

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa
(Studi Kasus PT. Mandiri Inhealth Cabang Sibolga)

¹Imsar, ²Khairina Tambunan, ³Adinda Syariana Dewi Manullang

¹Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, imsar@uinsu.ac.id

²Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, khairinatambunan@gmail.com

³Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, adindamanullang05@gmail.com

Abstract

Adinda sy'ariana Dewi Manullang 2022 " analysis of factors affecting the demand for Life Insurance (iHealth Sibolga Branch Independent case Study)" with Imsar supervisor I. M.Si and supervisor II Khairina Tambunan may. This study aims to analyze the factors that affect the demand for life insurance at PT Mandiri Inhealth. This research data obtained from questionnaires (primary) and some observations and direct interviews with parties related to life insurance include the identity of respondents, and matters relating to the policy (contents of the agreement) customers who use Life Insurance Services at PT Mandiri Inhealth, family income, insurance costs or premiums, number of children, age of the respondent. The results showed that the variable income (X1) and variable income (X1) have a positive and significant effect on the demand for life insurance at PT Mandiri Inhealth. While the variable number of children (X2) has a negative and insignificant effect on the demand for life insurance at PT Mandiri Inhealth, the variable age (X3) has a positive and significant effect on the demand for life insurance at PT Mandiri Inhealth.

Keywords: Request For Life Insurance, Income, Number Of Children, Age / Age, Education, And Income (Sum Insured).

Pendahuluan

Asuransi jiwa merupakan salah satu jenis asuransi yang paling banyak digunakan oleh masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat akan keselamatan dan kepentingan keluarga telah cukup baik. Dimasa pandemi covid-19 ini, Industri asuransi tanah air ikut menjadi terdampak pandemi corona COVID-19. Kondisi itu setidaknya tercermin dari laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mencatat perolehan premi asuransi per Maret 2020 yang tumbuh lambat. Kontraksi paling lambat dialami sektor asuransi jiwa. "Premi asuransi jiwa turun signifikan. [Pertumbuhan per Maret 2020] terkoreksi menjadi minus 13,8 persen," sedangkan PSBB sebenarnya bukan satu-satunya biang keldi pendapatan premi asuransi mengalami penurunan.

Rendahnya daya beli masyarakat juga jadi pukulan hebat bagi industri ini. Banyak industri yang terpaksa merumahkan pekerjanya tanpa upah dan gaji imbas pandemi ini. Ini jelas bikin sebagian besar masyarakat mengencangkan ikat pinggang dan terpaksa memangkas alokasi belanja mereka yang dianggap bukan prioritas, salah satunya adalah asuransi jiwa, dan melihat ada juga faktor regulasi yang secara tak langsung memberi dampak bagi permintaan masyarakat terhadap asuransi (Darmawi, 2006).

Regulasi yang dimaksud adanya arahan dari OJK kepada perbankan untuk memberikan relaksasi kredit kepada para nasabahnya. Bagi nasabah, ini memberikan penurunan risiko yang secara tak langsung membuat permintaan terhadap asuransi menjadi menurun. Perlambatan kinerja industri asuransi jelas bukan tanpa efek samping. Ada banyak dampak bahaya yang mungkin terjadi bila pemerintah tak bergegas memberi perhatian bagi industri ini. Pertama yang jelas adalah dampak langsung ke perusahaan asuransi dan segenap karyawan yang bekerja di dalamnya. Ada risiko lonjakan pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap tenaga kerja yang terhubung langsung dengan industri asuransi.

Saat ini kebutuhan akan jaminan dana perlindungan dirasakan semakin nyata. Hal ini tentu berkaitan dengan semakin tingginya resiko yang dihadapi masyarakat yang dapat berupa kerugian jiwa, finansial dan lain lain. Resiko-resiko yang merupakan ketidak pastian yang dapat menimbulkan kerugian dan ketidak nyaman hidup, karena pada intinya tidak semua hal dapat berjalan sesuai dengan kehendak manusia sendiri.

Asuransi bukan hanya untuk perlindungan, tetapi juga sebagai perencanaan keuangan untuk masa depan. Sebab, semakin lama kebutuhan keluarga akan semakin koplex dengan bertambahnya anggota keluarga yaitu seorang anak, usia, dan kebutuhan hidup. Oleh karena itu diperlukan perencanaan yang matang untuk menghindari resiko yang tak diinginkan (Titi, 2016) Asuransi merupakan buah pikiran dan akal budi manusia untuk mencapai suatu keadaan yang dapat memenuhi kebutuhannya, terutama sekali untuk kebutuhan-kebutuhannya yang hakiki sifatnya antara lain rasa aman dan terlindungi.

Saat ini jumlah nasabah PT. Mandiri Inhealth Cabang Sibolga mengalami penurunan dalam lima tahun terakhir, dimana pada tahun 2016 jumlah nasabah 115 orang (1,15%), ditahun 2017 sebanyak 95 orang (0,95), ditahun 2018 sebanyak 85 orang (0,85%), ditahun 2019 sebanyak 80 orang (0,80%), dan ditahun 2020 sebanyak 53 orang (0,53%). Maka dari Itu strategi pemasaran perlu diorganisasikan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun Agar jumlah nasabahnya semakin bertambah.

Perusahaan ini memulai sejarahnya pada tahun 1992 sebagai unit bisnis dari Askes yang menyediakan jaminan kesehatan komersial dengan sistem layanan terkelola. Pada tahun 2008, unit bisnis tersebut resmi dipisah menjadi sebuah perusahaan tersendiri dengan 99,4% sahamnya dipegang oleh Askes, sementara sisanya dipegang oleh Koperasi Bhakti Askes. Pada tahun 2014, seiring dengan transformasi Askes menjadi BPJS Kesehatan 60% saham perusahaan ini pun dialihkan ke Bank Mandiri. sementara 20% saham dialihkan ke BPJS Kesehatan, dan masing-masing 10% saham dialihkan ke Kimia Farma dan Asuransi Jasa Indonesia Pada tahun 2015, Bank Mandiri mengakuisisi 20% saham perusahaan ini yang dipegang oleh BPJS Kesehatan.

Meskipun begitu perusahaan asuransi jiwa tidak didukung oleh banyak masyarakat yang memiliki asuransi jiwa karna, masyarakat masih menggap bahwa mereka harus. Membayar premi setiap bulanya, tapi mereka tidak mendapatkan apa-apa dalam jangka pendek bahkan masyarakat memiliki ketakutan bahwa premi yang akan di setor nantinya tidak akan kembali, faktor-faktor itulah yang saat ini menghantui pikiran masyarakat, sehingga asuransi bukan menjadi kebutuhan. Inilah yang menjadi tugas perusahaan asuransi jiwa untuk menyakinkan pada masyarakat tentang manfaat dan pentingnya memiliki asuransi jiwa sebagai pengeloaan keuangan keluarga dan proteksi dimasa yang akan datang.

Dari uraian di atas, terlihat bahwa asuransi memiliki potensi pengembangan cukup besar dengan adanya kebutuhan masyarakat dan dukungan kebijakan pengembangan yang kuat. Faktor utama yang perlu dilakukan dan diamati dalam hal ini

adalah faktor yang mempengaruhi permintaan yang dilihat dari sudut pandang kepentingan konsumen sebagai pengguna jasa asuransi. Maka dari itu, penulis tertarik mengadakan penelitian mengenai “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa (Study Kasus Mandiri Inhealth)”

Landasan Teori

Konsep Permintaan Asuransi

Pengertian Permintaan

Menurut pengertian sehari-hari permintaan itu diartikan secara absolut yaitu jumlah barang yang dibutuhkan. Ini didasarkan oleh pemikiran manusia yang mempunyai kebutuhan. Atas kebutuhan inilah masyarakat tersebut mempunyai permintaan akan barang, semakin banyak penduduk suatu Negara akan semakin besar permintaan masyarakat akan jenis barang. Permintaan juga menerangkan ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga.

Apabila ditinjau dari sisi ekonomi permintaan, itu sendiri didefinisikan sebagai fungsi yang menunjukkan kepada skedul tingkat pembelian yang direncanakan. Dengan kata lain permintaan baru bisa terjadi pada saat konsumen memiliki kebutuhan akan barang tersebut dan juga memiliki daya beli untuk mendapatkan produk tersebut. Permintaan yang didukung kekuatan daya beli dikenal dengan istilah efektif, sedangkan permintaan yang hanya didasarkan dengan kebutuhan disebut dengan permintaan potensial (Imsar, 2019).

Menurut ilmu ekonomi, permintaan adalah berbagai jenis dan jumlah barang dan jasa yang diminta pembeli pada berbagai kemungkinan harga dalam periode tertentu di pasar. Dalam analisis ekonomi dianggap bahwa permintaan suatu barang terutama dipengaruhi oleh tingkat harganya. Oleh sebab itu, dalam permintaan terutama dianalisis adalah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut (Harahap, 2016).

Permintaan merupakan hubungan antara berbagai tingkat harga yang memungkinkan suatu produk dengan sejumlah produk dimana konsumen berkeinginan dan mampu untuk membeli selama periode tertentu dan faktor lain dianggap tetap. Menurut pengertian sehari-hari permintaan diartikan secara absolut yaitu jumlah barang yang dibutuhkan. Jalan pikiran ini didasarkan atas pemikiran manusia mempunyai kebutuhan. Atas kebutuhan inilah individu tersebut mempunyai permintaan akan barang, semakin banyak penduduk suatu negara maka makin besar permintaan masyarakat akan jenis barang (Mukhlis, n.d.).

Faktor Permintaan

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi permintaan suatu barang dan jasa. Faktor-faktor tersebut adalah harga, pendapatan, rata-rata, harga barang lain, harga barang substitusi, selera, faktor-faktor khusus, musim, harapan mengenai kondisi ekonomi di masa yang akan datang. Kolter dan amstrong mengemukakan definisi harga yaitu sejumlah uang yang dibebaskan atas suatu produk atau jasa, jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Penjelasan mengenai faktor lain yang mempengaruhi permintaan menurut samuelson adalah (Sugiono, 2011):

1. Pendapatan rata-rata konsumen sangat menentukan permintaan. Apabila pendapatan masyarakat naik, maka individu akan cenderung membeli hampir segala sesuatu dalam jumlah yang banyak, sekalipun harga tidak berubah.

2. Harga-harga dan ketersediaan barang terkait mempengaruhi permintaan akan suatu komoditi. Sebuah hubungan penting terutama terhadap barang-barang yang mempunyai hubungan substitusi.
3. Selera atau preferensi menggambarkan bermacam-macam pengaruh budaya dengan sejarah. Perubahan selera terhadap suatu komoditi akan menyebabkan kenaikan atau penurunan tingkat permintaan untuk komoditi tersebut.
4. Faktor-faktor khusus mempengaruhi permintaan akan barang-barang tertentu.

Namun selain hal tersebut faktor lain perlu dilihat, ukuran yang menentukan konsumen dalam membeli suatu produk antara lain adalah keyakinan, ketertarikan, dan kepercayaan.

Fungsi Permintaan

Fungsi permintaan (demand function) persamaan yang menunjukkan hubungan antara jumlah suatu barang yang diminta dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Fungsi permintaan yaitu suatu kajian matematis yang digunakan untuk menganalisis perilaku konsumen dan harga (Wandasari, 2019).

Jenis-Jenis Permintaan

Permintaan Negatif dimana sebagian besar pasar tidak menyukai produk dan bahkan pasar rela membayar produk dan bahkan pasar rela membayar agar produk tersebut dihapuskan.

1. Permintaan Terpendam dimana sebagian besar konsumen tidak terpuaskan oleh produk yang ada.
2. Permintaan yang Menurun dimana pasar mulai kurang merespon produk.
3. Permintaan yang tidak beraturan dimana pasar terjadi permintaan yang berubah-ubah sehingga menimbulkan masalah.

Konsep Asuransi Jiwa

Asuransi (Verzekering atau Insurance) berarti pertanggungan. Sukardono menerjemahkannya asuransi yang berasal dari *Verzekeraar* dengan penanggung, yaitu pihak yang menanggung resiko. Sementara *Verzekeerde* diterjemahkannya dengan tertanggung, yaitu pihak yang mengalihkan resiko atas kekayaan atau jiwanya kepada tertanggung. Sedangkan Prodjudikoro menggunakan istilah asuransi sebagai serapan dari *assurantie* (Belanda), Penjamin untuk penanggung dan terjamin untuk tertanggung (Muhammad, 2011).

Secara umum asuransi dapat diartikan sebagai persiapan yang dibuat oleh sekelompok orang yang masing-masing menghadapi kerugian kecil sebagai suatu yang tidak dapat diduga. Apabila kerugian itu menimpa salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu maka kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka. Asuransi Jiwa adalah suatu alat sosial dan ekonomi. Ia merupakan cara sekelompok orang untuk dapat bekerjasama memeratakan beban kerugian karena kematian sebelum waktunya (*premature death*) dari anggota-anggota kelompok itu. Organisasi asuransi memungut kontribusi dari masing-masing anggota, menginvestasikannya dan menjamin keamanan dan hasil bunga minimum, dan mendistribusikan untungnya (benefits) kepada ahli waris anggota yang meninggal (Suparjono, 1999).

Perbedaan Tabungan Dengan Asuransi

Menurut UU No 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu, sedangkan tujuan dari menabung adalah mengumpulkan dana dari masyarakat guna membiayai pembangunan dan menanamkan kebiasaan menabung dikalangan masyarakat (Suparjono, 1999).

Berbeda halnya dengan tabungan, asuransi adalah mentransfer resiko yang berhubungan dengan resiko keuangan kepada suatu perusahaan (perlindungan keuangan). Jika kita berasuransi sama halnya kita menabung selama jangka waktu yang ditentukan, kita dapat menikmati hasilnya sesuai dengan manfaat yang dipilih dan pendidikan anak dapat terjamin karena memiliki dana pasti, dan jika di tengah jalan terjadi sesuatu dengan orang tua, cita-cita anak tetap dapat tercapai sampai kuliah karena Premi tak perlu bayar, uang pertanggungan keluar sebagai ahli waris dan manfaat pendidikan sampai kuliah akan dirasakan. Namun, jika pada tabungan hanya sebatas apa yang disimpan saja beda halnya dengan berasuransi karena proteksinya lebih besar. Asuransi memberikan uang pertanggungan yang nantinya keluar jika yang sebagai penanggung meninggal dunia.

Konsep Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu konsep yang membahas tentang penyebaran pendapatan setiap orang atau rumah tangga dalam masyarakat. Terdapat dua konsep pokok mengenai pengukuran pendapatan, yaitu konsep ketimpangan absolut dan konsep ketimpangan relatif. Konsep ketimpangan absolut merupakan konsep pengukuran ketimpangan yang menggunakan parameter dengan suatu nilai mutlak (Tambunan, 2020).

Pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula. Definisi tersebut dititik beratkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Secara garis besar pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang (Daulay, 2019).

Pendapatan (income) adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Ada tiga sumber penerimaan rumah tangga yaitu:

1. Pendapatan dari gaji dan upah
2. Pendapatan dari asset produktif
3. Pendapatan dari pemerintah

Sumber pendapatan setiap individu berbeda-beda sesuai dengan aktivitas atau pekerjaan yang mereka lakukan. Individu akan menerima hasil Pendapatan Masyarakat sebagai pembeli merupakan faktor yang sangat penting didalam menentukan permintaan terhadap berbagai jenis barang, berbagai jenis barang tersebut dapat digolongkan menjadi dua yaitu barang normal dan barang inferior.

Konsep Usia

Definisi Usia merupakan waktu sejak adanya seseorang dan dapat diukur menggunakan satuan waktu dipandang dari segi kronologis, individu normal dapat

dilihat derajat perkembangan anatomis dan fisiologis sama. Usia juga merupakan waktu lamanya hidup atau ada (sejak dilahirkan atau diadakan). Istilah Usia merupakan kurun waktu sejak adanya seseorang dan dapat diukur menggunakan satuan waktu dipandang dari segi kronologis, individu normal dapat dilihat derajat perkembangan anatomis dan fisiologis. Yaitu :

1. Usia Terhadap Tingkat Pengunduran diri: Semakin Tua maka tingkat pengunduran diri semakin rendah
2. Usia Terhadap Tingkat Keabsenan: Semakin Tua maka tingkat keabsenan akan semakin rendah, namun tidak selalu demikian, karyawan tua mempunyai tingkat keabsenan dapat dihindari lebih rendah dibanding yang muda, namun karyawan tua mempunyai tingkat kemangkiran tak terhindarkan lebih tinggi.
3. Usia Terhadap Produktivitas: sebagian berasumsi bahwa semakin bertambahnya usia maka produktivitas akan menurun, namun tidak kajian lain menyatakan bahwa antara usia dan kinerja tidak ada hubungan, sebab usia yang bertambah biasanya akan dapat ditutupi dengan pengalaman yang cukup lama.
4. Usia Terhadap Kepuasan Kerja: terdapat bermacam hasil penelitian, sebagian penelitian permintaan Asuran Jiwa menunjukkan hubungan positif antara bertambahnya usia dengan kepuasan kerja sampai pada umur 60 tahun, namun sebagian penelitian mencoba memisahkan antara karyawan profesional dengan non- profesional, bahwa karyawan yang profesional kepuasannya akan terus menerus meningkat seiring bertambahnya usia, dan karyawan yang non profesional merosot selama usia setengah baya dan kemudian naik lagi pada tahun-tahun berikutnya.

Konsep Jumlah Anak

Jumlah tanggungan keluarga merupakan indikasi dalam menentukan miskin atau tidaknya suatu rumah tangga. Semakin besar jumlah anggota rumah tangga berarti semakin besar jumlah tanggungan dan akan semakin besar pendapatan yang dikeluarkan untuk biaya hidup. Sehingga menurut masyarakat miskin, jumlah anggota keluarga yang banyak akan mengakibatkan kondisi menjadi semakin miskin. Ada pula pendapat yang mengatakan bahwa kemiskinan merupakan suatu akibat.

Dalam hal ini rumah tangga yang tadinya tidak miskin maupun yang miskin terbebani antara lain oleh jumlah anggota rumah tangga dan tidak produktif. Bila pendapatan rumah tangga tidak meningkat sejajar dengan beban itu maka rumah tangga itu akan menjadi miskin atau semakin miskin. Inilah salah satu penjelasan keterkaitan antara rumah tangga miskin dengan besarnya anggota rumah tangga tersebut. Jumlah tanggungan dalam rumah tangga juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat kemiskinan rumah tangga.

Jumlah tanggungan dalam rumah tangga ditunjukkan dengan besarnya jumlah anggota rumah tangga yang tidak bekerja berkorelasi negatif dengan konsumsi dan pendapatan perkapita tiap anggota keluarga. Jumlah tanggungan dalam rumah tangga (baik anak-anak, anggota usia produktif yang tidak bekerja dan lansia) kemungkinan akan menurunkan kesejahteraan dalam rumah tangga dan pada akhirnya terjadi kemiskinan rumah tangga. Dalam penelitiannya menunjukkan bahwa jumlah anggota rumah tangga mempengaruhi kemiskinan. Alasan jumlah tanggungan keluarga yang banyak, dapat disebabkan oleh beberapa penyebab antara lain, banyak anak, ada anggota keluarga (Wiryohasmono, n.d.).

Kepuasan Konsumen

Secara umum, kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah melakukan perbandingan antara apa yang dia terima dengan apa yang dia harapkan. Menilai kepuasan konsumen dan meningkatkan ekspektasi konsumen, sehingga dapat menjadi pelanggan yang setia. Ketika apa yang didapatkan oleh konsumen sesuai dengan harapannya, tentu konsumen akan merasa puas. Memberikan kepuasan kepada konsumen adalah keinginan setiap perusahaan. Memenuhi kepuasan konsumen menjadi faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, yang mana dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan (Dharmmesta & Handoko, 2011).

Asuransi Syariah

Asuransi syariah adalah sebuah usaha untuk saling melindungi dan saling tolong menolong di antara para pemegang polis (peserta), yang dilakukan melalui pengumpulan dan pengelolaan dana tabarru yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan prinsip syariah (Soemitra, 2009).

Berikut ini adalah keunggulan-keunggulan asuransi syariah:

1. Pengelolaan dana menggunakan prinsip syariah Islami
2. Transparansi pengelolaan dana pemegang polis
3. Pembagian keuntungan hasil investasi
4. Kepemilikan dana
5. Tidak berlaku sistem 'dana hangus'
6. Adanya alokasi dan distribusi surplus *underwriting*

Secara umum, produk asuransi tersebut dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Produk asuransi syariah
2. Produk asuransi yang memberikan manfaat asuransi berupa santunan

Metode Penelitian

Pendekatan penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang penelitiannya dilakukan langsung untuk mendapatkan informasi permasalahan yang terjadi. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan kuantitatif. penelitian yaitu di Kota Sibolga. Unit analisis adalah para pemegang polis yang tinggal di Kota Sibolga. Penelitian ini sudah dilaksanakan dalam jangka waktu 2 (dua) bulan yaitu dari bulan juli sampai bulan agustus tahun 2021. Jenis penelitian yang menggunakan angka dalam proses perhitungan dan penganalisaan hasil penelitian yang diperoleh secara dengan menentukan populasi dan sampel. Sedangkan sumber datanya yaitu data primer dan sekunder. Berdasarkan populasi masyarakat dikota Sibolga tersebut berjumlah 113. Dan untuk mengetahui jumlah sampel saya menggunakan rumus slovin tersebut dan hasilnya berjumlah 53 sampel. Accidental sampling adalah cara pengambilan sampel dengan cara mengambil sampel dimanapun didapatkan tanpa syarat pengambilan tertentu. Hasil dari sampling tersebut memiliki sifat yang objektif. Accidental sampling digunakan agar peneliti lebih mudah dalam mengakses sampel yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tehnik pengambilan data yaitu kuisisioner. Tehnik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah tehnik kuantitatif dan tehnik deskriptif yaitu analisis data yang menggunakan model matematika dan statistik dengan pengumpulannya, mengolah, dan menginterpretasikan data yang diperoleh sehingga memberikan keterangan yang benar dan lengkap dalam pemecahan masalah yang telah terjadi dalam penelitian

ini. Analisis tersebut dilakukan dengan menggunakan teknik analisis statistik (SPSS) yaitu metode analisis regresi berganda (multiple regression analysis) analisis atau pengujian regresi berganda ini digunakan untuk menguji pengaruh variabel-variabel independen atau bebas terhadap variabel dependen/terkait dengan skala pengukuran interval atau rasio dalam suatu persamaan linear.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kondisi Geografis

Lokasi Jl. Sisingamangaraja No.27, Pancuran Gerobak, Sibolga Kota, Kota Sibolga, Sumatera Utara 22513, Indonesia

Profil PT. Mandiri Inhealth Cabang Sibolga

PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia atau biasa dikenal dengan nama Mandiri Inhealth, adalah anak usaha Bank Mandiri yang berbisnis di bidang asuransi jiwa dan asuransi kesehatan. Untuk mendukung kegiatan bisnisnya, hingga tahun 2020, perusahaan ini memiliki 12 kantor pemasaran, 10 kantor operasional, dan 50 kantor pelayanan yang tersebar di seluruh Indonesia.

Deskripsi Responden

Responden dalam penelitian ini adalah perntaan polis asuransi jiwa mandiri inhealt cabang Sibolga. Responden yang menjadi objek penelitian berjumlah 53 responden. Berdasarkan data dari 53 responden melalui kuesioner diperoleh kondisi responden tentang jenis kelamin, alamat, umur, pendidikan terakhir, pendapatan per bulan.

Gambaran umum responden dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Responden Berdasarkan Pendapatan

Tabel 1. Responden Berdasarkan Pendapatan

No	Jumlah Pendapatan	Jumlah Responden	Presentase %
1.	<Rp. 1.000.000	5	9.42
2.	<Rp1.000.000-Rp3.000.000	23	43.39
3.	Rp3.000.000-Rp5.000.000	10	18.87
4.	>Rp5.000.000	15	28.31
Total		53	100

Sumber Data : Data Primer yang di olah, 2022.

Diketahui bahwa responden yang pendapatannya < Rp 1.000.000- Rp3.000.000 sebanyak 23 responden, yang pendapatannya >Rp 5.000.000 sebanyak 15 responden, yang pendapatannya Rp 3.000.000-Rp 5.000.000 terdapat 10 responden, dan yang pendapatannya < Rp 1.000.000 terdapat 5 responden.

Responden Berdasarkan Usia

Tabel 2. Umur Responden

No	Umur Responden	Jumlah Responden	Persentase %
1	20 – 29	17	33.96
2	30 – 39	13	28.30
3	40 – 49	13	18.87
4	50 – 59	6	15.09
5	60 – 69	4	3.78
	TOTAL	53	100

Sumber Data : Data Primer yang di olah, 2022

Diketahui bahwa responden yang memiliki umur 20 – 29 berjumlah paling banyak yaitu 17 responden, untuk responden yang memiliki umur 30 – 39 berjumlah 13 responden, umur 40 – 49 berjumlah 13 responden, sedangkan untuk umur 50 – 59 berjumlah 6 responden, dan yang paling sedikit umur 60 – 69 berjumlah 4 responden. Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa yang memiliki polis asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga di Sibolga paling banyak adalah umur 20 – 29 dimana termasuk usia produktif.

Responden Berdasarkan Jumlah anak

Tabel 3. Responden Jumlah Anak

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase %
1	Laki – laki	42	73.59%
2	Perempuan	11	26.41%
	TOTAL	53	100

Diketahui bahwa responden laki-laki memiliki jumlah lebih banyak dibandingkan dengan jumlah responden perempuan yaitu sebanyak 42 yang memiliki polis asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga sedangkan responden perempuan sebanyak 11 yang memiliki polis asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga. Hal ini menunjukkan bahwa responden laki-laki lebih mendominasi dalam memiliki polis asuransi jiwa mandiri inhealth cabang di Sibolga.

Sebelum dilakukan analisis regresi linear berganda maka terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik, sebagai berikut:

Analisis Deskriptif Variabel

Tabel 4. Hasil Analisis Deskriptif Descriptive Statistics

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
pendapatan	53	1	4	141	2.66	.999

Usia	53	1	5	126	2.38	1.259
jumlah anak	53	1	2	64	1.21	.409
Valid N (listwise)	53					

Sumber : Data primer yang diolah 2022

1. Pendapatan
 Dari hasil responden Pendapatan terendah 1 dan Pendapatan tertinggi sebesar 4rata-rata (mean) sebesar 2.66 dan standar deviasi sebesar .999
2. Usia
 Dari hasil responden Usia terendah Idan Usia Tertinggi adalah 5 rata-rata sebesar 2.38 dan standar deviasi sebesar 1,259
3. Jumlah anak masyarakat sibolga
 Dari hasil responden Jumlah anak masyarakat Sibolga 1 dan jumlah anak masyarakat Sibolga tertinggi 2 rata-rata (mean) 1.21 dan standar deviasi sebesar 409.

Uji Asumsi Klasik
 Uji Normalitas

Tabel 5. Uji Normalitas

		Unstandardi zed Residual
N		53
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.44911667
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.323
	Positive	.323
	Negative	-.182
Kolmogorov-Smirnov Z		2.350
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

Nilai Pedoman yang digunakan untuk melihat data normal adalah jika nilai p-value pada kolom Asimp. Sig (2-tailed) >level of significant ($\alpha = 0,05$) maka data berdistribusi normal nilai p-value pada kolom Asimp. Sig (2-tailed) <level of significant ($\alpha = 0,05$) berarti data tidak berdistribusi normal. Pada tabel dapat dilihat bahwa nilai p value pada kolom AsimpSig(2-tailed) Sebesar 0,492 >level of significant($\alpha = 0,05$), maka data berdistribusi Normal.

Uji Multikoloniaritas

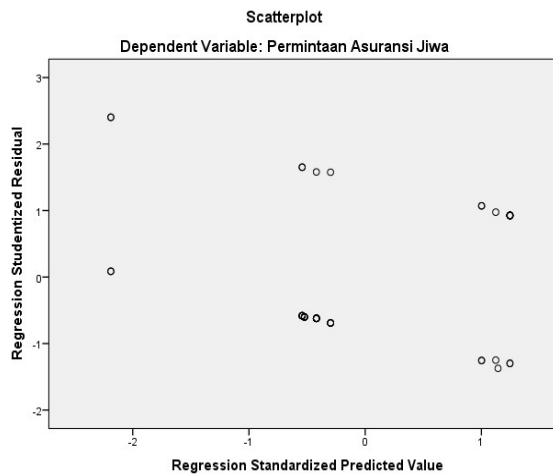
Tabel 6. Uji Multikoloniaritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.301	.244		5.340	.000		
pendapatan	.279	.137	.576	2.035	.047	.219	4.562
usia	-.301	.125	-.783	-2.413	.020	.167	6.001
jumlah anak	.026	.249	.022	.103	.919	.395	2.531

a. Dependent Variable: Permintaan Asuransi Jiwa

Berdasarkan tabel diatas nilai tolerance semua variabel bebas (Pendapatan: 0.219, Nilai Jumlah anak masyarakat Sibolga: 0.919, dan Nilai Usia: 0.020) lebih besar dari nilai batas yang ditentukan yaitu sebesar 0.01. Untuk nilai VIF kurang dari 10 ($VIF < 10$) (Pendapatan: 4.562, Jumlah anak masyarakat Sibolga: 2.531, Usia: 6.001). Maka dapat disimpulkan tidak terdapat gejala multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas



Gambar 1. Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar 1 Menunjukkan bahwa titik-titik pada data residual tidak membentuk pola tertentu dan menyebar di bawah dan atas angka nol pada sumbu Y, dengan demikian model tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Diketahui, apabila $Sig > 0,05$ maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Dan sebaliknya, apabila $Sig < 0,05$ maka

terjadi heteroskedastisitas. Data tabel menunjukkan bahwasanya Sig > 0,05 sehingga tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 7. Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.301	.244		5.340	.000
pendapatan	.279	.137	.576	2.035	.047
Usia	-.301	.125	-.783	-2.413	.020
jumlah anak	.026	.249	.022	.103	.919

1. Dependent Variable: Permintaan Asuransi Jiwa

Adapun interpretasi dari model persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut:

1. Konstanta sebesar 1.301 menyatakan bahwa jika Pendapatan, Jumlah anak masyarakat Sibolga, dan Usia diabaikan atau sama dengan nol, maka Permintaan Polis Asuransi adalah sebesar 1.301
2. Koefesien regresi pendapatan sebesar 0,279. Maksudnya adalah bahwa setiap kenaikan tingkat pendapatan sebesar satu poin maka Permintaan Polis Asuransi akan mengalami peningkatan sebesar 0,279. Begitu juga sebaliknya, apabila Pendapatan mengalami penurunan sebesar satu poin maka permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga akan mengalami penurunan 0,279.
3. Koefesien regresi jumlah anak masyarakat Sibolga sebesar 0,026. Maksudnya adalah bahwa setiap kenaikan tingkat Jumlah Anak sebesar satu poin maka permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga akan mengalami peningkatan 0,026. Begitu juga sebaliknya, apabila Jumlah anak masyarakat Sibolga mengalami penurunan sebesar satu poin maka permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga akan mengalami penurunan 0,026.
4. Koefesien regresi Usia sebesar 0,301. Maksudnya adalah bahwa setiap kenaikan tingkat Usia sebesar satu poin maka permintaan polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga akan mengalami peningkatan sebesar 0,301. Begitu juga sebaliknya, apabila Usia mengalami penurunan sebesar satu poin maka Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga akan mengalami penurunan 0,301.

Uji T

Tabel 8. Uji T Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.301	.244		5.340	.000
pendapatan	.279	.137	.576	2.035	.047
Usia	-.301	.125	-.783	-2.413	.020
jumlah anak	.026	.249	.022	.103	.919

Dependent Variable: Permintaan Asuransi Jiwa

1. Pengaruh Pendapatan (X1) terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga (Y) :
 Nilai Sig < 0,05 (0,006 < 0,05), maka keputusannya adalah Ho ditolak dan Ha diterima, artinya Pendapatan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga.
2. Pengaruh Jumlah anak masyarakat Sibolga (X2) terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga (Y) :
 Probabilitas Sig sebesar 0,019. Nilai Sig < 0,05 (0,019 < 0,05), maka keputusannya adalah Ho ditolak dan Ha diterima, artinya Nilai Jumlah anak masyarakat Sibolga (X2) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga (Y).
3. Pengaruh Usia (X3) Terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga (Y) :
 Probabilitas Sig sebesar 0,006 Nilai Sig < 0,05 (0,006 < 0,05), maka keputusannya adalah Ho ditolak dan Ha diterima, artinya Usia (X3) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga (Y).

Uji F Simultan Anova

Tabel 9. Uji F Simultan Anova

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1.700	3	.567	2.647	.059 ^b
Residual	10.489	49	.214		
Total	12.189	52			

a. Dependent Variable: Permintaan Asuransi Jiwa

b. Predictors: (Constant), jumlah anak, pendapatan, usia

Dari tabel Anova diperoleh nilai probabilitas (Sig) sebesar 12.189. Karena nilai Sig < 0,05 (0,000 < 0,05), maka keputusannya adalah H0 ditolak dan Ha diterima, kesimpulannya signifikan artinya bahwa Pendapatan, Jumlah anak masyarakat Sibolga Dan Usia secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga. Untuk melihat uji F ini juga dapat membandingkan antara Fhitung dengan Ftabel. Caranya yaitu dengan menentukan nilai derajat bebas (df) untuk pembilang (df1) dengan rumus df1= k-1. Selanjutnya membandingkan nilai Fhitung dengan nilai Ftabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa

Fhitung>Ftabel (2.647>2,009), artinya Pendapatan, Jumlah anak masyarakat Sibolga Dan Usia Secara Bersama Atau Simultan Bepengaruh Signifikan Terhadap Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga.

Uji R² (Koefisien Determinan)

Tabel 6. Uji Koefisien Determinan

	R	RSquare	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.778 ^a	.605	.584	.47668	1.846

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh nilai koefisien determinasi (R²) sebesar 0,605 atau 60%. Besarnya nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel independent yang terdiri dari, Pendapatan (X1), Jumlah anak masyarakat Sibolga (X2), dan Usia (X3) mampu menjelaskan variable dependent, yaitu Permintaan Polis Asuransi jiwa mandiri inhealth cabang Sibolga (Y) sebesar 60%, sedangkan sisanya sebesar 40% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Pembahasan

Hasil dari penelitian ini memperlihatkan bahwa variabel bebas atau independen variabel (pendapatan, jumlah anak, dan usia,) mampu menjelaskan variabel terikat (Permintaan Asuransi Jiwa). Sesuai pengamatan dan perhitungan yang terdapat pada lampiran, maka dapat diperoleh nilai R² = 0.605234 yang berarti bahwa 60% permintaan asuransi jiwa dipengaruhi secara bersama-sama pendapatan, jumlah anak, dan usia, Sedangkan sisanya 40% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar model. Berdasarkan hasil perhitungan uji T di ketahui bahwa:

1. Uji T variabel Pendapatan (X1)
 Berdasarkan hasil pengamatan data diatas diketahui bahwa Thitung (6,72) > Ttabel (1.6612) dengan demikian H0 ditolak, artinya bahwa variabel pendidikan nyata atau signifikan mempengaruhi permintaan asuransi di Mandiri Inhealth cabang Sibolga pada tingkat kepercayaan 97,5%.
2. Uji T variabel Jumlah Anak (X2)
 Berdasarkan hasil pengamatan data diatas diketahui bahwa Thitung (- 0,33) < Ttabel (1.6612) dengan demikian H0 diterima, artinya bahwa variabel jumlah anak tidak nyata atau tidak signifikan mempengaruhi permintaan asuransi di Mandiri Inhealth cabang Sibolga pada tingkat kepercayaan 97,5%.
3. Uji T variabel Umur (X3)
 Berdasarkan hasil pengamatan data diatas diketahui bahwa Thitung (0,78) < Ttabel (1.6612) dengan demikian H0 diterima, artinya bahwa variabel usia tidak nyata atau tidak signifikan mempengaruhi permintaan asuransi di Mandiri Inhealth cabang Sibolga pada tingkat kepercayaan 97,5%.

Hasil dari penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa keempat variabel pendapatan, usia, pendidikan dan dana kelangsungan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Mandiri Inhelth cabang Sibolga. Penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Linda Yanti (2013) dengan judul analisis factor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi

jiwa di kota makassar yang dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan dari tiga variabel yaitu pendapatan, jumlah anak dan usia.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel Pendapatan (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Mandiri Inhealth Cabang Sibolga.
2. Variabel Jumlah Anak (X2) berpengaruh secara tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Mandiri Inhealth Cabang Sibolga. Dimana hubungan jumlah anak terhadap permintaan asuransi memiliki hubungan yang negatif. Dalam penelitian ini yang menyebabkan variabel jumlah anak tidak signifikan disebabkan karena masyarakat (responden) memilih untuk berasuransi tanpa melihat jumlah anak mereka.

Hal ini tidak menjadi pertimbangan yang besar bagi mereka untuk membeli asuransi jiwa. Sebab yang menjadi pertimbangan bagi mereka yaitu adalah pendapatan. Bahwa orang berasuransi mempertimbangkan kekayaan diantara mereka, kekayaan akan menjadi salah satu faktor yang paling penting karena dapat dilihat sebagai pengganti asuransi jiwa. (Campbell : 1980) Rumah tangga melihat beberapa proporsi aset akumulasi mereka dipasarkan sebagai pengganti yang sempurna untuk asuransi modal manusia. Disisi lain yang diungkapkan oleh Horward dan Shay (Antonius 2005 : 29) bahwa ukuran yang menentukan konsumen dalam membeli suatu produk antara lain yaitu keyakinan, ketertarikan, dan kepercayaan.

3. Variabel Usia (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Mandiri Inhealth Cabang Sibolga.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, maka pada bagian ini dikemukakan beberapa saran dan rekomendasi sebagai berikut:

1. Dilihat dari sisi permintaan, maka rekomendasi yang diberikan adalah dengan meningkatkan permintaan masyarakat terhadap asuransi jiwa, dimana baik masyarakat kalangan bawah sampai atas dapat menikmati manfaat dari asuransi jiwa yang bisa memberi kepastian dana utamanya jika terjadi hal yang tidak diinginkan nantinya.
2. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini masih terbatas pada lingkup asuransi yang berupa perusahaan yang ada di Mandiri Ihealth Cabang Sibolga. Oleh karena itu, lingkup penelitian bisa diperluas lagi untuk mendapatkan analisis yang lebih menyeluruh. Berkaitan dengan variabel dan metode penelitian yang digunakan perlu dikaji lagi pengukurannya terutama variabel jumlah anak, usia, dan pendidikan. Oleh karena itu, studi lanjutan perlu dilakukan sehubungan dengan saran tersebut sehingga hasilnya bisa lebih baik lagi.
3. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan usia responden pada saat mereka baru memiliki asuransi, sehingga umur dapat dilihat pengaruhnya terhadap permintaan asuransi jiwa.
4. Mengutamakan sasaran pada yang berpendapatan tinggi memiliki karena masyarakat yang berpendapatan tinggi memiliki kekebalan yang dapat digunakan untuk berasuransi.

5. Melakukan riset dan pengukuran resiko untuk pengembangan produk asuransi sehingga dapat menawarkan paket-paket asuransi yang memfasilitasi jenis-jenis resiko secara lebih luas dan komperensi.

Daftar Pustaka

- Darmawi, H. (2006). *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Daulay, A. N. (2019). *Ekonomi Makro Islam*.
- Dharmmesta, B. S., & Handoko, T. H. (2011). *Manajemen pemasaran : Analisis perilaku konsumen* (Edisi Pert). Ed BPFE UGM, Yogyakarta.
- Harahap, S. (2016). *Pengantar Manajemen*.
- Imsar. (2019). *Ekonomi Mikro Islam*.
- Muhammad, A. (2011). *Hukum Asuransi Indonesia* (Cet ke 5). Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.
- Mukhlis. (n.d.). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Produk Asuransi Syariah Di Kota Palembang*.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Syariah* (Cet 7). Jakarta : Kencana.
- Sugiono. (2011). *faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan*.
<http://www.ekonomikonstektual.com/2013/10/11>
- Suparjono. (1999). *Perasuransian di Indonesia*. Jakarta : Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia.
- Tambunan, K. (2020). *Ekonomi Pembangunan*.
- Titi, A. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi jiwa*. Skripsi. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Wandasari. (2019). *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pemintaan*.
<https://www.repository.ac.id>
- Wiryohasmono. (n.d.). *Konsep Pendapatan Rumah Tangga di Indonesia*. Salemba Empat Jakarta.