

**PENGARUH GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN TERHADAP
KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ASURANSI JIWA
SYARIAH BUMIPUTERA CABANG ISKANDAR MUDA**

Oleh :

Sausan Sari

0505172050

Program Studi

ASURANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2021 M / 1443 H**

**PENGARUH GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN TERHADAP
KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ASURANSI JIWA
SYARIAH BUMIPUTERA CABANG ISKANDAR MUDA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)

Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh :

Sausan Sari

0505172050



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021 M / 1443 H

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sausan Sari
Nim : 0505172050
Tempat / Tanggal Lahir : Medan, 03 November 1999
Perkerjaan : Mahasiswa
Alamat : JL. PWS LR Mesjid No. 7

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **PENGARUH GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG ISKANDAR MUDA** benar karya asli saya, kecuali kutipan – kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan keliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dan akan saya pertanggung jawabkan keasliannya.

Medan, 14 Oktober 2021

Yang membuat pernyataan

SAUSAN SARI

NIM. 0505172050

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**PENGARURUH GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN TERHADAP
KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ASURANSI JIWA SYARIAH
BUMIPUTERA CABANG ISKANDAR MUDA**

Oleh :


Sausan Sari

NIM. 0505172050

Dapat disetujui sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Asuransi Syariah

Pembimbing 1



Dr. Muhammad Ramadhan, M.A

NIDN. 2003016903

Pembimbing 2



Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I

NIDN. 0105018901

Mengetahui,

Ketua Jurusan Asuransi Syariah,



Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I

NIDN. 2029019101

PENGESAHAN

Skripsi ini berjudul “Pengaruh Gaya Hidup Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Cabang Iskandar Muda” an. Sausan Sari, NIM 0505172050 Progam Studi Asuransi Syariah Telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU Medan, pada tanggal 29 Oktober 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Asuransi Syariah.

Medan, 29 Oktober 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Asuransi Syariah UIN-SU

Sekretaris,



Rahmi Syahriza, S.Th.I, MA

NIDN. 2003018501

Ketua,



Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I

NIDN. 2029019101



Dr. Muhammad Ramadhan, M.A

NIDN. 2003016903



Annio Indah Lestari Nst, SE, M.Si

NIDN. 2009037401



Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I

NIDN. 0105018901



Nurwani, M.Si

NIDN. 0126038901

Anggota

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag

NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Sausan Sari, Nim 0505172050. “PENGARUH GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG ISKANDAR MUDA”. Dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi 1 oleh Bapak Dr. Muhammad Ramadhan, M.A dan Pembimbing Skripsi 2 oleh Bapak Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I

Risiko dimasa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang, kalau kerugian ini hanya kecil sehingga dapat ditutup dengan uang simpanan, maka kerugian itu tidak begitu terasa. Oleh karena itu setiap risiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar lagi. Untuk itulah, jaminan-jaminan perlindungan (asuransi) terhadap resiko kerugian sangat diperlukan oleh setiap masyarakat yang ingin mengantisipasi apabila keadaan di luar dugaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan pendapatan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk asuransi syariah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di kota Medan, pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dengan responden sebanyak 88 orang menggunakan metode slovin. Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan Gaya Hidup berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah berasuransi jiwa syariah pada Bumiputera Cabang Iskandar Muda, Pendapatan berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah berasuransi jiwa syariah pada Bumiputera Cabang Iskandar Muda. Gaya Hidup dan Pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Nasabah berasuransi jiwa syariah pada Bumiputera Cabang Iskandar Muda.

Kata Kunci : Gaya Hidup, Pendapatan dan Keputusan Nasabah

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji dan syukur bagi Allah Azza Wa Jalla yang telah memberikan penulis kesehatan, kekuatan dan semangat ditengah kendala dan keterbatasan ilmu yang dimiliki hingga akhirnya bisa menyelesaikan skripsi ini yang mana sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S.E pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sholawat dan salam yang tak pernah bosan dan jemu kita berikan kepada baginda Nabi besar Muhammad Rasulullah SAW yang mana dia telah membawa kita dari alam yang gelap gulita hingga kealam yang terang benderang sampaisekarang ini, semoga kelak kita akan mendapatkan syafaatnya. Aamiin allahumma aamiin.

Skripsi ini disusun sebagai tugas akhir dalam perkuliahan. Dalam pembuatan skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan, untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Syahrin Harahap , M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Ibu Tri Inda Fadhila Rahma, M.E.I selaku ketua jurusan Asuransi Syariah beserta Ibu Rahmi Syahriza, S.Thi, MA selaku sekretaris jurusan prodi Asuransi Syariah yang telah membantu dan membimbing kelancaran perkuliahan.
4. Bapak Muhammad Ramadhan, M.A selaku pembimbing skripsi 1 dan Bapak Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I selaku pembimbing skripsi 2 saya yang telah meluangkan waktu, tenaga, hingga pikiran untuk membimbing saya sehingga skripsi ini dapat selesai dengan sebagaimana yang telah diharapkan.

5. Terima kasih kepada penasehat akademik saya Bapak Dr. Muhammad Arif, MA yang dengan kesabarannya telah membimbing saya pada masa perkuliahan ini.
6. Terima kasih kepada orang tua saya yang telah memberikan support dan doa yang tiada hentinya. Tanpa doa dan dukungan mereka saya tidak mungkin bisa duduk di bangku perkuliahan ini.
7. Terima kasih untuk kedua adik tersayang telah mendoakan dan mendukung saya
8. Terima kasih pada partner saya Aulia Rahman yang dengan sukarela dan ikhlasnya menemani dan mendengarkan keluhan-keluhan saya selama masa pengerjaan skripsi ini
9. Terima kasih juga kepada sahabat tersayang saya Dinda Aulia, yang telah setia dan dengan ikhlasnya memberikan luang waktu menemani saya selama pengerjaan skripsi ini dan selalu menemani saya akan keluh kesah dalam skripsi ini.
10. Terima kasih juga kepada sahabat-sahabat terbaik dan tersayang saya, Putri Devaranti, Rika Chairani, Sania Wulandari yang telah setia dan dengan ikhlasnya menemani saya dalam keadaan apapun.
11. Terima kasih juga kepada teman-teman seperjuangan saya di kelas yaitu Aristo Zaky, Dendi Irwan Gunara, Mahyuni yang telah kebersamai dan memberikan supportnya selama perkuliahan ini.
12. Terima kasih juga kepada teman-teman seperjuangan Asuransi Syariah stambuk 17 B yang telah kebersamai saya selama masa perkuliahan ini.
13. Terima kasih sekali lagi saya ucapkan kepada seluruh teman – teman dan para sahabat serta pihak – pihak yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, yang telah membantu saya sebagai penulis dan memberikan motivasi, do'a serta dukungan dan masukan yang sangat berate sampai akhirnya skripsi ini terselesaikan

Juga kepada siapa saja, yang dengan tulus dan ikhlas mendoakan saya. Kepada mereka saya sampaikan *Jazakumullah Khairan Katsiran*'. Saya tidak dapat membalas apa-apa di dunia ini selain dengan mengucapkan banyak-banyak terima kasih. Semoga siapa saja yang telah dengan ikhlas membantu saya dalam penelitian ini selalu diberikan kesehatan dan dimudahkan rezekinya oleh Allah SWT. Aamiin allhumma aamiin

Demikian penulisan skripsi ini, sekali lagi kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian ini penulis mengucapkan banyak terima kasih. Akhir kata dengan penuh doa penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca dan dapat menambah ilmu pengetahuan.

Medan, 14 Oktober 2021

Peneliti

Sausan Sari

NIM. 0505172050

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	8
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
BAB II KAJIAN TEORITIS	11
A. Tinjauan Pustaka.....	11
1. Keputusan Nasabah	11
2. Gaya Hidup	14
3. Tingkat Pendapatan	19
B. Penelitian Terdahulu	22
C. Kerangka Teoritis.....	27
D. Hipotesis.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Pendekatan Penelitian	31
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	31
C. Populasi dan Sampel.....	32
D. Data Penelitian.....	33

E.	Teknik Pengumpulan Data	33
F.	Definisi Operasional.....	36
G.	Teknik Analisa Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		46
A.	Gambaran Umum Perusahaan.....	46
B.	Hasil Penelitian	53
C.	Pembahasan	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		69
A.	Kesimpulan	69
B.	Saran	69
DAFTAR PUSTAKA		71
Lampiran 1. Kuesioner		74

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Produk Domestik Regional Bruto Menurut Kabupaten / Kota.....	3
Tabel 1. 2 Jumlah Nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera	6
Tabel 2. 1 Faktor Yang Mempengaruhi Gaya Hidup	16
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 4. 1 Skala Pengukuran Likert.....	53
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	54
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	54
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Perkerjaan	55
Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan	55
Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Gaya Hidup (X1)	56
Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas Pendapatan (X2).....	57
Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas Nasabah (Y)	57
Tabel 4. 9 Hasil Uji Realibilitas	58
Tabel 4. 10 Hasil Uji Normalitas	60
Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas	62
Tabel 4. 12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	63
Tabel 4. 13 Uji Hasil t.....	64
Tabel 4. 14 Uji Hasil F.....	65
Tabel 4. 15 Hasil Koefisien Determinasi (R^2).....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Teoritis	28
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas Grafik Histrogram.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 2 Regession Studentized Residual	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat, dimana kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang canggih serta modern tidak dapat menjamin rendahnya tingkat kerugian seperti kerusakan, kehilangan maupun kecelakaan. Ketidakpastian terjadi akibat suatu yang tidak dapat dikehendaki sehingga dapat menimbulkan suatu kerugian yang disebut risiko. Banyak faktor risiko yang pasti terjadi mulai dari risiko kehilangan aset atau harta, risiko sakit, cacat total hingga risiko kehilangan jiwa atau meninggal. Dalam meminimalisir risiko dapat dilakukan dengan cara mengurangi efek negatif risiko, memindahkan risiko kepada pihak lain, menghindari risiko, dan dengan menampung konsekuensi risiko tertentu. Salah satu bentuk dari pengelolaan risiko adalah asuransi dengan berbagai macam jenisnya, termasuk asuransi jiwa. Asuransi jiwa merupakan pertanggunggunaan pada jiwa seseorang dan menyangkut ketidak mampuan dalam memenuhi kebutuhan keluarganya, karena adanya kemungkinan meninggal sebelum tua atau hidup terlalu lama.

Risiko dimasa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang, kalau kerugian ini hanya kecil sehingga dapat ditutup dengan uang simpanan, maka kerugian itu tidak begitu terasa. Oleh karena itu setiap risiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar lagi.

Untuk itulah, jaminan-jaminan perlindungan (asuransi) terhadap resiko kerugian sangat diperlukan oleh setiap masyarakat yang ingin mengantisipasi apabila keadaan di luar dugaan. Produk asuransi merupakan salah satu bentuk produk yang memberikan banyak kegunaan baik itu untuk kelangsungan hidup secara perseorangan, masyarakat maupun perusahaan. Produk asuransi diharapkan dapat menampung sekian banyak risiko yang ditemui dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Produk-produk yang dihasilkan oleh asuransi diharapkan mampu mengatasi kekhawatiran akan risiko yang akan terjadi di luar dugaan dari konsumen.

Istilah asuransi merupakan istilah bahasa Indonesia yang sesungguhnya berasal dari bahasa Belanda yaitu *Assurantie*. Namun sesungguhnya istilah *assurantie* itu sendiri sebenarnya bukanlah istilah asli bahasa Belanda akan tetapi istilah lain dari bahasa latin yaitu *assecurare* yang memiliki arti “meyakinkan orang”. Kata ini lantas kemudian dikenal dalam bahasa Perancis dengan sebutan *assurance*. Demikian pula istilah *assurader* yang berarti “penanggung” dan *geassureerde* yang berarti “tertanggung” keduanya berasal dari perbendaharaan bahasa Belanda. Sedangkan dalam bahasa Belanda istilah “Pertanggungan” dapat diterjemahkan menjadi *insurance* dan *assurance*.

Kedua istilah ini sebenarnya memiliki pengertian yang berbeda, *insurance* mengandung arti menanggung segala sesuatu yang mungkin terjadi . sedangkan *assurance* berarti menanggung segala sesuatu yang pasti terjadi. Istilah *assurance*

lebih lanjut dikaitkan dengan pertanggung yang berkaitan dengan masalah jiwa seseorang.¹

Bagi masyarakat bawah yang pendapatannya cukup hanya memenuhi kebutuhan utamanya saja, berpendapat bahwa asuransi adalah suatu hal yang kurang penting, hal ini dikarenakan peran asuransi belum terlalu dirasakan langsung. Padahal, mereka tidak menyadari bahwa pemerintah memfasilitasi ketika mereka masuk rumah sakit untuk dirawat menggunakan layanan asuransi. Berbanding terbalik dengan masyarakat menengah keatas yang gaya hidup (aktivitas, minat, dan pendapat) mereka sudah menyadari kalau asuransi merupakan kebutuhan saat ini. Adapun tingkat pendapatan masyarakat Kota Medan sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Produk Domestik Regional Bruto Menurut Kabupaten / Kota

No	Tahun	Jumlah
1	2017	62.177 532,86
2	2018	65.369 990,65
3	2019	68.766 609,71

Sumber : sumut.go.bpd.id (2021)

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa tingkat pendapatan masyarakat yang tergolong tinggi, namun belum menyadari pentingnya asuransi. Asuransi merupakan program yang memberikan perlindungan terhadap resiko pada jiwa seseorang yang menjadi tertanggung seperti sakit, kecelakaan atau meninggal

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 249

dunia. Banyak manfaat yang bisa diterima dari asuransi seperti meringankan biaya pengobatan yang biasanya dalam jumlah besar, memberikan santunan kepada ahli waris jika yang bertanggung meninggal dunia. Seperti dijelaskan dalam Al-Qur'an surat an-Nisa ayat 9: Artinya: “Dan Hendaklah takut kepada Allah, orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”. Dan Didalam Surat al-Baqarah (2) : 185

الْعُسْرَ بِكُمْ يُرِيدُ وَلَا الْيُسْرَ بِكُمْ اللَّهُ يُرِيدُ

Artinya : “... Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu...”.

Ayat di atas menerangkan bahwa kemudahan adalah sesuatu yang dikehendaki oleh Nya, dan sebaliknya kesukaran adalah sesuatu yang tidak dikehendaki oleh-Nya. Maka manusia dituntut oleh Allah agar tidak mempersulit dirinya sendiri dalam menjalankan bisnis, untuk itu bisnis asuransi merupakan sebuah program untuk menyiapkan dan merencanakan kehidupan di masa mendatang.²

Setelah berdiri sendirinya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dari PT. Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera, bahwasanya didalam perusahaan PT.Asuransi Jiwa Syariah tidak mengandung adanya Maisir, Gharar, Riba. Sebab perusahaan mendirikan asuransi berbasis syariah yang merupakan solusi atas keberadaan

² Dr. Wetria Fauzi., S.H., M.Hum. (2019). *Hukum Asuransi di Indonesia*. Andalas Univeristy Press.

asuransi konvensional yang dianggap bertentangan dengan syariat Islam karena mengandung unsur Gharar (ketidakjelasan), maisir (perjudian), dan riba serta hanya berorientasi pada keuntungan semata. Dalam PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, operasionalnya tidak mengandung unsur maisir, gharar, dan riba sehingga sejalan dengan syariat Islam yang didalamnya mengandung unsur tolong-menolong. Karena didalam PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera tidak menjadikan kematian sebagai objek dalam asuransi jiwa melainkan suatu usaha untuk berjaga-jaga apabila musibah terjadi pada dirinya atau untuk membantu satu sama lain yang mengalami musibah kematian. Adapun kondisi terkini sejumlah permasalahan belum kunjung terselesaikan, khususnya mengenai pembayaran klaim. Hal tersebut disampaikan oleh para kepala wilayah melalui surat Laporan Situasi & Kondisi Terkini Pemegang Polis, Organisasi di Lapangan, dan Usulan yang ditujukan kepada Direktur Utama Bumiputera Dirman Pardosi. Berdasarkan salinan surat yang diperoleh Bisnis, para kepala wilayah menyatakan bahwa saat ini komplain dari para pemegang polis terus meningkat karena pembayaran klaim yang sangat lambat. Kondisi tersebut membuat para agen dan pegawai Bumiputera di daerah-daerah menerima ancaman psikis dan fisik, disertai menurunnya penghasilan karena tidak berani untuk melakukan produksi dan mengutip premi. Para pekerja pun merasa tertekan dan stres akibat hal tersebut. Para kepala wilayah pun menyatakan bahwa pembayaran klaim melalui sistem antrean tidak menunjukkan perkembangan yang baik. Tidak adanya pergerakan pembayaran klaim yang berarti membuat nasabah melihat bahwa nomor antrean tersebut tidak mengalami pergerakan.

Tabel 1. 2 Jumlah Nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera

Tahun	Premi Syariah	Polis
2014	128.350.000	196
2015	171.122.843	169
2016	122.077.950	111
2017	10.600.000	15
2018	53.850.000	51
2019	137.650.000	142

Adapun selama pandemi ini, peminat asuransi cenderung turun, sedangkan klaim justru semakin meningkat. perbaikan kinerja akan terjadi pada tahun 2021 ini seiring dengan mulainya pemulihan ekonomi serta langkah literasi yang atraktif dilakukan secara bersama Pandemi merubah banyak sekali tatanan hidup. Bisnis dan industri, khususnya industri asuransi. Ini memaksa adaptasi itu dilakukan. Masyarakat semakin sadar atas pentingnya asuransi dalam memberikan perlindungan, bahkan asuransi telah menjadi gaya hidup perkotaan. Apalagi saat ini, hampir semua profesi selalu disertai dengan produk asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan. Hanya saja, kebanyakan masyarakat juga belum memahami dengan baik produk asuransi. Maka dari itu, dianggap penting sinergitas antara perusahaan asuransi dengan pemerintah, termasuk dalam mencegah terjadinya penipuan yang mengatasnamakan asuransi. Pada kesempatan tersebut, ia berbagi

tips dalam memilih asuransi yakni pilih asuransi sesuai kebutuhan, harus teliti dan jangan ragu bertanya terutama pengajuan klaim³

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

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang dipaparkan di atas, dapat dikemukakan identifikasi masalah pada penelitian ini, yaitu :

³ www.bisnis.com diakses pada tanggal 25 Agustus 2021

1. Pendapatan masyarakat yang tinggi, namun minat masyarakat dalam berasuransi masih rendah.
2. Kesadaran masyarakat Indonesia untuk ikut serta dalam berasuransi masih rendah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan bahwa pada tahun 2017 hanya 11.81 persen masyarakat Indonesia yang sudah memiliki asuransi jiwa. Data jumlah nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah turun waktu 5 tahun terakhir mengalami fluktuasi, tentunya hal tersebut berhubungan dengan keputusan untuk menggunakan produk asuransi syariah. Keputusan menggunakan produk asuransi tentunya dilatar belakangi oleh faktor pendapatan.

C. Batasan Masalah

Agar batasan masalah yang diteliti tidak meluas, maka peneliti memberikan batasan masalah pada penelitian ini, yaitu hanya berfokus pada keputusan menggunakan produk syariah yang dipengaruhi gaya hidup dan tingkat pendapatan saja. Penelitian ini akan dilakukan pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan yang beralamat di Jalan Iskandar Muda No 138, Medan. Selanjutnya data penelitian ini tidak dijelaskan oleh peneliti.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk asuransi di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda?
2. Apakah tingkat pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk asuransi di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda?
3. Apakah gaya hidup dan tingkat pendapatan secara simultan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk asuransi di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah mengetahui dan menganalisis pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda No 138, Medan. Dengan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini, manfaat yang diharapkan adalah:

- a. Bagi penulis

Dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai dasar-dasar ilmu yang telah dipelajari selama ini serta membandingkannya dengan situasi sebenarnya dalam lingkungan organisasi perusahaan.

- b. Bagi pihak lain atau pembaca

Dapat menjadi referensi bagaimana gaya hidup dan tingkat pendapatan mempengaruhi keputusan menggunakan produk syariah.

- c. Bagi perusahaan

Dapat memberikan masukan bagi pihak manajemen perusahaan dalam mengevaluasi dan mengambil kebijakan yang berkaitan dengan keputusan nasabah, terutama dalam menciptakan produk asuransi syariah.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Tinjauan Pustaka

1. Keputusan Nasabah

a. Pengertian Keputusan Nasabah

Keputusan pembelian adalah proses merumuskan berbagai alternatif tindakan guna menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian⁴. Terdapat 5 tahap yang dilakukan oleh konsumen dalam proses pengambilan keputusan. Tahap-tahap tersebut antara lain pengenalan masalah yaitu konsumen sadar akan masalah yang akan dihadapi dan berusaha memenuhi kebutuhan akan masalahnya tersebut, pencarian informasi yaitu konsumen mencari informasi produk apa yang akan dikonsumsi, evaluasi alternatif yaitu konsumen membentuk penilaian atas produk, keputusan pembelian yaitu konsumen menentukan proses dalam pembelian yang nyata dan membentuk niat untuk membeli produk yang ia sukai, perilaku paska pembelian yaitu apabila konsumen puas akan melakukan pembelian kembali begitu juga sebaliknya⁵.

⁴ Engel, J.F., Blackwell, R.D., Miniard, P.W. 2000. Perilaku Konsumen. Edisi 8 Jilid 2. Jakarta: Binarupa Aksara

⁵ Kotler, P and Keller, K. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi ketiga belas. Penerbit Erlangga. Jakarta. Hal. 22-225

b. Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

Banyak faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam keputusan pembelian barang maupun jasa ⁶, Salah satunya dipengaruhi oleh :

1) Faktor Demografi

Salah satu faktor demografi adalah pendapatan yang paling sering dijadikan dasar untuk pengelompokan konsumen. Pendapatan adalah jumlah penghasilan riil seluruh anggota keluarga yang disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan dalam keluarga ⁷.

2) Faktor Pribadi

Faktor pribadi dianggap mempunyai kemampuan reaksi yang cepat terhadap berbagai penawaran produk atau jasa dalam keputusan pembelian. Salah satunya adalah gaya hidup dan konsep diri.

Menurut Sumarwan menyatakan bahwa jika konsumen telah memutuskan alternatif yang akan dipilih dan mungkin penggantinya jika diperlukan, maka terjadilah pembelian ⁸. Pembelian meliputi keputusan konsumen mengenai apa yang dibeli, apakah membeli atau tidak, kapan membeli, di mana membeli, dan bagaimana cara membayarnya serta termasuk di dalamnya adalah toko di mana akan membelinya serta cara pembayaran yang akan dilakukannya. Apakah

⁶ *Ibid* h. 183.

⁷ Sumardi, Wukirno, 2002, *Faktor-faktor Produktivitas Karyawan*, Jakarta, Bumi Aksara. h. 323

⁸ Sumarwan, Ujang, 2011. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia. h. 310

pembayaran akan dilakukan tunai atau cicilan. Sehingga yang harus diperhatikan di sini adalah keinginan yang sudah bulat untuk membeli suatu produk seringkali harus dibatalkan karena beberapa alasan, yaitu sebagai berikut.

- 1) Motivasi yang berubah, konsumen mungkin merasakan bahwa kebutuhannya bisa terpenuhi tanpa harus membeli produk tersebut, atau ada keputusan lain yang lebih diprioritaskan.
- 2) Situasi yang berubah, tiba-tiba nilai dolar menjadi mahal, sehingga uang yang tersedia menjadi tidak cukup untuk membeli produk tersebut.
- 3) Produk yang akan dibeli tidak tersedia, bisa menjadi penyebab konsumen tidak tertarik lagi membeli produk tersebut.

c. Indikator Keputusan Nasabah

Proses keputusan pembelian terdiri dari 5 tahap yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan membeli, dan pasca pembelian⁹

Indikatornya yaitu :

- 1) Pengenalan kebutuhan
- 2) Pencarian informasi
- 3) Evaluasi alternative
- 4) Keputusan pembelian

⁹ *Ibid*, h. 208

5) Perilaku pasca pembelian

2. Gaya Hidup

a. Pengertian Gaya Hidup

Menurut Ristiyanto Prasetyo & John J.O.I Ihalau, (2002) adalah : bagaimana seseorang hidup (how one lives), termasuk bagaimana seseorang menggunakan uangnya, bagaimana mengalokasikan waktunya, dan sebagainya.

Menurut Sutisna (2001) adalah : Gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diidentifikasi oleh bagian orang menghabiskan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (minat) dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya.

Menurut Blackwell et al., (2001). *lifestyle is also the comprehensive outcome, combining economy, culture and social life*". Yang dapat diartikan adalah Gaya hidup juga hasil yang komprehensif, menggabungkan kehidupan ekonomi, budaya dan sosial.

Adapun Skala gaya hidup (value minded) butir-butirnya disusun berdasarkan tiga hal yang mempengaruhi seseorang yang memiliki gaya hidup (value minded) yang dikemukakan oleh Knapp (2002) dengan aspek yaitu :

- 1) Waktu : konsumen dengan gaya hidup ini sangat mengharapkan keefesiean waktu dalam mencari dan membeli suatu produk;

- 2) Uang: harga suatu barang yang dirasakan terlalu tinggi (besar) dari barang lain yang memiliki harga yang lebih murah dan kualitas yang relatif sama dengan barang sebelumnya, akan cenderung menyebabkan munculnya pola perilaku membeli yang berbeda dari konsumen; dan
- 3) Perasaan: Rasa puas dari pemakaian atau penggunaan barang tersebut yang akan menyebabkan pengulangan perilaku pembelian.

Konsumen mengembangkan seperangkat konsepsi yang meminimumkan ketidakcocokan atau inkonsistensi di dalam nilai dan gaya hidup konsumen. Orang menggunakan konsepsi seperti gaya hidup untuk menganalisis peristiwa yang terjadi di sekitar diri mereka dan untuk menafsirkan, mengkonseptualisasikan, serta meramalkan peristiwa. Sistem konsepsi seperti ini tidak hanya pribadi, tetapi juga terus menerus berubah sebagai respon terhadap kebutuhan orang untuk mengkonseptualisasikan petunjuk dari lingkungan yang berubah agar konsisten dengan nilai dan kepribadiannya sendiri. Nilai relatif kekal, gaya hidup berubah lebih cepat.

b. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup

Faktor yang menentukan Gaya Hidup dengan mengidentifikasi bermacam-macam gaya hidup konsumen, pemasar dapat menetapkan sasaran mereka dengan lebih tepat. Salah satu klasifikasi gaya hidup

terpopuler yang di dasarkan pada pengukuran psikografis adalah kerangka kerja AIO.

Tabel 2. 1 Faktor Yang Mempengaruhi Gaya Hidup

<i>Activities</i>	<i>Interest</i>	<i>Opinion</i>
<i>Work</i>	<i>Job</i>	<i>Politics</i>
<i>Shopping</i>	<i>Recreation</i>	<i>Economics</i>
<i>Sport</i>	<i>Hobby</i>	<i>Education</i> ¹⁰

AIO sebagai istilah yang digunakan untuk mengacu pada pengukuran kegiatan (aktivitas), minat (interest), dan pendapat (opini). Prasetijo & Ihalauw, dalam bukunya perilaku konsumen mendefinisikan aktifitas (kegiatan) adalah mengungkapkan apa yang di kerjakan konsumen, produk apa yang dibeli atau digunakan, kegiatan apa yang mereka lakukan untuk mengisi waktu luang. Walaupun tindakan ini biasanya dapat diamati, alasan untuk tindakan tersebut jarang dapat diukur secara langsung. Interest (minat) mengemukakan apa minat, kesukaan, kegemaran dan prioritas dalam hidup konsumen tersebut. Opinion (opini) adalah berkisar sekitar pandangan dan perasaan konsumen dalam menanggapi isu-isu global, lokal oral ekonomi dan sosial. Opini digunakan untuk mendeskripsikan

¹⁰ Prasetijo, R., & Ihalauw, J. J. (2005). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: ANDI

penafsiran, harapan, dan evaluasi, seperti kepercayaan mengenai maksud orang lain, antisipasi sehubungan dengan peristiwa masa datang, dan penimbangan konsekuensi yang memberi gambaran atau menghukum dari jalannya tindakan alternatif.

c. Indikator Gaya Hidup

Menurut Kotler dan Keller indikator variabel gaya hidup¹¹ :

1) Aktivitas¹²

Aktivitas merupakan tindakan nyata. Aktivitas ini dapat berupa kerja, hobi, acara sosial, liburan, hiburan, keanggotaan perkumpulan, jelajah internet, dan berbelanja. Aktivitas (kegiatan) konsumen merupakan karakteristik konsumen dalam kehidupan sehari-harinya. Dengan adanya aktivitas konsumen, perusahaan dapat mengetahui kegiatan apa saja yang dapat dilakukan oleh pasar sasarnya, sehingga mempermudah perusahaan untuk menciptakan strategi-staretki dari informasi yang didapatkan tersebut.

2) Minat

Minat adalah tindakan kegairah yang menyertai perhatian khusus maupun terus menerus. Minat atau ketertarikan setiap manusia berbeda-beda. Adakalanya manusia tertarik pada makanan, adakalanya juga

¹¹ *Ibid*, h. 224

¹² Kotler dan Keller, 2009, Manajemen Pemasaran, Jilid I, Ed. 13, Erlangga, Jakarta

manusia tertarik pada mode pakaian, dan sebagainya. Minat merupakan faktor pribadi konsumen dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Setiap perusahaan dituntut untuk selalu memahami minat dan hasrat para pelanggannya. Dengan memahami minat pelanggannya, dapat memudahkan perusahaan untuk menciptakan konsep pemasaran guna mempengaruhi proses pembelian para pasar sasarnya

3) Opini.

Opini adalah jawaban lisan atau tertulis yang orang berikan sebagai respon terhadap situasi. Opini digunakan untuk mendeskripsikan penafsiran, harapan, dan evaluasi seperti kepercayaan mengenai maksud orang lain, antisipasi sehubungan dengan peristiwa masa datang, dan penimbangan konsekuensi yang memberi ganjaran atau menghukum dari jalannya tindakan alternatif.

He Yan Qun menjelaskan bahwa terdapat 5 dimensi yang digunakan untuk mengukur variabel gaya hidup. Menurut Holbrook menerangkan bahwa pembentukan gaya hidup terdiri dari¹³ :

1) Nilai-nilai ekstrinsik dan intrinsik

Nilai ekstrinsik memaknai hubungan dimana konsumsi adalah harga dari fungsi, kegunaan dari suatu produk serta pemenuhan syarat agar keinginan atau tujuan lebih jauh dapat dicapai.

¹³ Yanqun He, Deqiang Zou and Liyin Jin, 2010, Exploiting the goldmine: a lifestyle analysis of affluent Chinese consumers, *Journal of Consumer Marketing*, 615–628

2) Nilai-nilai diri dan nilai lainnya

Nilai-nilai ini adalah nilai yang berorientasi pada diri (misalnya: diriku) ketika “aku” berharga untuk beberapa aspek belanja pribadi atau dengan bangga mendapatkan pengakuan pribadi.

Yanqun He menggunakan dimensi gaya hidup yang diungkapkan oleh Wells' (1974), bahwa pilihan terhadap gaya hidup dipengaruhi oleh :

- 1) Kebutuhan yang khusus (*need for uniqueness*),
- 2) Kebanggaan dengan harga (*price consciousness*),
- 3) Berorientasi pada minat masyarakat (*public interest orientation*)
- 4) Kebutuhan untuk berprestasi (*need for achievement*), dan
- 5) Kebutuhan untuk dihargai (*need for respect*).

3. Tingkat Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah penghasilan riil seluruh anggota keluarga yang disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan dalam keluarga¹⁴. Menurut istilah pendapatan adalah proses atau cara perbuatan menghasilkan, memperoleh uang.

Menurut Hasan Alwi pendapatan adalah pemasukan uang untuk membiayai segala kebutuhan yang ada. Dalam kehidupan sehari-hari untuk

¹⁴ Sumardi, Wukirno, 2002, *Faktor-faktor Produktivitas Karyawan*, Jakarta, Bumi Aksara. h. 323.

memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia akan terlibat dengan masalah ekonomi.¹⁵ Dapat dan tidaknya manusia memenuhi kebutuhan hidupnya tergantung pada kondisi ekonomi yang ada di dalam keluarganya. Hal ini memberikan pengertian bahwa manusia saling berhubungan satu dengan lainnya (makhluk sosial) yang merupakan bagian dari masyarakat dan mempunyai arti.

b. Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan

Menurut Widodo adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:¹⁶

1) Kesempatan kerja yang tersedia.

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang diperoleh dari hasil kerja tersebut.

2) Kecakapan dan keahlian.

Bermodal kecakapan dan keahlian yang tinggi mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam berupaya yang pada akhirnya berpengaruh terhadap penghasilan.

3) Motivasi atau dorongan.

Semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin maksimal hasilnya sehingga semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

¹⁵ Alwi Hasan, dkk. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Departemen Pendidikan. Nasional Balai Pustaka.

¹⁶ Widodo, H. (2000). *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah) Panduan Praktis Operasional BMT*. Bandung: Mizan.

4) Keuletan bekerja.

Keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, kegigihan dan keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Ketika berhadapan dengan suatu rintangan, maka tak mudah gentar baginya dan hal tersebut akan menjadi pengalaman dan pelajaran sebagai modal untuk meniti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.

5) Banyak sedikitnya modal yang digunakan.

Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh

c. Indikator Tingkat Pendapatan

Indikator variabel tingkat pendapatan¹⁷:

1) Penghasilan atau gaji yang diterima per bulan

Pendapatan yang diterima dari upah pekerjaan, nilainya konssiten setiap bulan

2) Tambahan penghasilan yang berasal dari kerja lembur

Pendapatan yang diterima dari biaya atas pekerjaan diluar jam kerja

3) usaha lain,

Pendapatan yang diperoleh dari bentu lain selain bekerja.

¹⁷ Mursanto, 2008. *Perilaku Konsumen*. Bogor : PT. Ghalia. h.74

- 4) bonus atau reward karena bisa mencapai target tertentu,
pendapatan yang diperoleh apabila mencapai target yang ditentukan perusahaan
- 5) Life style (gaya hidup) seseorang,
Pola pikir yang biasanya tercermin dari gaya hidup seseorang
- 6) Pola konsumsi atau pengeluaran dari seseorang,
Cara seseorang memilih kebutuhan pangannya
- 7) Jumlah kebutuhan atau tanggungan yang harus dipenuhi oleh seseorang
Besarnya biaya yang ditanggung seseorang

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya, di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari peneliti.

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil peneliti terdahulu yang terkait dengan peneliti yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan. Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sejauh mana orsinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan. Kajian yang mempunyai relasi atau keterkaitan dengan penelitian ini antara lain:

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu

Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil Penelitian
Maryati (2011) ¹⁸	Pengaruh pendapatan, gaya hidup dan konsep diri terhadap keputusan pembelian produk prabayar simpati di Kebumen.	Pendapatan secara signifikan berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian dengan taraf signifikansi P value $0.006 < 0.05$. Gaya hidup secara signifikan berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian dengan taraf signifikansi P value $0.004 < 0.05$. Konsep diri secara signifikan berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian dengan taraf signifikansi P value $0.000 < 0.05$.
Wijayanti dan Seminari (2012) ¹⁹	Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian handphone blackberry dengan merek sebagai pemoderasi.	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan antara gaya hidup dan merek secara parsial terhadap perilaku pembelian Handphone

¹⁸ Maryati (2011). Pengaruh pendapatan, gaya hidup dan konsep diri terhadap keputusan pembelian produk prabayar simpati di Kebumen. *Segmen Jurnal Manajemen Bisnis*. Vol. 9., No. 1.

¹⁹ Wijayanti (2012). Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian handphone blackberry dengan merek sebagai pemoderasi. *Jurnal Manajemen*. Vol. 2., No. 6.

		Blackberry, gaya hidup, merek dan moderat secara simultan berpengaruh positif dan signifikan serta didapat hasil bahwa merek tidak memoderasi pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian Handphone Blackberry.
Supriyanto (2012) ²⁰	Pendidikan Pendapatan dan Motivasi menjadi Nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Syariah (BMT) Pasuruan	Menyimpulkan bahwa berdasarkan hasil pengujian data menggunakan analisis regresi terbukti bahwa tingkat pendidikan berpengaruh secara signifikan terhadap motivasi menjadi nasabah dengan tingkat signifikansi sebesar 0,427 melalui persamaan regresi
Brono Widiatmoko, Darwin Sitompul, Sukaria	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Membuka Rekening	bahwa variabel kepribadian yang meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri dengan tingkat

²⁰ Supriyanto (2018). Pendidikan Pendapatan dan Motivasi menjadi Nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Syariah (BMT) Pasuruan. *Skripsi*.

Sinulingga (2013) ²¹	Tahapan Xpresi pada BCA Medan	signifikansi thitung sebesar 0,362 maka dapat disimpulkan bahwa keadaan ekonomi dan gaya hidup tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah membuka rekening Tahapan Xpresi pada BCA Medan.
Nurul Julia (2014) ²²	Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan menjadi Nasabah BMT Sahara Tulungagung	Variabel tingkat pendidikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,679 tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BMT Sahara Tulungagung
Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto, dan	Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Kota Manado	Menyimpulkan bahwa gaya hidup dan tingkat pendapatan berpengaruh signifikan baik secara simultan maupun secara parsial, dengan nilai signifikansi sebesar 0,004.

²¹ Brono Widiatmoko, Darwin sitompul, Sukaria Sinulingga (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Membuka Rekening Tahapan Xpresi pada BCA Medan. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya* Vol. 14, No. 2

²² Nurul Julia (2014). Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan menjadi Nasabah BMT Sahara Tulungagung. *Skripsi*.

Yantje Uhing (2014) ²³		
Damayanti Masyaroh (2014) ²⁴	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh variabel pribadi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Hal ini didasarkan pada analisis kuantitatif, dimana hasil thitung adalah $(-1,829) < ttabel (1,661)$. Indikator keadaan ekonomi dan pekerjaan ternyata tidak mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.
Arista Milka Nasrul (2014) ²⁵	Pengaruh Faktor Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa	Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan

²³ Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto, dan Yantje Uhing (2014). Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Kota Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. Vol 2., No.3.

²⁴ Damayanti Masyaroh (2014). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah. *Skripsi*.

²⁵ Arista Milka Nasrul (2014). Pengaruh Faktor Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa. *Skripsi*.

		pembelian asuransi dengan nilai signifikansi sebesar 0,015.
Galuh Husadatama (2015) ²⁶	Analisis Determinasi Pemahaman Pemilihan Perbankan oleh Masyarakat Pondok Pesantren Lirboyo Kota Kediri Jawa Timur	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendidikan tidak berpengaruh terhadap pemilihan jenis bank. Hal ini karena kebutuhan perbankan tidak dipengaruhi oleh pendidikan seseorang, namun lebih dipengaruhi oleh kebutuhan masyarakat akan jasa perbankan tersebut

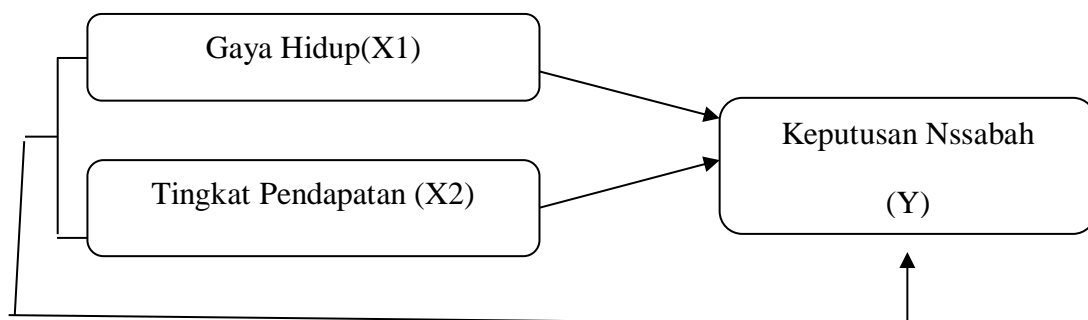
C. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis ini diambil dari teori-teori yang dikutip. Dalam penelitian ini, ada tiga variabel yang digunakan yaitu gaya kepemimpinan sebagai variabel Gaya Hidup (X1) dan Tingkat Pendapatan sebagai variabel independen (X2) serta Keputusan Nasabah sebagai variabel dependen (Y). Tingkat pendapatan adalah jumlah penghasilan riil seluruh anggota keluarga yang disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan dalam keluarga (Sumardi, 2002). Penelitian ini mengadopsi penelitian Waheed (2014) yang mengklasifikasikan pendapatan menjadi kategori-kategori tertentu pada tingkat

²⁶ Analisis Determinasi Pemahaman Pemilihan Perbankan oleh Masyarakat Pondok Pesantren Lirboyo Kota Kediri Jawa Timur. *Jurnal Ilmu Mahasiswa FEB* Vol. 4 No.1.

pendapatan para responden. Pada penelitian Waheed (2014), diketahui bahwa variabel pendapatan memberi pengaruh pada respon konsumen terhadap keputusan nasabah. Engel et al (dalam Dian Ayu Puspita, 2013) menyatakan bahwa gaya hidup sebagai pola dimana orang hidup dan menghabiskan waktu serta uang. Gaya hidup adalah fungsi motivasi konsumen dan pembelajaran sebelumnya, kelas sosial, demografi, dan variabel lain. Gaya hidup adalah konsepsi ringkasan yang mencerminkan nilai konsumen.

Landasan teori menjelaskan bentuk kerangka untuk memaparkan pengaruh Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan secara langsung terhadap Keputusan Nsabah Menggunakan Produk Asuransi.



Gambar 2. 1 Kerangka Teoritis

D. Hipotesis

Pengertian hipotesis menurut Sugiyono adalah jawaban sementara terhadap rumusan penelitian dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan.²⁷ Hipotesis merupakan dugaan sementara yang

²⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 159.

mungkin benar dan mungkin salah sehingga dapat dianggap atau dipandang sebagai konklusi atau kesimpulan yang sifatnya sementara, sedangkan penolakan atau penerimaan suatu hipotesis tersebut tergantung dari hasil penelitian terhadap faktor-faktor yang dikumpulkan, kemudian diambil kesimpulan.

Berdasarkan latar belakang dan masalah pokok maka yang menjadi hipotesis penulis, yaitu:

H_0 : Gaya Hidup tidak berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda Medan.

H_1 : Gaya Hidup berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda Medan.

H_0 : Tingkat Pendapatan tidak berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda Medan.

H_2 : Tingkat Pendapatan berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda Medan.

H_0 : Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan secara simultan tidak berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda Medan.

H₃: Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah menggunakan produk asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda Medan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan “penelitian dengan meneliti pengaruh variabel bebas (*independent*) terhadap *variable* terikat (*dependent*)”.²⁸

Pendapat lain mengatakan bahwa penelitian kuantitatif merupakan suatu pendekatan yang banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data, serta penampilan dari hasilnya.²⁹ Dengan menggunakan simbol – simbol angka tersebut, teknik perhitungan secara kuantitatif matematik dapat dilakukan sehingga dapat menghasilkan suatu kesimpulan yang berlaku umum didalam suatu parameter.³⁰

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota Medan, pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Syariah yang dijadikan sebagai objek penelitian yang beralamat di Jalan Iskandar Muda No. 138, Medan pada bulan Mei sampai dengan Oktober 2021.

²⁸ Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h.11

²⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h.12

³⁰ Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metode Penelitian Ekonomi* (Medan : Febi UINSU Press, 2016), h.7

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda yang berjumlah 684 orang.

2. Sampel

Merupakan bagian dari jumlah atau karakteristik tertentu yang diambil dari suatu populasi yang akan diteliti. Pada penelitian ini pengambilan sampel menggunakan *random sampling*, maksudnya pengambilan sampel dari populasi dilakukan secara acak dan semua populasi penelitian mempunyai kesempatan sama untuk dijadikan sebagai sampel tanpa didasarkan pada kriteria tertentu. Rumus pengambilan sampel menggunakan rumus Slovin, sebagai berikut:

Dimana :

n : Jumlah sampel

N : Total populasi

e : Toleransi terjadinya kesalahan (10%)

Sehingga:

dibulatkan menjadi 88.

D. Data Penelitian

Agar tidak keliru dalam menentukan sumber data, maka peneliti harus melihat kembali konsep, variabel, dan indikator variabel serta pengukuran yang telah dirumuskan sebelumnya. Dalam menentukan sumber data, dijelaskan pula mengenai populasi dan sampel penelitian.

1. Data Primer

Merupakan data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari penyebaran kuesioner terhadap nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda

2. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda seperti data jumlah nasabah, data premi dan data gambaran umum perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data digunakan untuk mengumpulkan data sesuai tata cara penelitian sehingga diperoleh data yang dibutuhkan. Menurut Sugiyono³¹, teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian,

³¹ Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2016),

karena tujuan utama dari penelitian adalah mengumpulkan data. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi, observasi, dan wawancara.

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode mengkaji dan mengolah data dari dokumendokumen yang sudah ada sebelumnya dan mendukung data penelitian. Dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri historis.³² Metode dokumentasi digunakan untuk mengupulkan data sumber nasabah.

2. Observasi

Menurut pendapat Sugiyono³³, observasi adalah teknik pengumpulan data untuk mengamati perilaku manusia, proses kerja, dan gejala-gejala alam, dan responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan langsung untuk menemukan fakta-fakta di lapangan. Instrumen yang digunakan peneliti adalah observasi nonpartisipan tidak terstruktur. Sifat intrumen yang tidak baku memudahkan peneliti untuk menggali informasi berkaitan dengan penilaian keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi syariah.

3. Wawancara

³² Bungin & Burhan. (2008). *Analisa Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group .

³³ *Ibid*

Wawancara dalam penelitian terjadi dimana peneliti sedang berbincangbincang dengan narasumber dengan tujuan menggali informasi melalui pertanyaan-pertanyaan dan menggunakan teknik tertentu. “Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan dua orang, pewawancara sebagai yang mengajukan pertanyaan dan narasumber yang memberikan jawaban. ³⁴ Dalam penelitian ini subjek wawancara adalah nasabah PT Bumiputera Muda 1967 Cabang Medan.

4. Angket/Kuesioner

Menurut Sugiyono³⁵ kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien apabila peneliti tahu dengan siapa variabel akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Kuesioner dapat berupa pertanyaan-pertanyaan tertutup atau terbuka, dapat diberikan kepada responden secara langsung atau dikirim melalui pos atau internet. Metode pengumpulan data dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada responden dengan panduan kuesioner dimana nantinya data yang diperoleh dapat diolah dan memberikan informasi tertentu kepada peneliti. Dalam penelitian ini peneliti memberikan daftar pertanyaan dimana selanjutnya responden diminta untuk mengisi pertanyaan tersebut.

³⁴ Moleong, Lexy. J. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

³⁵ Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2016),

F. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan petunjuk tentang bagaimana suatu variabel diukur, sehingga peneliti dapat mengetahui baik buruknya pengukuran tersebut. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini yaitu

Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Referensi
1	Keputusan menggunakan produk asuransi syariah (Y)	Keputusan Menggunakan Asuransi adalah suatu proses memilih alternatif cara bertindak dengan metode yang sesuai dengan situasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengenalan kebutuhan 2. Pencarian informasi 3. Evaluasi alternative 4. Keputusan pembelian 5. Perilaku pasca pembelian 	Kotler dan Keller (2016)
2	Gaya Hidup (X1)	Gaya hidup menunjukan bagaimana orang hidup, bagaimana mereka	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kepribadian 2. Motif membeli 3. Minat 	Kotler dan Keller (2016)

		membelanjakan uang dan bagaimana mereka mengalokasikan waktu mereka.		
3	Tingkat Pendapatan (X2)	Pendapatan adalah suatu pertambahan asset atas yang mengakibatkan bertambahnya owners equity, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang dikarenakan bertambahnya liabilities.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penghasilan atau gaji yang diterima per bulan, 2. Tambahan penghasilan yang berasal dari kerja lembur, 3. Usaha lain, 4. bonus atau reward karena bisa mencapai target tertentu, 5. Life style (gaya hidup) seseorang, 	Mursanto (2008)

			6. Pola konsumsi atau pengeluaran dari seseorang, 7. Jumlah kebutuhan atau tanggungan yang harus dipenuhi oleh seseorang	
--	--	--	---	--

G. Teknik Analisa Data

Skala yang dipakai untuk mengetahui kepuasan pelanggan dari segi kualitas pelayanan jasa yang telah diberikan adalah skala likert yang terdiri dari: Sangat Setuju, Setuju, Kurang Setuju, Tidak setuju, Sangat Tidak Setuju.

Kelima penilaian berikut diberi bobot sebagai berikut:

Tabel 3. 2 Skala Likert

Keterangan	Skor
Sangat Setuju	1
Setuju	2
Netral	3
Tidak Setuju	4
Sangat Tidak Setuju	5

1. Uji Statistik Deskriptif

Tujuannya untuk menguji dan menjelaskan karakteristik sampel yang diobservasi. Hasil uji statistik deskriptif biasanya berupa tabel yang setidaknya berisi nama variabel yang diobservasi, *mean*, deviasi standar (*standard deviation*), maksimum dan minimum, yang kemudian diikuti penjelasan berupa narasi yang menjelaskan interpretasi isi tabel.

2. Uji Kualitas Data

a) Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan dan keabsahan suatu instrument. Instrument dikatakan valid apabila dapat mengungkapkan data variabel yang diteliti secara tepat.³⁶ Metode yang sering digunakan untuk memberikan penilaian terhadap validitas kuesioner adalah korelasi produk momen (*moment product correlation, pearson correlation*) antara skor setiap butir pertanyaan dengan skor total, sehingga sering disebut sebagai inter item-total correlation.³⁷ Ketentuan validitas instrumen sah apabila hasil r hitung $> r$ tabel.

³⁶ Suharsimi Arikunto. (2015). *Prosedur Penelitian*, h.144-145

³⁷ Agus Eko Sujianto.(2017), *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*, (Jakarta: PT Prestasi Pustakaraya, 2009), h.95

b) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah baik.³⁸ Instrument yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Untuk memperoleh indeks reliabilitas soal menggunakan *one shot* yaitu pengukuran hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau yang mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik Cronbach Alpa (α), variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpa (α) > 0,60. Dan ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Triton seperti yang dikutip Sujianto jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Tabel 3. 3 Tabel Hasil Uji Reliabilitas

No	Ketentuan	Nilai
1	Nilai Alpa Cronbach 0,00 – 0.20	Kurang <i>reliable</i>
2	Nilai Alpa Cronbach 0,21 – 0.40	Agak <i>Reliable</i>
3	Nilai Alpa Cronbach 0,41 – 0.60	Cukup <i>Reliable</i>
4	Nilai Alpa Cronbach 0,61 – 0.80	<i>Reliable</i>

³⁸ Suharsimi Arikunto. (2015). *Prosedur Penelitian*, h.221

5	Nilai Alpa Cronbach 0,81 – 1.00	Sangat <i>reliable</i>
---	---------------------------------	------------------------

3. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan analisis regresi, agar dapat perkiraan yang efisien dan tidak bisa, maka dilakukan pengujian asumsi klasik yang harus dipenuhi, yaitu:

a. Uji Normalitas

Tujuan dari dilakukannya uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel dependen dan variabel independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau paling tidak mendekati normal. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan *One Sample Kolmogorov-Smirnov* yaitu dengan ketentuan apabila nilai signifikan diatas 0,05 maka data terdistribusi normal. Sedangkan jika hasil *One Sample Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikan dibawah 0,05 maka data tidak terdistribusi normal.³⁹

b. Uji Multikolinearitas

Uji ini bertujuan untuk mengidentifikasi suatu model regresi yang dapat dikatakan baik atau tidak. Serta menguji apakah dalam model regresi

³⁹ Ghozali, Imam. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8). Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas, karena jika hal tersebut terjadi maka variabel-variabel tersebut tidak orthogonal atau terjadi kesalahan. Untuk mendeteksi apakah terjadi multikolinearitas dapat diketahui variance inflation faktor (VIF) dan toleransi pedoman suatu model regresi yang bebas multikolinieritas adalah sebagai berikut:

- a) Mempunyai nilai VIF disekitar angka 1. Jika nilai VIF lebih dari 10, maka kesimpulannya data tersebut memiliki multikolinieritas. Apabila nilai VIF dibawah 10, maka kesimpulannya data yang kita uji tidak memiliki kolinieritas. - Rumus: $VIF = 1 / (1 - R^2)$
- b) Mempunyai angka *tolerance* mendekati angka 1. Apabila nilai *tolerance* lebih besar dari 0,01, maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas. Sedangkan nilai *tolerance* data yang di uji lebih kecil dari <10 maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut terjadi multikolinieritas.
- c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari suatu residual pengamatan ke pengamatan yang lain. Salah satu cara untuk mendekati heteroskedastisitas adalah dengan melihat *scatter plot* antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residualnya (SRESID). Jika ada titik-titik membentuk pola tertentu yang teratur seperti gelombang, melebar, kemudian menyempit maka telah terjadi heteroskedastisitas. Jika titik-titik menyebar

diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk pola tertentu maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi berganda adalah sebuah metode pendekatan untuk pemodelan hubungan antara satu variabel dependen dan satu variabel independen. Model regresi yang variabel independen menerangkan variabel dependennya dalam penelitian ini yaitu hubungan strategi pemasaran terhadap volume penjualan. Dalam analisis regresi sederhana, hubungan antara variabel bersifat linier, dimana perubahan pada variabel X akan diikuti oleh perubahan pada variabel Y secara tetap. Sementara pada hubungan non linier, perubahan variabel X tidak diikuti dengan perubahan variabel y secara proporsional. seperti pada model kuadratik, perubahan x diikuti oleh kuadrat dari variabel x. Hubungan demikian tidak bersifat linier. Persamaan regresi linier berganda, yaitu:⁴⁰

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana :

Y : Keputusan Memilih Produk Asuransi Syariah

X₁ : Variabel Independent 1 (Gaya Hidup)

X₂ : Variabel Independent 2 (Tingkat Pendapatan)

β₁-β₂ : koefisien regresi masing-masing variabel dependen

⁴⁰ *Ibid*, h.97

a : Konstanta

e : residual/ *error*

5. Uji Hipotesis

Untuk memastikan apakah hipotesis dalam penelitian ini diterima atau ditolak, maka akan dilakukan pengujian hipotesis statistik untuk menguji kebermaknaan (*test of significance*) setiap koefisien yang telah dihitung, baik secara sendiri-sendiri maupun secara bersama-sama.

a. Uji t

Uji t merupakan pengujian terhadap koefisien dari variabel bebas secara parsial. Uji ini dilakukan untuk melihat tingkat signifikansi dari variabel bebas secara individu dalam mempengaruhi variasi dari variabel terikat.⁴¹

Jika nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$, maka hipotesis alternatif (H_a) diterima.

Jika nilai $T_{hitung} < T_{tabel}$, maka hipotesis alternative (H_a) ditolak.

b. Uji F

Uji ini pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Kriteria pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut:

⁴¹ *Ibid*, h.97

Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka hipotesis alternative (H_a) diterima yaitu variabel independen secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka hipotesis alternatif (H_a) ditolak yaitu variabel independen.

6. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi (R^2) digunakan untuk menjelaskan model dari satu penelitian yang dalam hal ini digunakan untuk menjelaskan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini uji determinasi digunakan untuk menjelaskan model dari penelitian yang dalam hal ini untuk menjelaskan seberapa besar pengaruh tunjangan terhadap kinerja yang dapat dinyatakan dalam bentuk persentase. Nilai koefisien determinasi / R^2 berada pada rentang angka nol (0) dan satu (1). Jika nilai koefisien determinasi yang mendekati angka nol (0) berarti kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat sangat terbatas. Sebaliknya apabila nilai koefisien determinasi variabel mendekati satu (1) berarti kemampuan variabel bebas dalam menimbulkan keberadaan variabel terikat semakin kuat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Asuransi Syariah Bumiputera

Pada hakekatnya manusia sebagai makhluk yang mempunyai sifat-sifat yang lebih dari makhluk lain, sehingga ia selalu dapat menghindarkan atau mengatasi resiko-resikonya, baik secara individual atau bersama-sama. Upaya atau usaha manusia untuk menghindari dan melimpahkan resikonya kepada pihak lain beserta proses pelimpahan sebagai suatu kegiatan itulah yang merupakan tujuan utama perasuransian yang dikelola sebagai suatu kegiatan ekonomi yang rumit sampai saat ini.

Perjalanan AJB Bumiputera 1912 sebelum mencapai persaingan pasar sebagai perusahaan perlindungan jiwa serta investasi berbasis syariah. Perusahaan AJB Bumiputera 1912 merupakan perusahaan asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Perusahaan ini dilahirkan empat tahun setelah berdirinya Boedi Oetomo, sebuah gerakan nasional yang merupakan sumber inspirasi para pelopor Bumiputera. Didirikan pada tanggal 12 Februari 1912 di Magelang Jawa Tengah, dengan nama “Onderlinge Levensverzekering Maatschappij Persatoean Goeroe Hindia Belanda” atau disingkat O.L.Mij. PGH B. pengertian dari usaha bersama (Onderlinge Levensverzekering) adalah bahwa kegiatan usaha ini

dimiliki oleh peserta asuransi jiwa itu sendiri. Perusahaan ini digagas dan didirikan oleh Mas Ngabehi Dwidjosewojo, seorang guru di Yogyakarta yang juga sekretaris Boedi Oetomo sebuah organisasi yang memelopori gerakan kebangkitan nasional. Pendiri lainnya yaitu dua orang guru yakni Mas Karto Hadi Soebroto dan Mas Adimidjojo, masing-masing sebagai Direktur dan bendahara. Bersama R. Soepadmo dan M. Darmowidjojo, kelima pendiri yang juga anggota O.L.Mij. PGHB ini menjadi pemegang polis yang pertama. Ada saat berdirinya usaha ini tidak memiliki modal melainkan dilandasi oleh kemauan keras dan cita-cita yang luhur demi kesejahteraan masyarakat. Pembayaran premi pertama oleh kelima tokoh tersebut dianggap sebagai modal awal perusahaan, dengan syarat Uang Pertanggungan tidak akan dibayarkan ahli waris Pemegang Polis yang meninggal sebelum berjalan tiga tahun penuh. Para pengurus saat itu juga tidak mengharapkan honorarium, sehingga mereka bekerja dengan sukarela.

Dapat disimpulkan bahwa cita-cita berdirinya AJB Bumiputera 1912 didasarkan pada idealisme para pendiri bukan untuk mencari keuntungan bagi dirinya, melainkan dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi para anggotanya dan dalam wawasan lebih luas berarti mewujudkan kesejahteraan masyarakat “bumiputera” akan dibayarkan kepada ahli waris Pemegang Polis yang meninggal sebelum berjalan tiga tahun penuh. Para pengurus saat itu juga tidak mengharapkan honorarium, sehingga mereka bekerja dengan sukarela. Pada mulanya, perusahaan hanya melayani para guru sekolah Hindia Belanda. Kemudian perusahaan tersebut mengganti

nama menjadi O.L.Mij. Boemi Poetra, dan yang sekarang dikenal sebagai Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau disingkat AJB Bumiputera 1912. Dari Magelang, AJB Bumiputera 1912 pindah ke Yogyakarta pada tahun 1921 dan pada tahun 1958 kantor pusatnya dipindahkan ke Jakarta. Dari Wisma Bumiputera yang berlantai 21 di Jalan Jend. Sudirman, manajemen perusahaan mengatur usaha perusahaan diseluruh Indonesia dan melakukan hubungan Internasional dengan mitra usaha di negara lain seperti Jepang, Swiss, dan Filipina. Sekitar 2900 karyawan dan 22.400 agen tersebar di 605 kantor yang strategis terdapat diseluruh tanah air yang melayani 9 juta lebih pemegang polis atau peserta AJB Bumiputera 1912 dan masyarakat umum. Unit Syariah AJB Bumiputera 1912 secara resmi berbentuk sejak dikeluarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. Kep. 286/KMK.6/2002 tanggal 7 November 2002 dalam bentuk cabang usaha Asuransi Jiwa Syariah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/SDN-MUI/X/2001, 17 Oktober 2001.

Demi menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip syariah, maka berdasarkan keputusan Direksi No. SK. 14/DIR/2002, tanggal 11 November 2002 dibentuk Divisi Asuransi Syariah dan kantor Cabang Asuransi Syariah Jakarta. Pada awal pembentukannya Divisi atau Cabang Asuransi Syariah memiliki sarana dan prasarana, SDM, perkantoran dan sistem yang sangat terbatas. Namun demikian Divisi Asuransi Syariah telah memulai operasinya, ditandai dengan dilimpahkannya pengelolaan Asuransi Kumpulan Perjalanan Haji dari Divisi Askum, dan selanjutnya diluncurkan

produk Asuransi Perorangan Syariah Mitra Maburr dan Mitra Iqra pada pertengahan April 2003 dan Mitra Sakinah awal tahun 2004.

2. Visi Misi

- a. Visi PT Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera PT Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah berkualitas kelas dunia (World Class Business) berbasis Sharia Framework Governance (SFG) dan Good Corporate Governance (GCG).
- b. Misi PT Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera 1) Menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat.
2) Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, potensi sumber daya insani dan profitabilitas.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang sudah ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Melalui struktur organisasi yang baik, pengaturan pelaksanaan pekerjaan dapat diterapkan, sehingga efisiensi dan efektifitas kerja dapat diwujudkan melalui kerja sama dengan koordinasi yang baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan keinginan. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Kantor Pemasaran Syariah (KPS) Medan memiliki struktur organisasi berbentuk garis, dimana pimpinan

bertindak sebagai pengelola puncak. Hal ini menunjukkan wewenang dan tanggung jawab yang jelas dalam pembagian fungsi-fungsi operasional. Struktur organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Kantor Pemasaran Syariah (KPS) Medan telah banyak mengalami perubahan dan penyempurnaan sesuai dengan tuntunan dan perkembangan perusahaan. Struktur organisasi yang digunakan sekarang merupakan kombinasi antara jabatan struktural dan fungsional. Penetapan jabatan fungsional pada dasarnya mempunyai dua tujuan utama yaitu menampung tenaga tenaga profesional yang belum tertampung pada jabatan struktural dan memberikan kesempatan bagi pegawai negeri untuk mengembangkan keahliannya.

4. Tata Kelola Perusahaan

Adapun nilai-nilai perusahaan di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yang diberi arti dan perilaku utama, sebagai berikut:

- a. Integrity adalah jujur, benar, dan konsisten dalam ucapan maupun tindakan serta mematuhi segala ketentuan perusahaan. Perilaku utama: Menunjukkan sikap jujur, kesatuan ucapan dan tindakan, dan konsistensi dalam memegang teguh nilai-nilai islami serta taat pada ketentuan perusahaan
- b. Competency adalah bekerja berdasarkan keahlian profesional yang senantiasa meningkat sesuai dengan perkembangan industri asuransi syariah di Indonesia. Perilaku utama: Bersikap proaktif terlibat dalam proses pembelajaran mandiri maupun bersama-sama secara terprogram

dan berkelanjutan, untuk memastikan pertumbuhan keahlian profesional individu dan organisasi.

- c. Trustworthy adalah suatu sikap amanah dalam bekerja sebagai tim yang solid dan bersinergi untuk mencapai hasil terbaik bagi perusahaan. Perilaku utama: Mampu bekerja secara tim dan berperan aktif memberikan nilai tambah positif bagi organisasi dalam memajukan perusahaan serta mencapai visi dan misi perusahaan.

5. Produk-Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Produk yang ditawarkan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Kantor Pemasaran Syariah (KPS) Medan, ialah sebagai berikut:

- a. Produk Asuransi Jiwa Syariah Mitra Iqra Plus

Mitra Iqra Plus dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar untuk pendidikan anak. Melalui program ini, pendidikan anak dari sekolah dasar hingga perguruan tinggi, baik dalam keadaan kedua orang tua masih hidup atau telah meninggal dunia. Mitra Iqra Plus merupakan program asuransi dalam mata uang Rupiah didasarkan pada syariah dan dirancang untuk memberikan perlindungan dan membiayai pendidikan bagi anak-anak hingga akhir pendidikan sang anak.

- b. Produk Asuransi Jiwa Syariah Mitra BP-Link Syariah

Mitra BP-Link (BumiPutera) Syariah merupakan program asuransi jiwa syariah berbasis investasi yang maksimal, fleksibel dan dikelola oleh manajer investasi profesional serta alternatif perlindungan tambahan

sesuai kebutuhan nasabah. Mulai dari asuransi jiwa, rawat inap, pengobatan penyakit kritis (critical illness) sampai jaminan apabila nasabah tidak produktif.

c. Produk Asuransi Jiwa Syariah Mitra Mabror Plus

Mitra Mabror Plus membantu mewujudkan impian tersebut. Mitra Mabror Plus tidak hanya membantu nasabah menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menyediakan dana bagi hasil (mudharabah) dan asuransi perlindungan, sehingga memungkinkan bagi nasabah menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga di rumah, dan semuanya sesuai dengan syariah. Apabila pemegang polis mengundurkan diri sebelum akhir masa asuransi, maka pemegang polis akan menerima saldo dana investasi pemegang polis.

d. Produk Asuransi Jiwa Syariah AJSB

Assalam Family Produk asuransi ini merupakan produk asuransi jiwa syariah dengan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam mengurangi risiko finansial akibat musibah kematian. Produk Asuransi Jiwa Syariah Bersama (AJSB) Assalam Family memberikan manfaat seperti perlindungan jiwa dan manfaat hasil investasi yang kompetitif. Selain itu, ada manfaat tambahan (rider) dengan pilihan seperti santunan meninggal dunia akibat kecelakaan, penggantian biaya harian rawat inap rumah sakit, santunan bebas kontribusi akibat penyakit kritis dan cacat tetap total akibat penyakit ataupun kecelakaan.

B. Hasil Penelitian

1. Statistik Deskriptif Responden

Dalam penelitian ini, penulis menjadikan pengolahan data dalam bentuk angket. Angket diberikan kepada 88 responden sebagai sampel penelitian dengan menggunakan skala *Likert* berbentuk tabel ceklis.

Tabel 4. 1 Skala Pengukuran Likert

Jawaban	Skor
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Kurang Setuju	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

Pada tabel di atas berlaku untuk menghitung variabel bebas dan variabel terikat. Dengan demikian skor angket dimulai dari skor 1 sampai 5.

Penulis telah merangkum hasil penyebaran kuesioner sebanyak kepada 88 responden sehingga data dapat diolah dan dianalisis lebih lanjut untuk penelitian ini. Adapun karakteristik responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Karakteristik Responden

Karakteristik yang menjadi identitas responden dalam tabel berikut ini menunjukkan responden berdasarkan kriteria jenis kelamin, usia, dan tingkat pendidikan. Data identitas tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase
1.	Laki-Laki	58	78%
2.	Perempuan	30	22%
Total		88	100%

(Sumber: Data Primer, Diolah Tahun 2021)

Jumlah responden pada Tabel 4.2 memperlihatkan bahwa responden sebagian besar responden atau sebanyak 58 responden adalah berjenis kelamin laki-laki.

Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Status	Jumlah Responden	Persentase
1.	<20 tahun	4	4%
2.	21-30 tahun	19	59%
3	31-40 tahun	22	12%
4.	>40 tahun	43	25%
Total		88	100%

(Sumber: Data Primer, Diolah Tahun 2021)

Jumlah responden pada Tabel 4.3 memperlihatkan bahwa responden sebagian besar responden atau sebanyak 43 responden adalah berusia antara di atas 40 tahun.

Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Perkerjaan

No.	Pekerjaan	Jumlah Responden	Persentase
1.	Ibu Rumah Tangga	17	17%
2.	Pegawai Swasta	29	29
3.	Pegawai Negeri	15	15
4.	Lainnya	27	30
Total		88	100%

(Sumber: Data Primer, Diolah Tahun 2021)

Jumlah responden pada Tabel 4.4 memperlihatkan bahwa responden sebagian besar responden atau sebanyak 29 responden adalah bekerja dengan status pekerjaan lainnya.

Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan

No.	Penghasilam	Jumlah Responden	Persentase
1.	1.000.000- 3.000.000	9	49%
2.	3.000.000- 5.000.000	23	23%
3.	>5.000.000	56	10%
Total		88	100%

(Sumber: Data Primer, Diolah Tahun 2021)

Jumlah responden pada Tabel 4.5 memperlihatkan bahwa responden sebagian besar responden atau sebanyak 56 responden adalah berpenghasilan di atas Rp 5.000.000,-.

2. Hasil Analisis

a. Uji Kualitas Data

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur dalam kuesioner.

Tabel 4. 6 Hasil Uji Validitas Gaya Hidup (X1)

Item	r table	Sig.	r hitung	Keterangan
X1.1	0,3931	0,000	0,612	Valid
X1.2	0,3931	0,000	0,640	Valid
X1.3	0,3931	0,000	0,767	Valid
X1.4	0,3931	0,000	0,741	Valid
X1.5	0,3931	0,000	0,582	Valid

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa nilai r hitung dari seluruh item pertanyaan untuk variabel Gaya Hidup (X₁) lebih besar dari r tabel. Dengan demikian dapat disimpulkan jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ maka semua hasil adalah valid.

Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas Pendapatan (X2)

Item	r table	Sig.	r hitung	Keterangan
X2.1	0,3931	0,000	0,583	Valid
X2.2	0,3931	0,000	0,346	Valid
X2.3	0,3931	0,000	0,734	Valid
X2.4	0,3931	0,000	0,605	Valid
X2.5	0,3931	0,000	0,742	Valid
X2.6	0,3931	0,000	0,670	Valid

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa nilai r hitung dari seluruh item pertanyaan untuk variabel Pendapatan (X2) lebih besar dari r tabel. Dengan demikian dapat disimpulkan jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ maka semua hasil adalah valid.

Tabel 4. 8 Hasil Uji Validitas Nasabah (Y)

Item	r table	Sig.	r hitung	Keterangan
X3.1	0,3931	0,000	0,663	Valid
X3.2	0,3931	0,000	0,619	Valid
X3.3	0,3931	0,000	0,704	Valid
X3.4	0,3931	0,000	0,589	Valid
X3.5	0,3931	0,000	0,522	Valid
X3.6	0,3931	0,000	0,671	Valid

X3.7	0,3931	0,000	0,574	Valid
------	--------	-------	-------	-------

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa nilai r hitung dari seluruh item pertanyaan untuk variabel Keputusan Nasabah (Y) lebih besardari r tabel. Dengan demikian dapat disimpulkan jika r hitung $>$ r tabel maka semua hasil adalah valid.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Setiap alat pengukur seharusnya memiliki kemampuan untuk memberikan hasil pengukuran relative konsisten dari waktu kewaktu.

Tabel 4. 9 Hasil Uji Realibilitas

Variabel	Reliabilitas Coefficient	Cronbach Alpha	Nilai Alpha	Keterangan
Gaya Hidup (X ₁) Pertanyaan	5	0,694	0,60	Reliabel
Pendapatan (X ₂) Pertanyaan	6	0,681	0,60	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y) Pertanyaan	7	0,720	0,60	Reliabel

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan nilai *Crobach Alpha* > 0,60 maka dapat disimpulkan bahwa instrument data pada penelitian ini dinyatakan reliabel.

4.2.2 Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik ini bertujuan untuk mengetahui dan menguji kelayakan atas model regresi yang digunakan dalam penelitian ini. Pengujian ini juga dimaksudkan untuk memastikan bahwa didalam model regresi yang digunakan tidak terdapat multikolinearitas, heteroskedastisitas dan autokolerasi serta untuk memastikan bahwa data yang dihasilkan berdistribusi normal (Ghozali, 2016).

4.2.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui variabel dependen dan independen berdistribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah *Kolmogorov-Smirnov Test*. Data tersebut didistribusikan normal, apabila signifikansi (Sig.) lebih besar dari signifikansi 0.05 ($\text{sig} > \alpha$) dan diperkuat dengan grafik histogram

Tabel 4. 10 Hasil Uji Normalitas**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		88
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.16211339
Most Extreme Differences	Absolute	.082
	Positive	.064
	Negative	-.082
Test Statistic		.082
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

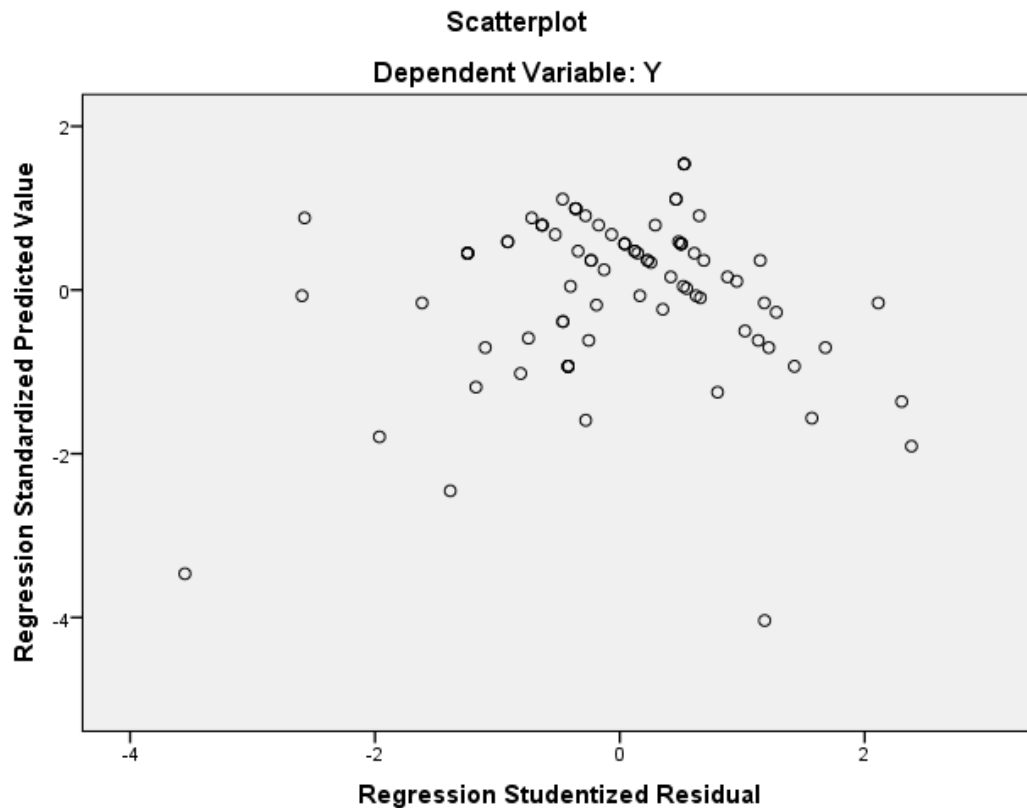
c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Pada tabel di atas menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,200 > 0,05$ dapat disimpulkan data responden dari penelitian yang dilakukan menunjukkan berdistribusi normal.

4.2.2.2 Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melihat grafik *scatterplot*.



Gambar 4. 1 Regession Studentized Residual

Dari grafik *scatterplot* setelah transformasi data gambar 4.2 di atas dapat dilihat bahwa titik-titik telah menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y yang artinya model regresi tidak lagi mengalami masalah heterokedastisitas.

4.2.2.3 Multikolinearitas

Pengujian ini dilakukan untuk menentukan terjadi atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi yang dapat dilihat dari nilai *Variance Infactor Factor* (VIF) dan nilai *Tolerance* yang diperoleh. Dengan kriteria jika nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada

multikolinearitas dan apabila jika nilai *tolerance* < 0,10 dan nilai VIF > 10, maka dapat disimpulkan bahwa ada multikolinearitas. Berikut hasil dari uji multikolinearitas sebagai berikut:

Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	9.076	2.580		3.518	.001		
X1	.229	.118	.187	1.945	.045	.687	1.456
X2	.636	.109	.558	5.816	.000	.687	1.456

a. Dependent Variable: Y

Pada tabel 4.11 diatas dapat dilihat bahwa semua variabel memiliki nilai VIF sebesar lebih kecil dari 10 dan nilai *tolerance* variabel lebih besar dari 0,10. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa model persamaan regresi dalam penelitian ini tidak mengalami masalah multikolinearitas.

4.2.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel gaya hidup dan pendapatan dengan variabel keputusan nasabah apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Tabel 4. 12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9.076	2.580		3.518	.001		
	X1	.229	.118	.187	1.945	.045	.687	1.456
	X2	.636	.109	.558	5.816	.000	.687	1.456

a. Dependent Variable: Y

Dari tabel di atas, sehingga didapatkan persamaan sebagai berikut :

$$Y = 9,076 + 0,229X_1 + 0,636X_2 + e$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa variabel pendapatan dan gaya hidup mempunyai arah koefisien yang bertanda positif terhadap keputusan nasabah.

4.2.4 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis secara parsial (uji t) dilakukan untuk mengetahui variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Pengaruh variabel independen dalam penelitian ini yaitu citra merek, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian (variabel dependen) secara terpisah atau parsial.

a. Uji t

Pengujian hipotesis secara parsial (uji t) dilakukan untuk menguji bagaimana pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara terpisah atau parsial. Berikut adalah hasil pengujian hipotesis secara parsial:

Tabel 4. 13 Uji Hasil t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	9.076	2.580		3.518	.001		
X1	.229	.118	.187	1.945	.045	.687	1.456
X2	.636	.109	.558	5.816	.000	.687	1.456

a. Dependent Variable: Y

Dari tabel diatas dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Nilai signifikansi Gaya Hidup (X_1) sebesar $0,045 < 0,05$ menunjukkan bahwa Gaya Hidup (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah. Maka, hipotesis Gaya Hidup berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah (H_1) diterima.
2. Nilai signifikansi Pendapatan (X_2) sebesar $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa Pendapatan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah. Maka, hipotesis Pendapatan berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah (H_2) diterima.

b. Uji F

Pengujian statistik F dilakukan untuk menguji apakah variabel bebas (X) secara simultan mempunyai hubungan yang signifikan atau tidak terhadap variabel terikat (Y)

Tabel 4. 14 Uji Hasil F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	350.196	2	175.098	36.595	.000 ^b
	Residual	406.702	85	4.785		
	Total	756.898	87			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Berdasarkan hasil pengujian statistik yang ditunjukkan dalam tabel di atas diperoleh nilai signifikansi 0,000 yang nilainya lebih kecil dari 0,05 .Ini menunjukkan bahwa model regresi pada penelitian ini layak digunakan untuk memprediksi Keputusan Nasabah. Maka dapat disimpulkan bahwa Keputusan Nasabah secara simultan (bersama–sama) dipengaruhi Gaya Hidup dan Pendapatan.

4.2.5 Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi dilakukan untuk mengetahui kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Berikut ini disajikan hasil koefisien determinasi sebagai berikut :

Tabel 4. 15 Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.680 ^a	.463	.450	2.18740

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Pada tabel di atas diperoleh nilai koefisien determinasi $Adjusted R^2 = 0,450$ artinya variabel Gaya Hidup dan Pendapatan mempunyai pengaruh terhadap Keputusan Nasabah. Nilai $Adjusted R^2 = 0,450$ berarti keputusan nasabah mampu dijelaskan oleh variabel Gaya Hidup dan Pendapatan sebesar 45%, sedangkan sisanya sebesar 55% dapat dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak masuk dalam penelitian.

C. Pembahasan

1. Pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Nasabah

Berdasarkan hasil pengujian statistic menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dengan nilai signifikansi sebesar $0,045 < 0,05$. Hasil penelitian ini sejalan dengan

penelitian yang dilakukan Maryati⁴² dan Wijayanti⁴³ yang menyatakan bahwa gaya hidup mempengaruhi keputusan nasabah. Semakin meningkatnya gaya hidup yang dilakukan oleh masyarakat maka akan semakin tinggi nasabah untuk berasuransi syariah di Asuransi Syariah Bumi Putera. Hasil penelitian menunjukkan arah positif mengindikasikan bahwa semakin meningkat gaya hidup maka akan semakin meningkat pula keputusan nasabah untuk berasuransi. Hal ini didukung oleh teori mengenai gaya hidup yang menunjukkan bagaimana orang hidup, bagaimana membelanjakan uangnya, dan bagaimana mengalokasikan waktu. Serta menurut Suwarman, gaya hidup seseorang biasanya tidak permanen dan cepat berubah yang mungkin dengan cepat seseorang memilih produk karena menyesuaikan dengan perubahan hidupnya. Gaya hidup merupakan salah satu bagian dari segmentasi psikografis. Gaya hidup konsumen merupakan sasaran penting yang harus dipertimbangkan oleh produsen. Hal ini dikarenakan gaya hidup mencakup pola hidup konsumen yang melibatkan pemilihan produk dan gaya konsumsi sehari-hari konsumen tersebut.

2. Pengaruh Pendapatan terhadap Keputusan Nasabah

Berdasarkan hasil pengujian statistic menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dengan nilai

⁴² Maryati (2011). Pengaruh pendapatan, gaya hidup dan konsep diri terhadap keputusan pembelian produk prabayar simpati di Kebumen.

⁴³ Wijayanti (2012). Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian handphone blackberry dengan merek sebagai pemoderasi.

signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Maryati⁴⁴ dan Supriyanto⁴⁵ yang menyatakan bahwa gaya hidup mempengaruhi keputusan nasabah. Hal tersebut terbukti apabila seorang konsumen memiliki pendapatan yang cukup tinggi maka akan menggambarkan besarnya daya beli konsumen/masyarakat. Dengan adanya daya beli yang dimiliki konsumen tentunya akan banyak produk dan jasa yang akan dibeli ataupun dikonsumsi oleh seorang konsumen serta anggota keluarganya. Para nasabah memiliki kelebihan pendapatan sehingga mereka berfikir perlu mengalokasikan pendapatan mereka untuk investasi ataupun untuk perlindungan terhadap resiko yang akan terjadi sewaktu-waktu, nasabah menganggap ikut serta dalam asuransi terutama produk asuransi syariah selain dapat dimanfaatkan oleh konsumen baik sebagai media perlindungan financial dirinya dan keluarga dapat juga dijadikan 92 93 sebagai media investasi keuangan di masa yang akan datang yang tentunya tetap berada dikoridor agama karena sesuai syariat islam.

⁴⁴ *Ibid*

⁴⁵ Supriyanto (2018). Pendidikan Pendapatan dan Motivasi menjadi Nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Syariah (BMT) Pasuruan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada nasabah Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda, sehingga dapat disimpulkan:

1. Gaya Hidup berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah berasuransi jiwa syariah pada Bumiputera Cabang Iskandar Muda dengan nilai signifikansi sebesar $0,045 < 0,05$.
2. Pendapatan berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah berasuransi jiwa syariah pada Bumiputera Cabang Iskandar Muda dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.
3. Gaya Hidup dan Pendapatan berpengaruh secara bersama terhadap Keputusan Nasabah berasuransi jiwa syariah pada Bumiputera Cabang Iskandar Muda dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan maka diajukan beberapa saran yang bertujuan untuk kemajuan di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda berdasarkan hasil jawaban responden pada kuesioner maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Asuransi Syariah Jiwa Bumiputera Cabang Iskandar Muda dalam menjual produk sudah cukup baik, dalam penelitian ini gaya hidup dan pendapatan mempengaruhi keputusan nasabah dalam berasuransi. Hendaklah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda lebih bijak dalam memilih pasar konsumennya.
2. Bagi Asuransi Syariah Jiwa Bumiputera Cabang Iskandar Muda terutama bagi para agen saat melakukan prospek terhadap calon nasabah hendaklah menerangkan secara terperinci mengenai produk yang ditawarkan oleh agen sampai calon nasabah itu benar benar mengerti sehingga tidak terjadi kekeliruan dikemudian hari.
3. Untuk akademisi penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi Hasan, dkk. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Departemen Pendidikan. Nasional Balai Pustaka.
- Arista Milka Nasrul (2014). Pengaruh Faktor Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa
- Analisis Determinasi Pemahaman Pemilihan Perbankan oleh Masyarakat Pondok Pesantren Lirboyo Kota Kediri Jawa Timur
- Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*, (Jakarta: PT Prestasi Pustakaraya, 2009), h.95
- Aqwa Naser Daulay, M.Si, Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I *Manajemen Pemasaran Asuransi Syariah*
- Akmal Tarigan, Azhari, dkk, *Buku Panduan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara* Medan Febi UINSU Press, 2015.
- Brono Widiatmoko, Darwin sitompul, Sukaria Sinulingga (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Membuka Rekening Tahapan Xpresi pada BCA Medan
- Bi Rahmani Nur Ahmadi. *Metode Penelitian Ekonomi*, Medan : FEBI UINSU Press, 2016
- Damayanti Masyaroh (2014). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah

- Engel, J.F., Blackwell, R.D., Miniard, P.W. 2000. *Perilaku Konsumen*. Edisi 8 Jilid 2. Jakarta: Binarupa Aksara
- Kotler, P and Keller, K. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi ketiga belas. Penerbit Erlangga. Jakarta. Hal. 22-225
- Maryati (2011). Pengaruh pendapatan, gaya hidup dan konsep diri terhadap keputusan pembelian produk prabayar simpati di Kebumen.
- Mursanto, 2008. *Perilaku Konsumen*. Bogor : PT. Ghalia. h.74
- Muhammad Ikhsan Harahap. 2020. *Pasar Uang dan Pasar Modal*.
- Nurul Julia (2014). Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan terhadap Keputusan menjadi Nasabah BMT Sahara Tulungagung
- Prasetijo, R., & Ihalauw, J. J. (2005). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: ANDI
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Pranada Media Group, 2018
- Sumardi, Wukirno, 2002, *Faktor-faktor Produktivitas Karyawan*, Jakarta, Bumi Aksara. h. 323
- Sumarwan, Ujang, 2011. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia. h. 310
- Supriyanto (2018). Pendidikan Pendapatan dan Motivasi menjadi Nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Syariah (BMT) Pasuruan
- Sugioyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 159.

Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h.11

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*,

(Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h.12

Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, Agus Supandi Soegoto, dan Yantje

Uhing (2014). Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Pengaruhnya

terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di

Kota Manado

Widodo, H. (2000). *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah) Panduan Praktis*

Operasional BMT. Bandung: Mizan

[www. bisnis.com](http://www.bisnis.com) diakses pada tanggal 25 Agustus 2021

Yanqun He, Deqiang Zou and Liyin Jin, 2010, Exploiting the goldmine: a

lifestyle analysis of affluent Chinese consumers, *Journal of Consumer*

Marketing, 615–628

Lampiran 1. Kuesioner**KUESIONER**

Yth. Bapak/Ibu/Sdr/i Responden Bersama ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner dalam rangka penelitian saya yang berjudul : **“Pengaruh Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Iskandar Muda”** untuk memenuhi penyelesaian tugas akhir (Skripsi) saya. Kuesioner ini terdiri atas sejumlah pertanyaan. Data yang diperoleh hanya akan digunakan untuk penelitian dan tidak digunakan sebagai penelitian kinerja di tempat Bapak/Ibu/Saudara/i. Saya memahami sepenuhnya bahwa waktu Anda sangat terbatas dan berharga. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab dan mengisi semua pertanyaan kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Medan, 14 September 2021

Hormat Saya,

(Sausan Sari)

Identitas Data Responden

Berilah tanda (√) pada jawaban dibawah ini sesuai dengan identitas Bapak/Ibu/Saudara/i sebagai berikut:

Nama Responden

:.....(boleh tidak diisi)

Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan

Status : Menikah Belum Menikah

Usia Responden :..... tahun

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Pegawai swasta

Pegawai Negeri

Lainnya

Peghasilan Perbulan : 1.000.000-3.000.000

3.000.000-5.000.000

>5.000.000

Petunjuk Data Pengisian :

Responden diharapkan memilih salah satu dari jawaban pada kolom yang tersedia.

Dengan tanda(√) untuk kolom yang dipilih oleh responden

STS= Sangat Tidak Setuju

TS= TidakSetuju

KS= Kurang Setuju

S = Setuju

SS =SangatSetuju

A. Gaya Hidup

No	Pertanyaan	STS	TS	CS	S	SS
1	Saya bekerja keras untuk memnuhi kebutuhan hidup					
2	Saya membutuhkan asuransi untuk diri saya					
3	Saya tertarik untuk berasuransi syariah					
4	Saya mengikuti perkembangan asuransi					
5	Setelah menjadi nasabah asuransi syariah, saya mempromosikannya kepada kerabat					

B. Tingkat Pendapatan

No	Pertanyaan	STS	TS	CS	S	SS
1	Saya menerima penghasilan perbulan yang sesuai					
2	Saya mendapatkan tambaha penghasilan dari kerja lembur dan lain-lain					
3	Saya mendapatkan penghasilan dari usaha lain					

4	Saya mendapat bonus atau reward karena bisa mencapai target					
5	Gaya hidup mempengaruhi pendapatan saya					
6	Saya mengeluarkan pengeluaran untuk konsumsi dengan sesuai					
7	Saya memiliki beberapa tanggungan yang besar					

C. Keputusan Nasabah

No	Pertanyaan	STS	TS	CS	S	SS
1	Saya mengenali baha diri saya membutuhkan asuransi					
2	Saya mencari informasi untuk berasuransi					
3	Saya mencari jalan alternative dalam berasuransi					
4	Saya sangat yakin untuk memutuskan berasuransi					
5	Saya puas setelah menjadi nasabah asuransi					

Lampiran 2. Data Tabulasi Responden

Responden	Gaya Hidup					Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	
1	5	5	5	5	4	24
2	4	4	4	4	4	20
3	5	5	4	5	4	23
4	5	4	5	5	5	24
5	4	4	4	4	4	20
6	4	4	5	5	4	22
7	5	4	4	3	5	21
8	5	5	5	4	5	24
9	5	5	5	5	5	25
10	5	5	5	5	5	25
11	4	5	4	5	5	23
12	4	3	3	1	4	15
13	4	3	3	2	3	15
14	5	4	4	3	5	21
15	5	5	5	5	5	25
16	5	5	5	5	4	24
17	5	5	2	3	2	17
18	5	5	3	4	5	22
19	4	4	4	4	4	20
20	5	5	5	5	5	25
21	4	4	4	4	4	20
22	5	4	4	4	4	21
23	5	4	5	5	4	23

24	3	3	2	3	4	15
25	5	5	4	4	5	23
26	3	3	3	4	4	17
27	4	5	4	5	5	23
28	4	5	5	5	5	24
29	5	5	5	5	5	25
30	4	4	5	4	5	22
31	4	5	5	4	4	22
32	5	5	4	4	4	22
33	4	5	4	5	5	23
34	4	5	5	4	4	22
35	5	4	4	5	4	22
36	5	5	5	5	5	25
37	4	4	3	4	4	19
38	4	5	5	4	4	22
39	4	5	4	4	5	22
40	4	5	5	4	5	23
41	3	3	4	3	5	18
42	5	4	4	4	4	21
43	4	4	4	4	4	20
44	5	5	5	4	5	24
45	4	5	4	4	3	20
46	4	5	5	4	5	23
47	5	4	5	4	4	22
48	5	5	4	4	4	22
49	5	3	5	5	5	23

50	5	4	5	5	5	24
51	5	4	5	5	5	24
52	5	4	5	4	4	22
53	5	4	4	3	4	20
54	5	5	4	5	5	24
55	5	4	5	5	5	24
56	5	3	5	5	5	23
57	5	4	5	4	4	22
58	5	5	4	5	4	23
59	4	4	5	4	4	21
60	5	4	5	3	5	22
61	5	5	4	4	5	23
62	5	4	5	5	5	24
63	5	4	5	4	5	23
64	5	4	4	5	4	22
65	3	3	2	4	3	15
66	4	4	3	5	4	20
67	5	5	4	4	5	23
68	5	3	4	4	4	20
69	5	5	5	5	4	24
70	5	5	5	5	4	24
71	4	5	5	4	3	21
72	5	5	3	4	5	22
73	5	4	4	5	5	23
74	5	5	5	4	5	24
75	5	4	4	3	5	21

76	4	4	4	4	4	20
77	4	3	4	3	5	19
78	5	4	5	5	5	24
79	5	4	4	4	5	22
80	5	4	4	3	5	21
81	5	4	4	4	5	22
82	5	4	4	4	5	22
83	5	5	5	5	5	25
84	5	5	3	3	4	20
85	5	5	4	5	5	24
86	4	4	4	4	4	20
87	5	3	4	1	5	18
88	5	5	5	5	5	25

Responden	Tingkat Pendapatan					
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6
1	4	5	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	4
3	5	4	4	3	4	4
4	5	5	5	4	5	5
5	4	4	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	4
7	4	4	5	5	5	5
8	4	5	5	4	4	4
9	5	5	4	5	4	4
10	5	5	4	5	4	4
11	4	5	5	4	4	4
12	2	4	2	3	3	2
13	4	3	4	5	5	4
14	4	4	5	5	5	5
15	5	5	5	5	5	5

16	5	4	4	4	4	4
17	5	4	5	2	3	4
18	5	5	3	3	4	4
19	4	4	4	4	4	4
20	5	5	5	5	5	5
21	4	4	4	4	4	4
22	5	5	4	4	5	5
23	5	4	4	5	5	4
24	5	4	4	5	5	5
25	4	5	3	5	4	4
26	3	4	4	4	3	4
27	4	5	4	5	4	5
28	4	5	4	4	5	4
29	4	5	4	5	4	5
30	4	5	4	5	5	5
31	5	4	3	5	5	4
32	4	4	5	4	4	5
33	4	3	5	4	5	5
34	5	5	3	3	4	3
35	4	4	4	3	5	5
36	5	5	4	4	5	5
37	3	4	3	4	4	5
38	5	4	5	5	5	4
39	5	4	4	3	5	5
40	4	5	4	5	4	5
41	5	5	4	5	5	4
42	5	5	3	4	4	4
43	4	4	3	4	3	4
44	4	5	5	5	5	4
45	4	3	4	4	5	4
46	5	4	5	5	4	4
47	4	4	5	4	5	5
48	5	5	5	5	5	4
49	4	5	5	4	5	5
50	5	5	4	5	4	4
51	5	4	5	5	5	5
52	5	4	5	4	5	5
53	3	5	5	4	4	4
54	5	4	5	5	4	4
55	4	5	5	4	5	4
56	5	5	5	5	5	4

57	5	5	5	4	5	5
58	5	5	5	4	5	5
59	5	4	4	5	4	4
60	4	4	5	5	5	5
61	3	5	5	5	4	5
62	5	5	5	4	5	5
63	4	5	5	4	5	5
64	4	4	4	4	4	5
65	3	5	2	3	4	4
66	4	5	4	4	3	3
67	5	5	5	5	4	5
68	4	5	5	4	4	5
69	5	4	5	5	5	4
70	5	4	5	5	4	5
71	5	5	5	4	4	5
72	4	4	5	4	4	3
73	5	4	5	5	4	4
74	4	4	4	5	3	5
75	4	4	5	5	5	5
76	5	5	4	5	4	5
77	4	5	4	5	4	5
78	5	5	4	5	5	4
79	5	5	5	4	5	4
80	4	4	5	5	5	5
81	5	5	5	4	5	4
82	5	5	5	4	5	4
83	5	5	5	5	5	5
84	5	5	4	5	4	2
85	5	5	4	4	5	5
86	4	4	2	2	2	2
87	3	4	4	5	4	2
88	5	4	5	5	5	4

Responden	Keputusan Nasabah						
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7
1	5	5	5	5	5	5	5
2	4	4	4	4	4	4	4
3	4	3	4	5	4	4	4
4	5	5	5	4	5	4	4

5	4	4	4	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	3	4
7	5	4	5	3	4	4	4
8	5	5	4	4	5	5	5
9	4	4	4	5	5	4	4
10	4	4	4	5	5	4	4
11	5	4	5	4	5	4	5
12	3	5	4	1	3	5	4
13	4	4	3	4	5	3	3
14	5	4	5	3	4	4	4
15	5	5	5	5	5	5	5
16	4	4	4	3	4	4	4
17	5	5	4	1	4	4	4
18	5	5	5	4	5	4	4
19	4	4	4	4	4	3	5
20	5	5	5	5	5	5	5
21	4	4	4	4	4	3	5
22	4	4	5	5	5	4	5
23	5	5	5	4	5	5	5
24	4	5	5	4	5	4	4
25	5	5	4	4	5	5	5
26	4	5	5	5	5	4	4
27	4	4	5	4	5	4	5
28	4	5	4	5	4	5	5
29	5	5	5	4	5	5	4
30	5	5	4	5	4	5	5
31	4	5	5	4	4	5	4
32	3	4	3	4	4	4	3
33	5	5	5	3	4	4	4
34	4	5	5	3	4	3	3
35	4	5	4	5	3	4	4
36	5	5	5	4	5	4	4
37	4	5	5	4	5	5	5
38	4	5	5	5	4	5	4
39	5	5	5	3	4	5	5
40	5	5	5	4	4	5	5
41	4	5	5	4	5	5	5
42	4	4	4	5	5	5	5
43	3	4	4	5	5	5	5
44	5	5	4	4	4	5	4
45	5	4	5	5	5	4	4

46	5	5	5	3	5	5	4
47	5	4	5	5	4	4	4
48	3	4	4	4	4	4	4
49	5	5	4	4	5	5	4
50	5	4	4	5	4	5	4
51	5	5	5	5	5	5	4
52	4	5	5	4	4	5	5
53	5	4	5	5	5	4	4
54	5	5	5	4	4	5	4
55	5	4	5	5	4	5	4
56	5	4	4	5	4	5	5
57	4	5	4	5	4	5	4
58	4	5	4	5	4	5	5
59	4	5	4	4	4	4	5
60	4	5	4	5	5	5	4
61	4	4	5	5	5	5	4
62	5	5	5	5	5	4	5
63	4	4	5	4	5	4	5
64	4	4	4	5	4	5	3
65	3	3	4	4	3	3	3
66	3	5	5	4	4	4	5
67	4	5	5	5	4	5	4
68	5	5	5	3	5	4	5
69	5	5	4	4	4	5	4
70	3	5	4	5	4	5	5
71	4	5	5	5	5	5	4
72	5	4	5	5	4	5	5
73	4	5	4	5	5	4	4
74	5	5	5	5	4	4	5
75	5	4	5	3	4	4	4
76	4	5	5	4	4	5	5
77	5	4	5	5	5	4	4
78	4	5	5	5	4	4	5
79	5	4	5	5	4	5	5
80	5	4	5	3	4	4	4
81	5	4	5	5	4	5	5
82	5	4	5	5	4	5	5
83	5	5	5	5	5	5	5
84	4	4	4	2	5	5	5
85	5	5	5	3	5	5	5
86	2	2	2	1	3	3	4

87	3	3	3	3	5	3	3
88	5	4	5	5	5	5	5

Lampiran 3. Hasil Output SPSS

Correlations							
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.303**	.359**	.230*	.319**	.612**
	Sig. (2-tailed)		.004	.001	.031	.002	.000
	N	88	88	88	88	88	88
X1.2	Pearson Correlation	.303**	1	.297**	.427**	.116	.640**
	Sig. (2-tailed)	.004		.005	.000	.280	.000
	N	88	88	88	88	88	88
X1.3	Pearson Correlation	.359**	.297**	1	.462**	.402**	.767**
	Sig. (2-tailed)	.001	.005		.000	.000	.000
	N	88	88	88	88	88	88
X1.4	Pearson Correlation	.230*	.427**	.462**	1	.208	.741**
	Sig. (2-tailed)	.031	.000	.000		.052	.000
	N	88	88	88	88	88	88
X1.5	Pearson Correlation	.319**	.116	.402**	.208	1	.582**
	Sig. (2-tailed)	.002	.280	.000	.052		.000
	N	88	88	88	88	88	88
X1	Pearson Correlation	.612**	.640**	.767**	.741**	.582**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	88	88	88	88	88	88
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

Correlations								
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.193	.292**	.182	.361**	.172	.583**
	Sig. (2-tailed)		.071	.006	.089	.001	.109	.000
	N	88	88	88	88	88	88	88
X2.2	Pearson Correlation	.193	1	.048	.065	.072	.090	.346**
	Sig. (2-tailed)	.071		.656	.545	.503	.407	.001
	N	88	88	88	88	88	88	88
X2.3	Pearson Correlation	.292**	.048	1	.353**	.487**	.433**	.734**
	Sig. (2-tailed)	.006	.656		.001	.000	.000	.000
	N	88	88	88	88	88	88	88
X2.4	Pearson Correlation	.182	.065	.353**	1	.342**	.242*	.605**
	Sig. (2-tailed)	.089	.545	.001		.001	.023	.000
	N	88	88	88	88	88	88	88
X2.5	Pearson Correlation	.361**	.072	.487**	.342**	1	.462**	.742**
	Sig. (2-tailed)	.001	.503	.000	.001		.000	.000
	N	88	88	88	88	88	88	88
X2.6	Pearson Correlation	.172	.090	.433**	.242*	.462**	1	.670**
	Sig. (2-tailed)	.109	.407	.000	.023	.000		.000
	N	88	88	88	88	88	88	88
X2	Pearson Correlation	.583**	.346**	.734**	.605**	.742**	.670**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000	.000	
	N	88	88	88	88	88	88	88
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).								
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).								

Correlations

	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y
Y.1 Pearson Correlation	1	.338**	.572**	.165	.297**	.329**	.231*	.663**
Sig. (2-tailed)		.001	.000	.124	.005	.002	.030	.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y.2 Pearson Correlation	.338**	1	.427**	.109	.203	.474**	.267*	.619**
Sig. (2-tailed)	.001		.000	.310	.058	.000	.012	.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y.3 Pearson Correlation	.572**	.427**	1	.233*	.291**	.299**	.323**	.704**
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.029	.006	.005	.002	.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y.4 Pearson Correlation	.165	.109	.233*	1	.249*	.290**	.189	.589**
Sig. (2-tailed)	.124	.310	.029		.019	.006	.078	.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y.5 Pearson Correlation	.297**	.203	.291**	.249*	1	.147	.178	.522**
Sig. (2-tailed)	.005	.058	.006	.019		.172	.097	.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y.6 Pearson Correlation	.329**	.474**	.299**	.290**	.147	1	.404**	.671**
Sig. (2-tailed)	.002	.000	.005	.006	.172		.000	.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y.7 Pearson Correlation	.231*	.267*	.323**	.189	.178	.404**	1	.574**
Sig. (2-tailed)	.030	.012	.002	.078	.097	.000		.000
N	88	88	88	88	88	88	88	88
Y Pearson Correlation	.663**	.619**	.704**	.589**	.522**	.671**	.574**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	88	88	88	88	88	88	88	88

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.694	5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.681	6

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.720	7

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

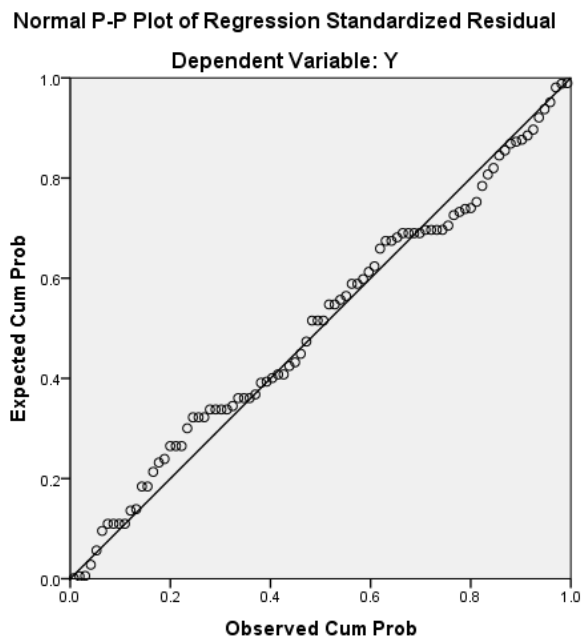
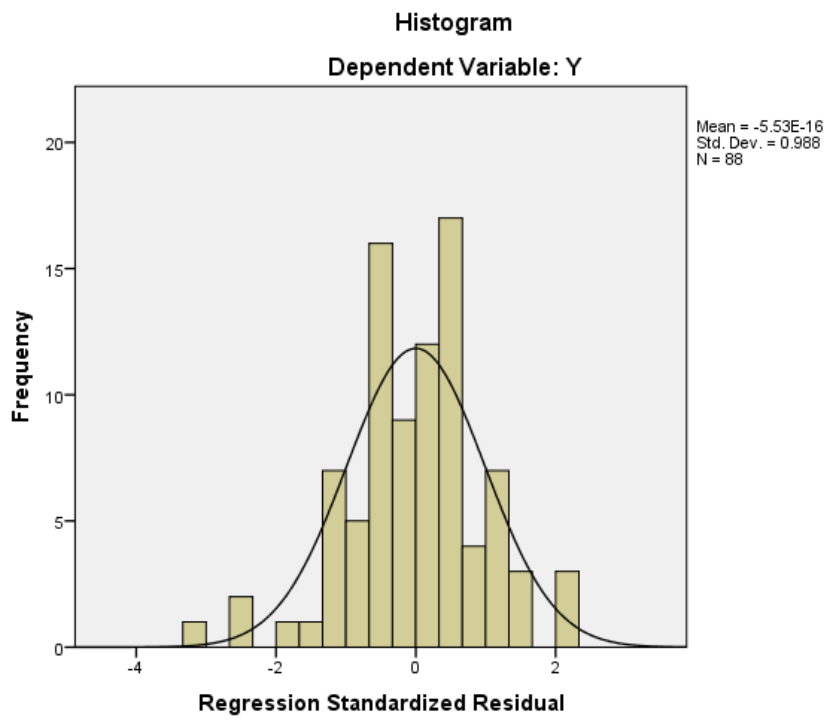
		Unstandardized Residual
N		88
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.16211339
Most Extreme Differences	Absolute	.082
	Positive	.064
	Negative	-.082
Test Statistic		.082
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

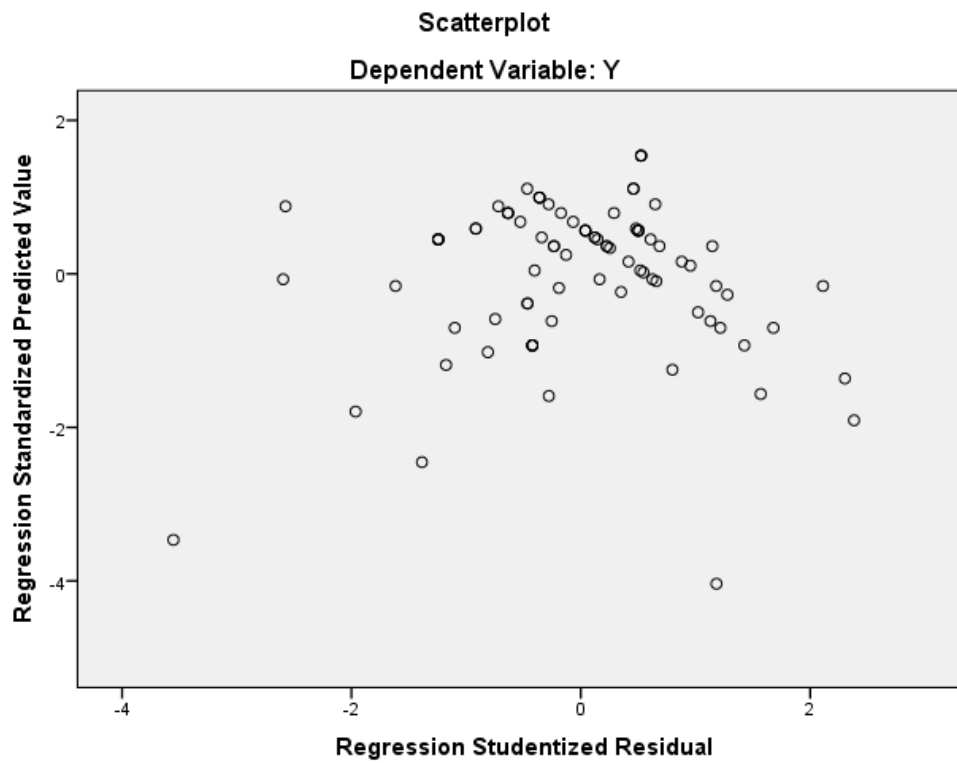
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.



**Coefficients^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	9.076	2.580		3.518	.001		
X1	.229	.118	.187	1.945	.055	.687	1.456
X2	.636	.109	.558	5.816	.000	.687	1.456

a. Dependent Variable: Y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	350.196	2	175.098	36.595	.000 ^b
	Residual	406.702	85	4.785		
	Total	756.898	87			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.680 ^a	.463	.450	2.18740

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

CURRICULUM VITAE

Nama : Sausan Sari

Nama Ayah : Yusrizal

Tempat/Tanggal Lahir : Medan, 03 November 1999

Pekerjaan : Mahasiswi

Nomor HP : 0823-6839-3035

Asal Sekolah : SMA Panca Budi Medan

Tahun Masuk UIN-SU : 2017

Penasehat Akademik : Dr. Muhammad Arif, M.A

Judul Skripsi : Pengaruh Gaya Hidup dan Tingkat Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Cabang Iskandar Muda Medan

Pembimbing Skripsi 1 : Dr. Muhammad Ramadhan, M.A

Pembimbing Skripsi 2 : Muhammad Ikhsan Harahap, MEI

Riwayat Pendidikan : SD Mardi Lestari

SMP Panca Budi Medan

SMA Panca Budi Medan

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Riwayat Organisasi : Federasi Olahraga Karate-DO Indonesia (FORKI)