 274-284.
- Maryanti, W. R. (2013). Pengaruh Pendapatan, Gaya Hidup dan Konsep Diri Terhadap Keputusan Pembelian Produk Prabayar Simpati DiKebumen. *Vol.9, No.1*.
- Maslow, A. (n.d.). *Hierari Kebutuhan*. Retrieved Maret 2020, from Wikipedia: [https://id.wikipedia.org/wiki/Abraham\\_Maslow](https://id.wikipedia.org/wiki/Abraham_Maslow)
- Purba, R. (1995). *Memahami Asuransi di Indonesia*. Jakarta, DKI, Indonesia: Pustaka Binaman Pressindo.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. L. (2007). *Perilaku Konsumen*. (Z. Kasip, Ed.) Jakarta.
- Sorsa, M. B., & Durga, D. (2018, Februari 24). *The Effect of Demographic Factors on Demand for Life Insurance in Ethiopia*. Retrieved April 2020, from journalijar.com: <http://dx.doi.org/10.21474/IJAR01/6809>
- Ulbinatė, A., Marija, K., & Moullec, Y. L. (2013). Determinants of Insurance Purchase Decision Making in Lithuania. *Onzinerine Ekonomika-Engineering Economics, Vol.24, No.2*, Hal 144-159