

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Penelitian Terdahulu

Pada beberapa penelitian terdahulu terdapat keterkaitan terhadap penelitian ini diantaranya yaitu tentang “Analisis Faktor Usia, Tingkat Pendapatan dan Sikap Terhadap Keputusan Membeli Asuransi dengan Niat Sebagai Variabel Mediasi”. Berikut penelitian terdahulu yang menjadi referensi menjadi penelitian dalam menyusun penelitian ini antara lain:

##### 1. Cuandra dan Liani (2019)

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis pengaruh Faktor *Demografi, Financial Literacy Dan Saving Motives* Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link di kota Batam. Variabel bebas pada penelitian ini yaitu Faktor *Demografi, Financial Literacy, dan Saving Motives* dan variabel terikat yaitu *Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link dikota Batam*”. Sampel yang digunakan pada penelitian ini sebanyak 265. Populasi dalam penelitian ini yaitu masyarakat yang sudah memiliki asuransi jiwa unit-link dan berdomisili di Batam. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini bahwa usia memiliki pengaruh signifikan positif terhadap keputusan membeli asuransi.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Pemilihan variabel bebas yang akan diteliti yaitu usia
- b. Populasi penelitian yaitu individu yang sudah memiliki asuransi

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Penelitian terdahulu mengambil responden di kota Batam sedangkan penelitian saat ini mengambil responden di kota Surabaya
- b. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu faktor *demografi, financial literacy, dan saving motives* sedangkan peneliti menggunakan variabel usia, tingkat pendapatan, dan sikap
- c. Penelitian terdahulu tidak ada variabel mediasi sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan variabel niat sebagai mediasi
- d. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian terdahulu menggunakan analisis regresi linear berganda sedangkan peneliti menggunakan PLS-SEM (*Partial Least Square-Structural Equation Model*)
- e. Variabel terikat pada penelitian terdahulu yaitu permintaan asuransi sedangkan pada penelitian saat ini keputusan membeli asuransi

#### **1. Fautngiljanan, Soegoto dan Uhing (2014)**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential dikota Manado. Variabel bebas pada penelitian ini yaitu Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan sedangkan variabel terikat yaitu Keputusan Menggunakan Produk Asuransi. Sampel yang digunakan sebanyak 75 responden dari populasi sebanyak 300 nasabah. Teknis analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini bahwa Tingkat Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential dikota Manado.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Variabel bebas yang digunakan yaitu tingkat pendapatan
- b. Populasi penelitian yaitu individu yang sudah mempunyai asuransi

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Penelitian terdahulu mengambil responden di kota Manado sedangkan penelitian saat ini mengambil responden di kota Surabaya
- b. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu gaya hidup dan tingkat pendapatan sedangkan pada penelitian saat ini yaitu usia, tingkat pendapatan, sikap
- c. Penelitian terdahulu tidak menggunakan variabel mediasi sedangkan penelitian saat ini menggunakan variabel niat sebagai mediasi
- d. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu analisis regresi linear berganda sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan PLS-SEM (*Partial Least Square-Structural Equation Model*)

## 2. Wattimena, Lestari, Widagdo (2014)

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui dan menganalisis seberapa besar pengaruh sikap kognitif, afektif dan konatif terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk jasa asuransi kesehatan baik secara simultan maupun parsial dan faktor manakah dari ketiga variabel tersebut yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Variabel bebas dari penelitian ini yaitu sikap kognitif, afektif, konaktif, variabel terikat yaitu keputusan pembelian jasa asuransi kesehatan XYZ di Palembang. Sampel yang digunakan untuk penelitian ini sebanyak 130 responden. Teknik analisis data menggunakan Analisis Regresi Linear Berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel sikap

paling berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk asuransi kesehatan XYZ di Palembang.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Variabel terikat menggunakan keputusan pembelian asuransi
- b. Populasi penelitian yaitu individu yang sudah memiliki produk asuransi

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Sampel penelitian terdahulu dilakukan di Palembang sedangkan sampel pada penelitian saat ini hanya dilakukan di Surabaya
- b. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu menggunakan analisis regresi berganda sedangkan untuk penelitian saat ini menggunakan analisis regresi berganda dengan menggunakan *PLS-SEM (Partial Least Square-Structural Equation Model)*.
- c. Penelitian terdahulu tidak menggunakan variabel mediasi sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan variabel mediasi yaitu niat
- d. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu sikap sedangkan pada penelitian saat ini yaitu usia, tingkat pendapatan dan sikap

### **3. Ulbinate, Kucinskiene, Moullec (2013)**

Penelitian ini dilakukan untuk menentukan faktor faktor yang menjelaskan keputusan pembelian layanan asuransi dari warga negara Lithuania. Variabel bebas dari penelitian ini yaitu penerimaan kondisi asuransi, kompetensi penyedia layanan asuransi, sikap moneter konsumen terhadap asuransi, kepositifan pengalaman asuransi konsumen, dan kemungkinan untuk mengurangi jumlah premi yang dibayarkan untuk asuransi, variabel terikat yaitu keputusan pembelian asuransi di Lithuania. Sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu sebanyak 336

responden. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sikap moneter konsumen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen untuk membeli asuransi.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Pemilihan variabel bebas yaitu menggunakan variabel sikap
- b. Populasi penelitian yaitu kepada pengguna layanan asuransi
- c. Menggunakan variabel mediasi yaitu variabel niat

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Sampel penelitian terdahulu dilakukan di Lithuania, sedangkan penelitian saat ini dilakukan di Surabaya
- b. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu analisis regresi berganda, sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan PLS-SEM (*Partial Least Square-Structural Equation Model*).
- c. Variabel bebas yang digunakan penelitian terdahulu yaitu penerimaan kondisi asuransi, kompetensi penyedia layanan asuransi, sikap moneter konsumen terhadap asuransi, kepositifan pengalaman asuransi konsumen, dan kemungkinan untuk mengurangi jumlah premi yang dibayarkan untuk asuransi, sedangkan pada penelitian saat ini variabel bebas menggunakan usia, tingkat pendapatan dan sikap.

#### **4. Ajzen (1991)**

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, kontrol perilaku yang dirasakan, dan niat berperilaku terhadap

perilaku. Variabel bebas pada penelitian ini yaitu sikap, norma subyektif dan control perilaku yang dirasakan, variabel terikat yaitu perilaku sedangkan variabel mediasi yaitu niat. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi logistik. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Icek Ajzen (1991), tentang The Theory of Planned Behavior, menunjukkan bahwa Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku dan Niat dapat memediasi Sikap terhadap perilaku. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yaitu:

- a. Menggunakan variabel bebas yaitu Sikap
- b. Menggunakan variabel mediasi yaitu Niat

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yaitu:

- a. Penelitian terdahulu menggunakan variabel bebas yaitu sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku yang dirasakan, sedangkan penelitian saat ini menggunakan variabel bebas usia, tingkat pendapatan dan sikap.
- b. Variabel terikat yang digunakan penelitian terdahulu yaitu perilaku, sedangkan untuk penelitian saat ini menggunakan keputusan membeli asuransi
- c. Pada penelitian terdahulu lokasi penelitian dilakukan di Amherst, Amerika Serikat sedangkan penelitian saat ini dilakukan di Surabaya
- d. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian terdahulu yaitu menggunakan Analisis regresi logistik sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan PLS-SEM (*Partial Least Square-Structural Equation Model*).

## 5. Sorsa & Durga (2018)

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan mengkaji faktor demografi utama penentu dari permintaan asuransi jiwa di Ethiopia, Afrika Timur. Variabel bebas pada penelitian ini yaitu faktor demografi dan variabel terikat yaitu permintaan asuransi. Sampel pada penelitian ini sebanyak 150 responden. Teknis analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi logistik. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel hanya usia pegawai pemerintah yang memiliki dampak signifikan pada permintaan asuransi jiwa pada karyawan pemerintah. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah pemilihan variabel bebas yaitu usia.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini:

- a. Populasi yang diambil pada penelitian ini dilakukan di Ethiopia, Afrika Timur
- b. Variabel bebas pada penelitian terdahulu yaitu faktor demografi sedangkan pada penelitian saat ini yaitu Usia, Tingkat Pendapatan dan sikap
- c. Penelitian terdahulu tidak menggunakan Variabel mediasi sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan variabel Niat sebagai mediasi
- d. Variabel terikat pada penelitian terdahulu yaitu permintaan asuransi sedangkan pada penelitian saat ini yaitu keputusan pembelian pada asuransi
- e. Sampel pada penelitian terdahulu yaitu kepada karyawan pemerintah sedangkan untuk penelitian saat ini kepada individu yang memiliki asuransi
- f. Pada penelitian terdahulu teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi logistik sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan PLS-SEM (*Partial Least Square-Structural Equation Model*).





Keterangan	Cuandra&Liani (2019)	Fautngiljanan, Soegoto dan Uhing (2014)	Wattimena, Lestari, Widagdo (2014)	Ulbinate, Kucinskiene, Moullec (2013)	Ajzen (1991)	Sorsa & Durga (2018)	Agustin (2020)
Metode	Kuisisioner	Kuisisioner	Kuisisioner	Kuisisioner	Kuisisioner	Kuisisioner	Kuisisioner
Hasil	Usia memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap permintaan asuransi	Tingkat Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi	Sikap konsumen berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian asuransi	sikap moneter konsumen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi	Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku dan niat dapat memediasi sikap terhadap perilaku	usia memiliki dampak signifikan terhadap permintaan asuransi	-

## **2.2. Landasan Teori**

Dalam landasan teori ini diuraikan dasar dasar dalam penelitian ini yang kemudian akan digunakan dalam penyusunan kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian.

### **1. Asuransi Jiwa Swasta**

Asuransi jiwa adalah asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggung (Cuandra & Liani, 2019). Asuransi jiwa memiliki 4 unsur utama yaitu:

- a. Pengalihan risiko atas diri tertanggung kepada penanggung
- b. Pemegang polis harus berkewajiban membayar premi
- c. Penanggung berkewajiban membayar uang pertanggungan atas risiko yang dijamin
- d. Persyaratan dan ketentuan yang diatur dalam polis

Menurut AAJI (2015), Asuransi jiwa memiliki berbagai macam jenis dan manfaat dari masing masing jenis asuransi, berikut ini macam macam asuransi jiwa:

- a. Asuransi Jiwa Berjangka (*Term Life Insurance*)

Produk asuransi jiwa yang memberikan santunan kematian apabila tertanggung meninggal dunia dalam periode yang dijanjikan. Periode bisa 1, 5, 10, 15, 20 tahun, ataupun sampai dengan batas usia tertentu. Keunggulan asuransi jiwa ini adalah besar preminya relatif lebih rendah dibandingkan dengan produk asuransi jiwa yang lainnya.

b. Asuransi Jiwa Seumur Hidup (*Whole Life Insurance*)

Produk asuransi jiwa yang memberikan santunan kematian apabila tertanggung meninggal dunia dengan masa asuransi seumur hidup tertanggung. Asuransi jiwa ini dapat berfungsi sebagai instrument investasi dengan imbal hasil tetap.

c. Asuransi Jiwa Dwiguna (*Endowment*)

Produk asuransi jiwa yang memiliki dua manfaat yaitu membayar santunan kematian apabila tertanggung meninggal dalam masa asuransi dan membayar manfaat habis kontrak apabila tertanggung masih hidup pada akhir masa asuransi jiwa. Masa asuransi bisa 5, 10, 15, atau bahkan 30 tahun, atau bisa pula berakhir pada usia tertentu. Asuransi jiwa ini memberikan imbal hasil yang pasti sehingga dapat digunakan untuk merencanakan dana Pendidikan anak atau persiapan dana pensiun.

d. Asuransi Jiwa Unit Link

Produk asuransi jiwa yang memiliki dua manfaat yaitu memberikan proteksi asuransi jiwa dan memiliki nilai tunai dimana setiap saat nilainya bervariasi sesuai dengan nilai asset investasi tersebut. Asuransi jiwa ini dapat digunakan untuk merencanakan dana Pendidikan anak atau persiapan dana pensiun.

Dari berbagai macam dan manfaat jenis jenis asuransi diatas yang sudah disebutkan, asuransi jiwa sendiri memiliki manfaat yaitu kebutuhan yang tak terduga dimasa yang akan datang dapat ditanggung oleh asuransi jiwa. Misalnya dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga yang ditinggalkan ketika tertanggung

mengalami kematian (AAJI,2015). Secara umumnya asuransi jiwa swasta memiliki 7 manfaat antara lain:

- a. Memberikan rasa aman dan perlindungan, menjadikan hidup lebih tenang dengan memiliki polis asuransi, tertanggung akan terhindar dari kemungkinan timbul risiko kerugian dikemudian hari dan menjadi tenang jiwanya serta penuh semangat karena memiliki perlindungan yang dijamin oleh penanggung.
- b. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil, biaya premi pertanggungan akan selaras dengan risiko pertanggungan yang dipilih.
- c. Memberikan kepastian, manfaat utama asuransi jiwa karena pada dasarnya asuransi jiwa berusaha untuk mengurangi konsekuensi yang tidak pasti dari suatu keadaan yang merugikan, yang sudah diperkirakan sebelumnya sehingga biaya atau akibat finansial dari kerugian tersebut menjadi pasti atau relative pasti.
- d. Sarana menabung, uang yang diasuransikan memiliki nilai tunai yang dapat diambil, yaitu seperti asuransi *Whole Life* atau *Endowment*. Ada pula asuransi yang digabungkan dengan investasi yaitu *Unit Link*.
- e. Instrument pengalihan dan penyebaran risiko, kemungkinan timbulnya risiko dapat dialihkan dan disebarkan kepada pihak penanggung.
- f. Membantu meningkatkan kegiatan usaha, risiko investasi jangka Panjang dapat ditutup oleh asuransi jiwa untuk mengurangi risiko.
- g. Jaminan kredit, polis asuransi jiwa dapat dijadikan sebagai jaminan kredit biasanya hanya untuk asuransi jiwa dan sangat selektif pada jenis kredit dan bank tertentu.

## 2. 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 setelah membeli (Kotler&Keller, 2009:234).

Menurut Lanb, Hair dan Mcdaniel (2012:142), sebelum individu melakukan keputusan untuk membeli suatu produk ada beberapa tahapan yang dilewati pembeli:

### a. Pengenalan Kebutuhan

Pengenalan kebutuhan dimana proses individu mengerti mengenai adanya kebutuhan. Keadaan yang dibutuhkan dan keadaan yang diinginkan akan dirasakan oleh individu, apabila individu mengetahui kebutuhannya maka akan segera melakukan pembelian dibandingkan dengan keadaan yang diinginkan masih bisa ditunda untuk pembeliannya.

### b. Pencarian Informasi

Jika individu sangat tertarik dengan sebuah produk pasti akan mencari informasi atau melihat review mengenai produk yang akan dibeli. Informasi yang diperoleh individu bisa berasal sumber pribadi (teman, keluarga, tetangga), sumber komersial (iklan, brosur, marketing), sumber public (media

massa). Keputusan akan dilakukan apabila dorongan individu tersebut sangat kuat terhadap produknya.

c. Evaluasi Alternatif

Untuk mengevaluasi merek alternative individu menggunakan beberapa informasi, evaluasi ini tidak dapat terpisahkan dari sumber sumber yang dimiliki.

d. Keputusan Membeli

Setelah melakukan 3 tahap, maka tahap inilah saatnya individu mengambil keputusan apakah akan membeli produk atau tidak.

e. Tingkah Laku Pasca Pembelian

Ketika individu telah mengambil keputusan untuk membeli, maka ada kemungkinan individu tersebut tidak puas atau puas.

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

**3. Usia**

Usia adalah umur 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). Semakin tua usia manusia maka semakin mengerti kebutuhan yang dibutuhkan dan bisa memprioritaskan mana yang lebih penting.

#### **4. Tingkat Pendapatan**

Pendapatan adalah total dari hasil kerja 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. indikator yang digunakan untuk mengukur Tingkat Pendapatan yaitu:

1. Besar Penghasilan atau Upah
2. Tunjangan
3. Bonus
4. Bagian keuntungan yang diambil

#### **5. Sikap**

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.

Menurut Jahan & Sabbir (2018), Indikator 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
3. Asuransi jiwa dapat digunakan sebagai tabungan untuk masa depan

## **6. Niat**

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 Jahan & Sabbir (2018), indikator yang digunakan untuk mengukur niat yaitu:

1. Membeli asuransi jiwa karna dapat memberikan jaminan untuk masa depan
2. Membeli asuransi jiwa untuk digunakan sebagai warisan terhadap keluarga saya
3. Membeli asuransi jiwa unit link untuk investasi dihari tua

#### **7. Pengaruh Usia Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi**

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 untuk bagaimana cara mengurangi risiko sejak dini yang akan datang dimasa depan. Semakin tua usia seseorang maka umumnya memiliki tanggungan keluarga semakin banyak dan semakin besar kemungkinan mengalami musibah, seperti meninggal dunia. Dengan mengambil keputusan membeli asuransi maka seseorang akan merasa aman menghadapi berbagai risiko yang tidak diinginkan dan dapat melindungi diri sendiri ataupun keluarga. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Mahdzan & Victorian (2013), Faktor usia memiliki pengaruh signifikan positif terhadap keputusan membeli asuransi. Penelitian ini didukung oleh penelitian

Cuandra & Liani (2019) membuktikan bahwa usia memiliki pengaruh yang signifikan positif. Didukung oleh penelitian lainnya yaitu Sorsa & Durga (2018) yang mengatakan bahwa usia memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap permintaan asuransi di Ethiopia

#### **8. Pengaruh Tingkat Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian pada Asuransi**

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 keinginan untuk membeli asuransi karena umumnya memiliki sisa pendapatan lebih sehingga memiliki daya beli yang lebih baik. Penelitian yang dilakukan oleh Maryanti (2011) juga mengatakan bahwa pendapatan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan membeli asuransi. Didukung juga oleh penelitian Giang (2013), mengatakan bahwa pendapatan buruh bangunan berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian konsumen.

#### **9. Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Membeli Asuransi**

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

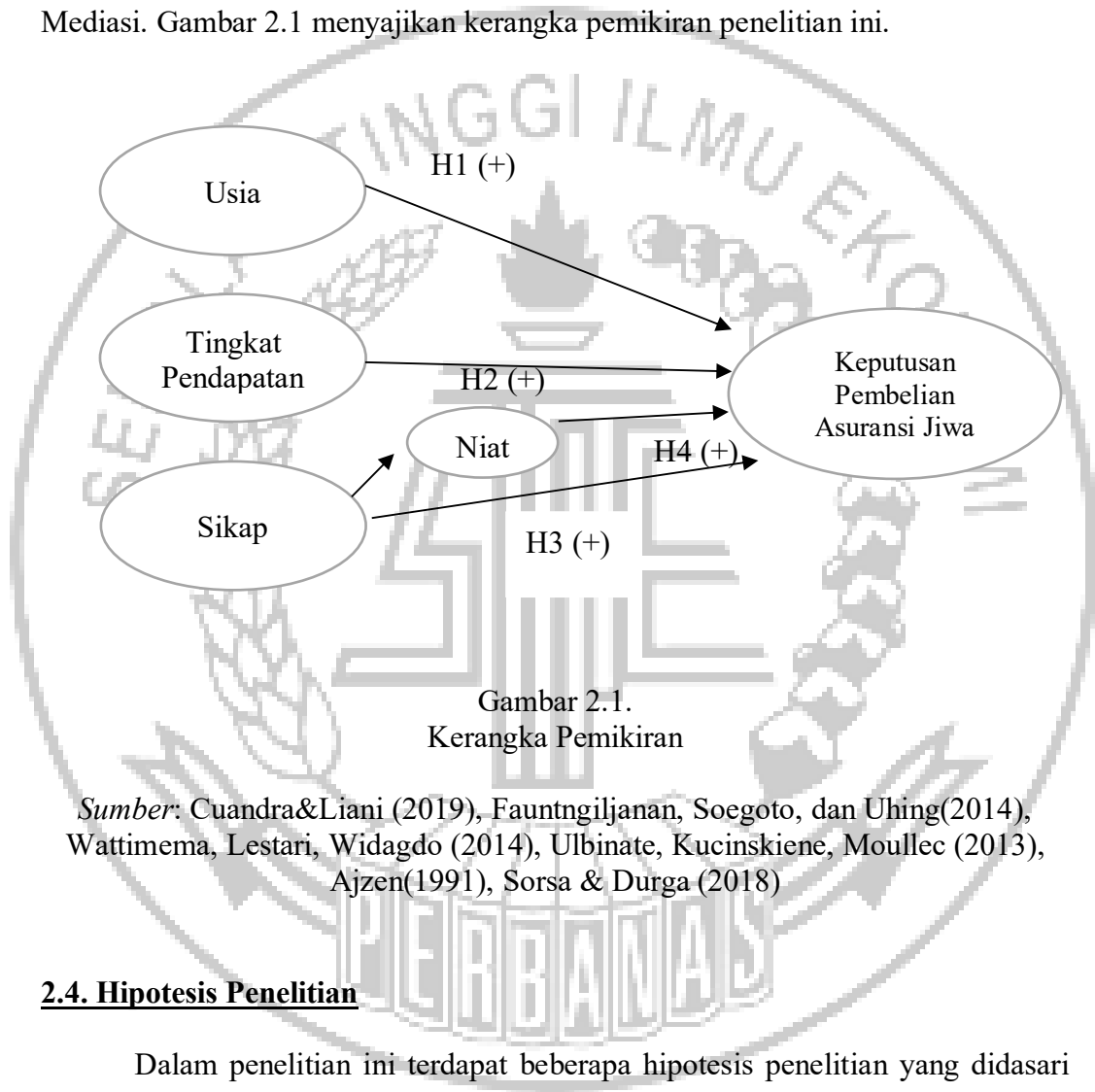
mencari informasi produk. Ketika individu tersebut sudah mengetahui informasi mengenai produk dan memiliki tanggapan yang positif maka sikap individu tersebut akan mengambil keputusan untuk membeli produk. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ulbinaite, Kucinsiene, Moullec (2013) yang mengatakan bahwa sikap konsumen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian layanan asuransi.

#### **10. Niat Memediasi Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Membeli Asuransi**

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, apabila seseorang niat atas suatu produk maka langkah selanjutnya yaitu mengambil sikap untuk memutuskan melakukan pembelian atau tidak. 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. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ulbinaite, Kucinsiene, Moullec (2013) mengatakan bahwa niat dapat memediasi sikap moneter konsumen terhadap keputusan pembelian layanan asuransi.

### **2.3. Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dikembangkan kerangka pemikiran bahwa Usia, Tingkat Pendapatan, Sikap Perilaku Terhadap Keputusan Membeli Asuransi dengan Niat Sebagai Variabel Mediasi. Gambar 2.1 menyajikan kerangka pemikiran penelitian ini.



Gambar 2.1.  
Kerangka Pemikiran

*Sumber:* Cuandra&Liani (2019), Fauntngiljanan, Soegoto, dan Uhing(2014), Wattimema, Lestari, Widagdo (2014), Ulbinate, Kucinskiene, Moullec (2013), Ajzen(1991), Sorsa & Durga (2018)

### **2.4. Hipotesis Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat beberapa hipotesis penelitian yang didasari oleh penelitian terdahulu sebagai berikut:

H1 : Usia berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi

H2 : Tingkat Pendapatan berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi

H3 : Sikap berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian asuransi

H4 : Niat memediasi pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian asuransi

