

**PENGARUH BUDAYA DAN MOTIVASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
ASURANSI JIWA (STUDY KASUS DIAJB BUMIPUTERA 1912 BALUNG JEMBER
TAHUN 2016)**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

Lailatul Hasanah

NIM: 083123037

Dosen Pembimbing

Dr. H. Abdul Wadud Nafis Lc.M.E.I

NIP. 1969076 200604 1 001

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI 2017**

PENGARUH BUDAYA DAN MOTIVASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI JIWA (STUDY KASUS DI AJB BUMIPUTERA 1912 BALUNG JEMBER TAHUN 2016)

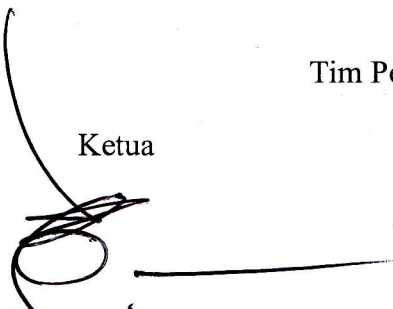
SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 23 Febuari 2017

Tim Penguji

Ketua



M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 19760812 200801 1 015

Sekretaris



Agung Parmono, SE., M.Si
NIP. 19751216 200912 1 002

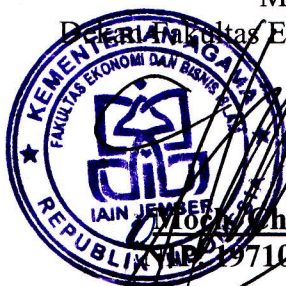
Anggota :

1. Khandan Rifa'i, SE., M.Si
2. Dr. Abd. Wadud Nafis, Lc., MEI


()

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Mohammad Hotib, S.Ag., MM.
NIP. 19710727 200212 1 003


**PENGARUH BUDAYA DAN MOTIVASI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN ASURANSI JIWA (STUDY KASUS DI AJB BUMIPUTERA
1912 BALUNG JEMBER TAHUN 2016)**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh :
Lailatul Hasanah
NIM: 083123037

Disetujui Pembimbing


Dr. H. Abdul Wadud Nafis Lc.M.E.I
NIP. 1969076 200604 1 001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُعْتَدِينَ ﴿٨٧﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. (AL-Maidah : 87)

IAIN JEMBER

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya haturkan rasa syukur dan terimakasih saya kepada :

1. Ibu saya Suhermin dan abi saya Samsul Arifin, yang telah memberikan dukungan moral maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusyuk selain do'a yang terucap dari orang tua.
2. Saudara kandung saya, Fitriatul Laili dan Miftahul Khoiffah, yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, senyum dan do'a untuk keberhasilan ini. Terimakasih untuk kalian.
3. Bapak Abdul Wadud Nafis, Lc.,M.E.I sebagai dosen pembimbing yang telah merubah kerangka berfikir saya menjadi jauh lebih rasional.
4. Terimakasih kepada M.F. Hidayatullah, S.H.I.,M.S.I, selaku ketua sidang, Agung Parmono, SE.,M.Si, selaku sekretaris sidang, Khandan Rifa'I, SE.,M.Si, selaku ketua sidang, Dr. Abd. Wadud Nafis, Lc.,MEI, selaku wakil ketua sidang yang telah menguji Skripsi ini .
5. Teman-teman kelas T2 Perbankan Syariah.
6. Sahabat-sahabatku, Diana azizah, Syuaibatul Ilamiah, Ikka Septihidayah, Rinda Qurratul A'yun, serta semua sahabat terbaik yang telah menemaniku dalam suka maupun duka, dan telah membantu serta menjadi salah satu semangat dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga persahabatan kita tak pernah berakhir.
7. Almamater IAIN Jember yang selalu kubanggakan.

KATA PENGANTAR

Segenap puji syukur penulis panjatkan kepada Allah karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari banyak kekurangan dalam penulisan ini dan menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Moch. Chotib, S.Ag., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam
4. Ibu Nurul Setianingrum, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
5. Bapak Dr. H. Abdul Wadud Nafis, Lc.,M.E.I selaku dosen pembimbing skripsi.
6. Bapak Fani Widodo S.E selaku Branch Manager AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.
7. Ibu Siti Zargah S.E selaku Finance Unit Manager AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.
8. Serta kepada semua karyawan/ karyawan AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah.

Jember, 23 Febuari 2017

Penulis

ABSTRAK

Lailatu Hasanah, Dr. H. Abdul Wadud Nafis Lc.,M.E.I., 2017 : *Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.*

Kata kunci : budaya, motivasi,dan keputusan pembelian.

Salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yaitu asuransi. Perusahaan asuransi yaitu perusahaan yang memberikan jasa dalam hal pertanggungan. Saat ini banyak masyarakat yang mulai mengerti akan pentingnya asuransi. Namun, semua keputusan mereka untuk menjadi nasabah diperusahaan asuransi seperti AJB Bumiputera 1912 Balung Jember tahun 2016 juga dipengaruhi oleh suatu budaya dan motivasi dari nasabah tersebut. Hal ini dikarenakan budaya dan motivasi sangat erat kaitannya dengan kebiasaan yang lahir dari lingkungan dan dorongan yang ada dalam diri orang tersebut.

Adapun rumusan dari masalah dalam penelitian ini 1) Adakah pengaruh budaya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputer 1912 Balung Jember tahun 2016. 2) Adakah pengaruh motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember 2016. 3) Adakah pengaruh secara simultan antara budaya dan motivasi terhadap pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember 2016.

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini Untuk mengetahui pengaruh budaya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember 2016. Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember 2016. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan antara budaya dan motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember 2016.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Serta jenis yang digunakan deskriptif. Sampel yang digunakan sebanyak 100 responden dengan teknik *Accidental Sampling*. Analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji T, dan uji F, serta koefisien determinasi (R^2).

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa variabel 1) budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember tahun 2016. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($-0,666 < 0,163$) dan sigifikansi $0,507 > 0,10$. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember tahun 2016. Sedangkan variabel 2) motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera Balung Jember tahun 2016. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung sebesar 4,125 lebih besar dari t tabel ($4,125 > 1,290$) dan signifikansi 0,047 lebih kecil dari 0,10. Sedangkan variabel 3) secara simultan budaya dan motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember tahun 2016. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai f hitung lebih besar dari f tabel ($12,239 > 2,36$) dengan signifikansi sebesar $0,010 < 0,10$.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	ii
MOTTO.....	iii
PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Masalah.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	9
1. Variabel Penelitian	9

2. Indikator variabel.....	10
F. Definisi operasional.....	10
G. Asumsi Penelitian.....	11
H. Hipotesis.....	12
I. Metode Penelitian.....	12
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	12
2. Populasi dan Sempel.....	13
3. Sumber data.....	16
4. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	16
5. Analisis Data.....	18
J. Sistematika Pembahasan.....	30
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	32
A. Penelitian Terdahulu.....	32
B. Kajian Teori.....	35
BAB III PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	50
A. Gambar Objek Penelitian.....	50
B. Penyajian Data.....	53
C. Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	56
D. Pembahasan.....	70
BAB IV PENUTUP.....	77
A. Kesimpulan.....	77

B. Saran-saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.Pernyataan Keaslian Tulisan

Lampiran 2.Matrik Penelitian

Lampiran 3.Struktur Organisasi

Lampiran 4.Dokumentasi

Lampiran 5. Data Penelitian

Lampiran 6.Surat Penelitian

Lampiran 7.Daftar Hadir Penelitian

Lampiran 8.Biodata Penulis

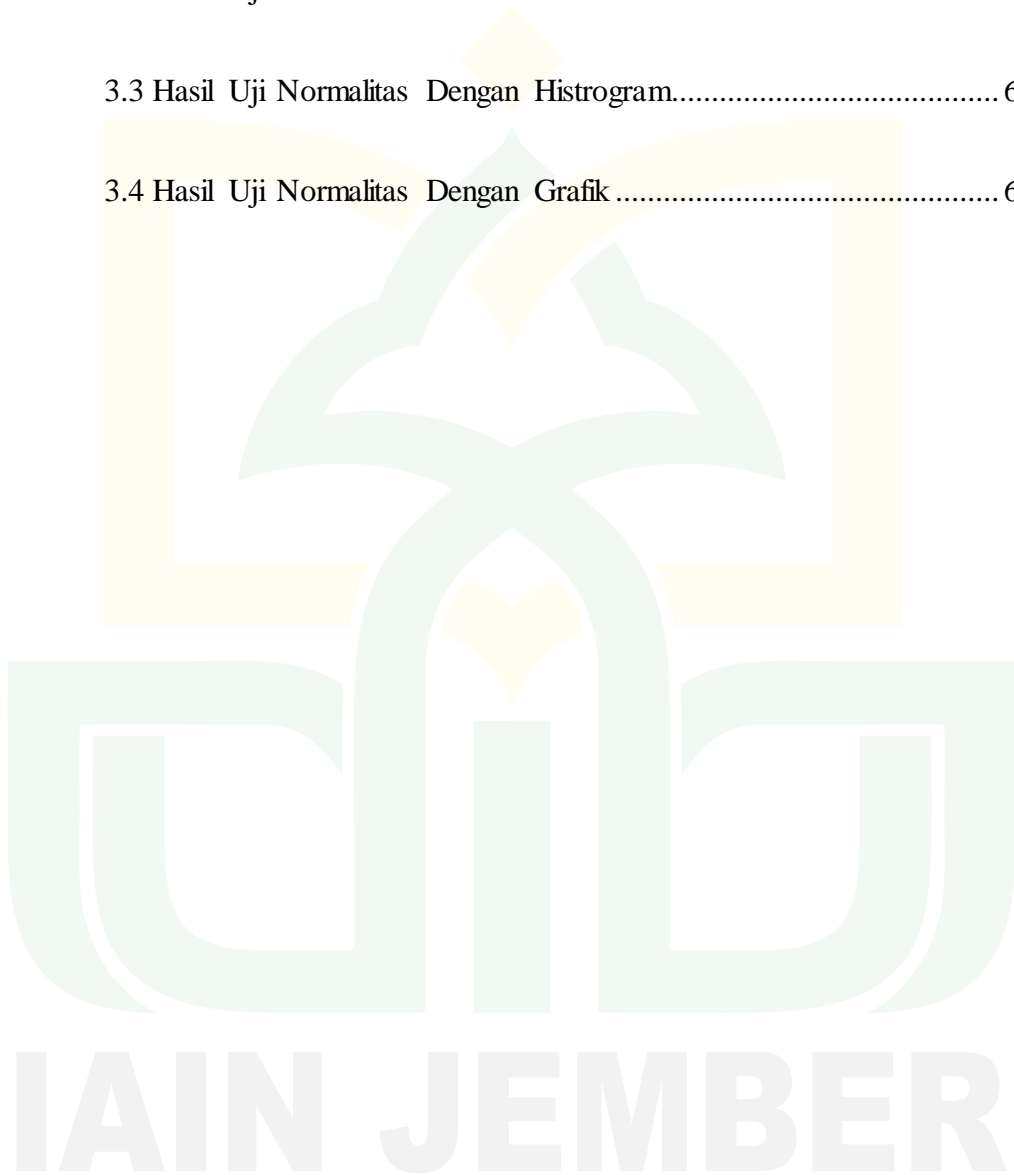
IAIN JEMBER

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Hal
1.1	Indikator Variabel.....	10
1.2	Ketentuan Pemberian Skor	20
2.1	Penelitian Terdahulu.....	33
2.2	Tahap Pengambilan Keputusan	48
3.1	Hasil Pengelompokan Responden Jenis Kelamin.....	54
3.2	Hasil Pengelompokan Responden Pekerjaan.....	55
3.3	Hasil Uji Reabilitas Data.....	56
3.4	Hasil Uji Validitas Data	57
3.5	Hasil Uji Multikolinieritas	59
3.6	Hasil Persamaan Regresi Linier Berganda	64
3.7	Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	66
3.8	Hasil Uji T.....	67
3.9	Hasil Uji F.....	69
3.10	Rekapitulasi Analisis Regresi Berganda.....	70

DAFTAR GAMBAR

3.1 Struktur AJB Bumiputera 1912	53
3.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	61
3.3 Hasil Uji Normalitas Dengan Histogram.....	62
3.4 Hasil Uji Normalitas Dengan Grafik	63



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang menyediakan jasa yang berhubungan dengan keuangan untuk masyarakat luas. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini yaitu perbankan, building society (sejenis koperasi), credit union, piutang saham, asuransi dan sejenisnya. Fungsi dari lembaga keuangan ini sendiri memang untuk menyediakan jasa atau sebagai perantara antara pemilik modal dengan pasar uang yang mana mereka memiliki tanggung jawab dalam penyaluran dana dari investor kepada perusahaan yang membutuhkan dana tersebut untuk keperluannya. Dengan adanya lembaga keuangan yang memfasilitasi arus peredaran uang dalam perekonomian, maka uang dari para investor akan dikumpulkan dalam bentuk tabungan sehingga resiko dari para investor beralih pada lembaga keuangan ini yang kemudian akan menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pinjaman kepada perusahaan atau organisasi yang membutuhkan. Dari hasil peminjaman tersebut, lembaga keuangan akan memperoleh pendapatan atau keuntungan berupa bunga beberapa persen dari jumlah uang yang mereka pinjamkan¹.

Salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yaitu asuransi.

Perusahaan asuransi yaitu perusahaan yang memberikan jasa dalam hal

¹<https://herdyantismi.wordpress.com/2013/15/lembaga-keuangan-bank-lembaga-keuangan-bukan-bank/>.

pertanggung. Perusahaan asuransi dapat berupa perusahaan asuransi konvensional dan asuransi syariah. Perusahaan asuransi dapat berupa asuransi konvensional yang berdasarkan jual beli, sehingga tentu akan berbeda dengan jenis asuransi yang lainnya. Asuransi konvensional mengembang misi perusahaan yaitu ekonomi dan sosial. Sedangkan asuransi syariah adalah sebuah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah². Seperti yang dijelaskan di dalam QS. Al-Luqman : 34

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ
 مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

Artinya : “Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal³.”

Untuk menghadapi resiko antara penderita musibah dan perusahaan asuransi dalam berbagai macam lapangan, merupakan hal baru yang belum pernah dikenal dalam kehidupan rasulullah saw. Para sahabat

²<https://asuransiterbaru.blogspot.com/2015/09/pengertian-asuransi-konvensional-html?m/1>.

³Alqur'an. 414.

dan tabi'in. Namun kini perusahaan asuransi telah bermunculan seperti asuransi laut dan asuransi kebakaran yang pertama kali muncul di Indonesia adalah Bataviansche zee dan Brand assurantie maatschappij, didirikan pada tahun 1843. Pada tahun 1992 lahir perusahaan asuransi Bumiputera sebagai usaha pribumi.

Kebutuhan akan kehadiran jasa asuransi yang didasari syariah diawali dengan mulai beroperasinya bank-bank syariah. Hal tersebut sesuai dengan UU no. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan ketentuan pelaksanaan bank syariah. Untuk itulah pada tanggal 27 Juli 1993, Ikatan Cendekiawan Muslim Se-Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa bersama bank Muamalat Indonesia dan perusahaan asuransi Tugu Sepakan mendirikan Asuransi Tafaqul Indonesia (TEPATI)⁴.

Dengan berdirinya asuransi, merupakan salah satu solusi dalam mengantisipasi mengurangi resiko yang mungkin saja diderita, karena asuransi merupakan salah satu kegiatan untuk meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat.⁵

Tidak seorangpun yang dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang secara sempurna, meskipun dengan menggunakan berbagai alat analisis. Setiap ramalan yang dilakukan

⁴Andri Soemita, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia, 2009), 250.

⁵R. Permata Hastuti A. Dan F. Mila Fitri *Asuransi konvensional, syariah, dan BPJS* (Yogyakarta: Parama Publishing, 2016), 1.

penyebab melesetnya hasil ramalan karena dimasa yang akan datang penuh ketidakpastian.

Resiko dimasa yang akan datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, sakit atau kecelakaan. Dalam dunia bisnis resiko yang dihadapi dapat berupa resiko kerugian akibat kebakaran, kerusakan, kehilangan atau resiko lainnya. Oleh karena itu, setiap resiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar lagi.

Untuk mengurangi resiko yang tidak kita inginkan dimasa yang akan datang, seperti resiko kehilangan, resiko kebakaran, resiko kematian atau resiko lainnya, maka diperlukan perusahaan yang mau menanggung resiko tersebut. Perusahaan asuransi yang mau dan sanggup menanggung setiap resiko yang bakal dihadapi nasabahnya baik perorangan maupun badan usaha. Hal ini disebabkan perusahaan asuransi merupakan perusahaan yang melakukan usaha pertanggungan terhadap resiko yang akan dihadapi oleh nasabahnya.⁶

Melihat kenyataan ini konsumen akan termotivasi untuk memilih menjadi nasabah di asuransi karena kebutuhan dan kesadaran akan kebutuhan di masa yang akan datang. Hal ini sesuai dengan salah satu dimensi penting dari perilaku konsumen adalah motivasi atau alasan konsumen menggunakan suatu produk tertentu. Perilaku konsumen

⁶Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 20014) hal, 258-259.

berusaha memahami bagaimana konsumen mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka⁷.

Setiap konsumen melakukan berbagai macam keputusan tentang pencarian, pembelian, penggunaan beragam produk dan merek pada setiap periode tertentu. Jika konsumen telah memutuskan alternatif yang akan dipilih dan mungkin penggantinya jika diperlukan, maka ia akan melakukan pembelian. Pembelian meliputi keputusan konsumen mengenai apa yang dibeli, apakah membeli atau tidak, kapan membeli, dimana membeli, dan bagaimana cara membayarnya.

Berbagai keputusan mengenai aktivitas kehidupan sering kali harus dilakukan oleh setiap konsumen setiap hari. Konsumen melakukan keputusan setiap hari atau setiap periode tanpa menyadari bahwa mereka telah mengambil keputusan. Disiplin perilaku konsumen berusaha mempelajari bagaimana konsumen mengambil keputusan dan memahami faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dan yang terlibat dalam pengambilan keputusan tersebut.

Pengambilan keputusan yang dilakukan konsumen juga berkaitan dengan bagaimana mereka memilih untuk menggunakan produk-produk asuransi. Dalam penelitian ini, peneliti lebih mengkhususkan pada produk-produk asuransi Bumiputera. Hal tersebut untuk membantu penulis agar

⁷Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2015), hal, 4.

pembahasan mengenai produk-produk asuransi tidak meluas sehingga memudahkan dalam memahami mengenai produk-produk asuransi. Adapun produk-produk asuransi jiwa Bumi Putera terdiri dari dua macam yaitu asuransi jiwa perorangan dan asuransi jiwa kumpulan. Asuransi jiwa perorangan terdiri dari mitra prima, mitra pelangi, eka waktu ideal, mitra utama, mitra beasiswa, mitra permata mitra cerdas, mitra sehat, mitra BP-Link, mitra dana, mitra guru, mitra melati, mitra pusaka, dan mitra abadi. Sedangkan asuransi jiwa kumpulan yang ditawarkan oleh asuransi Bumiputera terbagi menjadi tujuh bagian, yaitu: asuransi kredit, asuransi ekawaktu, asuransi kecelakaan, mitra medicare, program kesejahteraan karyawan, asuransi idaman dan anuitas⁸.

AJB Bumiputera 1912 merupakan asuransi tertua di Indonesia. Didirikan lebih dari seabad yang lalu untuk memenuhi kebutuhan spesifik masyarakat Indonesia. Dalam menjalankan roda perusahaan, AJB Bumiputera 1912 mengacu kepada tiga falsafah perusahaan yaitu idealisme, mutualisme dan profesionalisme. Berdasarkan falsafah tersebut AJB Bumiputera menunjukkan kinerja yang baik dari tahun ke tahun. Seperti halnya pada tahun 2015 perusahaan berhasil mencapai total premi sebesar Rp. 4,5 triliun atau mengalami kenaikan sebesar 8,77% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya⁹. AJB bumiputera 1912 juga mendapatkan Sembilan penghargaan salah satunya

⁸Dokumentasi AJB Bumiputera.

⁹<http://www.bumiputera.com/ajb-bumiputera-1912-tunjukkan-kinerja-positif-di-kuartal-iii-2015>.

yaitu *Indonesia Golden Brand* 2004 dan 2005, *Agent of The Year* 2004 dan 2005, serta masih banyak lagi yang lainnya.

AJB Bumiputera 1912 juga menjadi saksi perjalanan Bangsa Indonesia sendiri dan bukan tidak mengalami pasang surut selama perjalanan tersebut. Asuransi bumiputera pun pernah mengalami masa-masa sulit, salah satunya adalah ketika sanering mata uang rupiah pada tahun 1965 yang terpaksa harus memangkas aset perusahaan dan kemudian pada milenium kedua harus ikut merasakan dampak dari krisis moneter. Asuransi Bumiputera mampu membuktikan bahwa mereka mampu bertahan dimasa-masa krisis dan sampai sekarang mampu bersaing dengan para kompetitor lainnya yang mulai memasuki pasar domestik. Namun, hal ini dianggap mereka sebagai sumber motivasi yang semakin meningkatkan profesionalisme mereka untuk meningkatkan layanan asuransi Bumiputera. Dan itu membuktikan bahwa AJB Bumiputera memiliki reputasi yang sangat baik dikalangan masyarakat.

Berdasarkan penjabaran diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang penulis tuangkan dalam skripsi dengan judul **“Pengaruh Budaya dan Motivasi Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember Tahun 2016”**.

B. Rumusan Masalah

1. Adakah pengaruh budaya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember tahun 2016?
2. Adakah pengaruh motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember ?
3. Adakah pengaruh secara simultan antara budaya dan motivasi terhadap pembeli asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh budaya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.
2. Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.
3. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan antara budaya dan motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

D. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang akan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti
 - a. Sebagai kebanggaan dan ukuran atas ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama menempuh kuliah di kampus IAIN Jember.

- b. Sebagai bahan pengetahuan bagi peneliti.
- c. Dapat menambah wawasan peneliti.

2. Bagi Akademis

Dapat dijadikan sebuah bacaan, pedoman dan referensi dalam melakukan sebuah penelitian atau sebagai pengembangan sebuah kajian pustaka dan lainnya.

3. Bagi Lembaga

- a. Dapat dijadikan sebagai bahan kajian mengenai pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan menjadi nasabah.
- b. Dapat dijadikan sebagai informasi dalam peningkatan mutu perbankan syariah.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Adapun ruang lingkup dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Variabel Penelitian

Variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi perhatian suatu penelitian¹. Variabel dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua variabel, yaitu : variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) dengan uraian sebagai berikut :

a. Variabel Terikat

Adapun yang menjadi variabel terikat dalam penelitian ini adalah keputusan pembelian asuransi jiwa (Y).

b. Variabel Bebas

¹ Arikunto, *prosedur Penelitian Suatu Pendekatan praktek* (Jakarta: Rineke Cipta Grafindo Persada.2006). 118.

Adapun yang menjadi variabel bebas dalam penelitian ini adalah perilaku konsumen (X).

2. Indikator Penelitian

Setelah variabel penelitian terpenuhi, kemudian dilanjutkan dengan mengemukakan indikator-indikator penelitian yang merupakan rujukan empiris dari variabel yang akan diteliti¹.

Tabel I.I
Indikator Variabel

Judul	Variabel	Indikator
Pengaruh Budaya Dan Motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 BalungJember	<ul style="list-style-type: none"> - Budaya - Motivasi - Keputusan Pembelian 	<ul style="list-style-type: none"> - Nilai - Kebiasaan - Kebutuhan - Tujuan - Pengenalan kebutuhan - Pencarian informasi - Evaluasi alternatif - Keputusan pembelian

Sumber : Data diolah

F. Definisi Operasional

Untuk mempermudah dan memperjelas pengertian dari istilah yang digunakan dalam penelitian, maka perlu adanya sebuah definisi dari

¹ Tim penyusun, *Pedoman*, 38.

judul yang di ambil secara spesifik. Berikut merupakan definisi-definisi yang akan dipaparkan :

1. Asuransi

Asuransi didefinisikan sebagai upaya masyarakat secara bersama yang terdiri dari kumpulan besar individu dalam sebuah sistem pembayaran angsuran demi untuk meringankan atau menghapus kerugian yang jelas nilai harganya dari segi ekonomi bagi setiap peserta kumpulan itu¹.

2. Perilaku Konsumen

Perilaku Konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan.

3. Keputusan

Pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu di antaranya.

G. Asumsi Penelitian

asumsi penelitian biasa disebut juga sebagai anggapan dasar atau postulat, yaitu sebuah titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima oleh peneliti. Anggapan dasar harus dirumuskan secara jelas sebelum peneliti melangkah mengumpulkan data¹. Asumsi dan penelitian ini menyatakan bahwa **Budaya Dan Motivasi Berpengaruh Terhadap**

¹ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah* (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014), 35.

¹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Pers, 2015), 39.

Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera Balung Jember.

H. Hipotesis

Hipotesis dinyatakan dalam bentuk pernyataan sementara terhadap hasil penelitian, dalam berikut adalah hipotesis dalam penelitian :

1. Ha₁ : Budaya berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.
2. Ha₂ : Motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.
3. Ha₃ : Budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

I. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

pendekatan disini adalah metode atau cara mengadakan penelitian seperti halnya eksperimen atau non-eksperimen. Tetapi disamping itu juga menunjukkan jenis atau tipe penelitian yang diambil. Dipandang dari segi tujuan misalnya eksploratif, deskriptif atau historis. Masih ada lagi pandangan dari subjek penelitiannya, misalnya populasi atau kasus.¹

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dalam penelitian ini dituntut untuk banyak menggunakan

¹ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 64

angka, mulai dari pengambilan data tersebut, sampai penampilan dan hasilnya.¹

Sedangkan jenis penelitian ini adalah statistik deskriptif melalui perhitungan ilmiah berasal dari sampel nasabah AJB Bumiputera 1912 yang diminta menjawab atas sejumlah pertanyaan tentang survey untuk menentukan frekuensi dan persentase tanggapan mereka. Dalam survey tersebut mempelajari dua atau lebih variabel dalam upaya menjawab pertanyaan penelitian atau menguji hipotesis penelitian. Hasil survey memungkinkan peneliti untuk menguji hubungan diantara variabel dan menarik kesimpulan dari hubungan tersebut. Variabel yang akan dijelaskan hubungannya ialah antara variabel promosi dan reputasi terhadap loyalitas nasabah.

Metode dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis linear berganda berfungsi untuk mengetahui pengaruh/ hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Pengelolaan data akan dilakukan dengan menggunakan alat bantu aplikasi *software SPSS for windows*.

2. Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel dalam penelitian kuantitatif merupakan istilah yang sangat lazim di pakai. Populasi diartikan sebagai jumlah kumpulan unit yang akan diteliti karakteristik arau cirinya. Namun jika populasinya luas maka penelitian harus mengambil sampel dari populasi yang telah didefinisikan.

¹ SuharsiniArikunto, *ProsedurPenelitian*(Jakarta:Rinekacipta, 2010),10

a. Populasi

Populasi adalah seluruh kumpulan elemen yang dapat digunakan untuk membuat beberapa kesimpulan. Kumpulan elemen tersebut merupakan obyek dimana pengamatan dilakukan.¹

Populasi merupakan keseluruhan obyek, subyek yang mempunyainya kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain.¹

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember sebanyak 6000 Nasabah.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi (sebagian atau wakil populasi yang diteliti). Sampel penelitian sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi.¹ Data yang digunakan sebagai sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik sampling yang digunakan adalah metode *Accidental Sampling*, yaitu merupakan nasabah yang melakukan transaksi pada saat penelitian.

¹ Muhamad Dimiyati, *Analisis Dalam Uji pengaruh Variable Terhadap Loyalitas*. (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media. 2009), 75-76

¹ Sugiyono, *Metode kuantitatif kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2004), 80

¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta Grafindo Persada, 1998), 117

Dalam menentukan ukuran sampel dari suatu populasi dapat dilakukan dengan rumusan sebagai berikut :

Rumus slovin :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n = jumlah nasabah

N = ukuran populasi

e = batasan kesalahan/standart eror¹

Dengan menggunakan nilai e sebesar 10% maka diperoleh jumlah sampelsebagai berikut:

$$n = \frac{6000}{1 + 6000 (0,1)^2} = \frac{6000}{1 + 6000 (0,01)} = \frac{6000}{1 + 60} = \frac{6000}{61} = 98,3$$

Jumlah anggota sampel sering dinyatakan dengan ukuran sampel. Jumlah sampel yang diharapkan 100 mewakili populasi adalah sama dengan jumlah anggota populasi itu sendiri. Makin besar jumlah sampel mendekati populasi, maka peluang kesalahan generalisasi semakin kecil dan sebaliknya jika makin kecil jumlah sampel menjauhi populasi, maka makin besar kesalahan generalisasi.²

¹ Widayat, *Metode penelitian bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2007), 86.

² Sugiyono, *Metode penelitian bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2007), 86.

3. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Data primer, adalah data yang diambil dari lapangan yang diperoleh melalui pengamatan, wawancara, dan kuesioner oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer ini di sebut juga data asli atau data baru. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan data primer yang berupa angket².

4. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data secara terperinci dan baik maka peneliti menggunakan beberapa metode. Adapun instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah :

a. Kuesioner

Menurut Achmad Sani dalam kutipan Sugiono kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Pertanyaan atau pernyataan dalam angket tidak akan terlepas dari indikator-indikator dari variabel yang terdapat pada judul penelitian.

² Muhammad Teguh. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2005),160.

Teknik pengumpulan data yang dipakai adalah dengan menggunakan metode *teknik sensus*. Metode teknik sensus ini adalah semua jumlah populasi dijadikan sampel yaitu sebanyak 100 nasabah.

b. Dokumentasi

Dokumentasi, dari asal katanya dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, penelitian menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumentasi, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.

Dalam penelitian ini data-data yang ingin diperoleh dari metode dokumentasi adalah sebagai berikut :

1. Sejarah berdirinya AJB Bumiputera 1912 Balung Jember
2. Visi dan Misi AJB Bumiputera 1912 Balung Jember
3. Struktur yang ada di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember

c. Observasi

Yaitu metode dengan pengamatan yang dicatat secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Teknik ini juga digunakan untuk pengumpulan data yang kompleks dan tidak terbatas pada orang saja, namun juga pada objek-objek yang lain. Teknik ini dapat dilakukan dengan terlibat langsung atau

hanya sebagai pengamat kegiatan sehari-hari objek yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian.²

Dengan metode ini, peneliti ingin melihat kondisi riil yang terjadi di lapangan mengenai loyalitas nasabah AJB Bumiputera 1912.

5. Analisis data

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data diantaranya sebagai berikut :

- a. Mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden
- b. Mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden
- c. Menyajikan data tiap variabel yang diteliti
- d. Melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan
- e. Melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang diajukan.²

Kegiatan menganalisis data dalam penelitian ini meliputi beberapa tahap antara lain:

- a. Proses *Editing*

Tahap awal analisis data adalah melakukan editing terhadap data yang telah dikumpulkan dari hasil survei di lapangan. Pada prinsipnya proses editing data bertujuan agar data yang diamati akan dianalisis secara akurat dan lengkap.

² Suharsimi, *Prosedur Penelitian*.201.

² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*, 207.

b. Proses *Coding*

Proses pengubahan data kualitatif menjadi angka dengan mengklasifikasikan jawaban yang ada menurut kategori-kategori yang penting.

c. Proses *Scoring*

Proses penentuan skor atas jawaban responden yang dilakukan dengan membuat klasifikasi dan kategori yang cocok tergantung pada anggapan atau opini responden. Dalam hal ini instrumen yang digunakan untuk melakukan pengukuran dengan tujuan menghasilkan data kuantitatif yang akurat, maka setiap instrumen harus mempunyai skala. Dari penelitian ini skala yang digunakan adalah skala likert yang mana digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi nasabah mengenai AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Adapun skor yang digunakan adalah sebagai berikut :²

² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*, 136.

Tabel 1.2**Ketentuan Pemberian Skor Pada Skala Likert**

Jawaban	Skor
Sangat Setuju (SS)	5
setuju (S)	4
Netral	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber : Sugiono

d. Tabulasi

Menyajikan data-data yang diperoleh dalam tabel, sehingga diharapkan pembaca dapat melihat hasil penelitian dengan jelas.

Setelah proses tabulasi selesai kemudian data-data dalam tabel tersebut akan diolah dengan bantuan *software* statistik yaitu SPSS. Agar data yang dikumpulkan dapat bermanfaat maka harus diolah dan dianalisis terlebih dahulu sehingga dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan.

Analisis data kuantitatif adalah suatu analisis yang berdasarkan pada data yang dapat dihitung (angka). Untuk mempermudah dalam menganalisis data maka peneliti menggunakan program SPSS (*Statistical Package for Social Science*).

1. Uji Instrumen Penelitian

Data mempunyai kedudukan yang paling tinggi dalam penelitian, karena data merupakan penggambaran variabel yang diteliti dan berfungsi sebagai alat pembuktian hipotesis. Oleh karena itu, benar tidaknya data sangat menentukan bermutu tidaknya hasil penelitian.² Sedangkan benar tidaknya data tergantung baik tidaknya instrumen pengumpul data. Sedangkan instrumen yang baik harus memenuhi dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel. Begitu pula dengan angket, sebelum diedarkan kepada responden diuji terlebih dahulu validitasnya, reliabilitasnya, pembobotan itemnya. Apabila ternyata ada alat pengumpul data yang belum memenuhi syarat tersebut, diulangi dan direvisi dan diuji cobakan lagi sehingga terpenuhi syarat sebagai instrumen yang baik. Dengan demikian, apabila diperlukan dapat dilakukan perbaikan dan penyempurnaan pedoman observasi dan angket maupun pelaksanaan, sehingga memberikan alternatif pemecahan terhadap permasalahan yang dapat diantisipasi sebelumnya.

a. Uji Reliabilitas

Suatu alat pengukur dikatakan reliabel bila alat itu dalam mengukur suatu gejala pada waktu yang berlainan senantiasa

² Taniredja, *Penelitian Kuantitatif*, 41.

menunjukkan hasil yang sama. Jadi alat yang reliabel secara konsisten memberi hasil ukuran yang sama.²

Pengukuran realibilitas dapat dilakukan dengan *one shot* atau pengukuran sekali saja. Seperti yang dinyatakan oleh Ghozali pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *CronbachAlpha* (α). Suatu variabel dikatakan reliabel, apabila :²

Hasil *Cronbach Alpha* $> 0,60$ = reliabel

Hasil *Cronbach Alpha* $< 0,60$ = tidak reliabel²

b. Uji Validitas

Validitas menunjukkan sejauh mana ketepatan, kesesuaian, atau kecocokan suatu alat untuk mengukur apa yang akan diukur. Instrument yang valid adalah alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data yang valid dan dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur.²

² Taniredja, *Penelitian Kuantitatif*, 43.

² Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi* (Semarang : Badan Penerbit Undip, 2013), 48.

² Cornelius Trihendradi, *Step By Step IBS SPSS 21 Analisis Data Statistik* (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2013), 277.

² Sugiono dan Eri Wibowo, *Statistika Penelitian dan Aplikasinya dengan SPSS 10.0 for Windows* (Bandung : Alfabeta, 2002), 220 .

Adapun rumusan yang digunakan untuk menguji tingkat validitas instrumen dalam penelitian ini yaitu menggunakan rumus korelasi. Analisis ini dilakukan dengan menghitung korelasi antara skor butir instrument dengan skor total.³ Pengujian validitas tiap butir digunakan analisis item, yaitu mengkorelasikan skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah tiap skor butir.³

Untuk memutuskan apakah instrument tersebut valid atau tidak, besarnya korelasi (r hitung) tersebut dibandingkan dengan r tabel. Dengan taraf signifikan sebesar 10%.

Jika r hitung $>$ r table = valid

Jika r hitung $<$ r table = tidak valid

Selain dengan membandingkan r hitung dengan r table, bisa juga dilakukan dengan melihat tanda bintang pada taraf kesalahan 10% dalam penelitian ini. Jika pada nilai *pearson correlation* terdapat tanda bintang, maka instrument tersebut dinyatakan valid, dan sebaliknya jika pada nilai *pearson correlation* tidak ada bintang maka dapat dinyatakan bahwa instrument tersebut tidak valid.

Ada pula pengujian yang terakhir dengan pengujian menggunakan signifikansi adalah apabila

³ Sugiono, *Statistika untuk Penelitian* (Bandung : Alfabeta,2010), 353.

³ Eri Wibowo, *Statistika Penelitian dan Aplikasinya dengan SPSS*, 220.

Nilai sig $\leq 0,10$ = valid

Nilai sig $\geq 0,10$ = tidak valid³

2. Uji Asumsi Klasik

Untuk mendapatkan model regresi yang baik harus terbebas dari penyimpangan data yang terdiri dari multikolinieritas, heteroskedastisitas dan normalitas. Uji asumsi klasik yang digunakan sebagai berikut :

a) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar Variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara Variabel bebas. Jika Variabel bebas saling berkorelasi, maka Variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel orthogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol. Adapun cara untuk mengetahui ada atau tidaknya multikolinieritas di dalam model regresi adalah salah satunya dengan cara melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) pada tabel *coefficients* hasil dari output SPSS. Jika nilai VIF > 10 maka model regresi tersebut ada multikolinieritas antar

³ . Wibowo, *Statistika Penelitian dan Aplikasinya dengan SPSS* ,226-227.

Variabel bebas. Namun jika sebaliknya, nilai VIF < 10 maka model regresi tersebut tidak ada multikolinieritas antar Variabel bebas.³

b) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas adalah dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residualnya (SRESID). Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi – Y sesungguhnya) yang telah di-*studentized*. Jika plotting titik-titik menyebar secara acak dan tidak berkumpul pada satu tempat, maka model regresi yang kita miliki tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Namun, jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu

³ Ghozali, *Aplikasi Analisis multivariate*, 105-106.

yang mengatur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.³

c) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, Variabel terikat dan Variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Untuk menguji apakah distribusi data normal atau tidak dapat dilakukan beberapa cara :

- 1) Cara termudah dengan melihat *histogram* yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Namun demikian dengan hanya melihat histogram hal ini bisa menyesatkan khususnya untuk jumlah sampel yang kecil.
- 2) Metode yang kedua adalah yang paling handal dengan melihat *normal probability plot*. Distribusi normal akan membentuk suatu garis lurus diagonal, dan plotting data akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data adalah normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonal.³

³ Ghozali, *Aplikasi Analisis multivariate*, 139.

³ Ibid., 160-161.

3. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh dua Variabel bebas atau lebih terhadap Variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan fungsi atau hubungan kausal antara dua Variabel bebas atau lebih $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ dengan satu Variabel terikat.³

Adapun variabel independen dari penelitian ini adalah budaya dan motivasi. Sedangkan yang menjadi variabel terikat adalah keputusan pembelian asuransi.

Rumus sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

Keterangan Y :Variabel dependent (keputusan pembelian asuransi)

a : Konstanta atau intercept

b_1 : koefisien variabel budaya

X_1 : variabel independen (budaya)

X_2 : variabel independen (motivasi)

b_2 : koefisien variabel motivasi

Untuk mengetahui serta menentukan pengaruh koefisien variabel bebas terhadap variabel terikat, maka digunakan bantuan SPSS.

³ Riduwan dan Sunarto, *Pengantar Statistika untuk Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi, dan Bisnis* (Bandung : Alfabeta,2013), 108.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Bahwa R^2 disebut sebagai koefisien determinasi yakni dalam regresi menggambarkan besarnya kemampuan suatu variabel x menjelaskan variabel y sebagai variabel terikat.³ Nilai koefisien determinasi yang besar menunjukkan bahwa regresi tersebut mampu dijelaskan secara besar pula.

Pada intinya koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi dependen. Nilai koefisien determinasi yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Untuk menunjukkan nilai koefisien determinasi pada output SPSS dinyatakan dengan nilai *Adjusted R Square* pada table *Model Summary*.³

5. Uji Hipotesis

a) Analisis Uji t (Parsial)

Uji t dalam regresi linear berganda dimaksudkan untuk menguji koefisien regresi untuk masing-masing Variabel bebas terhadap Variabel terikat.³ Uji t bisa dikatakan pula sebagai uji signifikansi secara parsial (satu-satu). Uji t juga dikatakan sebagai pengujian secara individual yang mana pengujian hipotesis koefisien regresi berganda dengan hanya satu X (X_1 atau X_2) yang

³ Widayat, *Metode Penelitian Pemasaran* (Malang : UMM Press, 2004), 174.

³ Ibid., 192.

³ Ibid., 179.

mempengaruhi Y .⁴ Uji t bisa dengan cara membandingkan nilai sig dengan $\alpha = 0,10$. Adapun kriteria keputusannya adalah, jika :⁴

$\text{Sig} < 0,10 =$ berpengaruh positif (Haditerima, H_0 ditolak)

$\text{Sig} > 0,10 =$ tidak berpengaruh positif (H_a ditolak, H_0 diterima)

Cara kedua dengan membandingkan nilai t hitung dan t tabel. Adapun kriteria keputusannya adalah, jika:

$t \text{ hitung} > t \text{ tabel} =$ berpengaruh positif (Haditerima, H_0 ditolak)

$t \text{ hitung} > t \text{ tabel} =$ tidak berpengaruh positif (H_a ditolak, H_0 diterima)⁴

b) Analisis uji F (Bersama-sama)

Uji F dalam regresi berganda dimaksudkan untuk menguji signifikansi pengaruh Variabel bebas secara simultan terhadap Variabel terikat.⁴ Pengujian hipotesis ini disebut juga dengan pengujian serentak yang merupakan pengujian hipotesis koefisien regresi berganda dengan X_1 dan X_2 serentak atau bersama-sama mempengaruhi Y .⁴ Hal ini dilakukan dengan jalan membandingkan nilai sig (pada print out SPSS) dengan $\alpha = 0,1$, dengan kriteria :

$\text{Sig} < 0,10 =$ berpengaruh positif (Haditerima, H_0 ditolak)

⁴ M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Statistik 2(Statistik Inferensif)* (Jakarta : PT. Bumi Aksara,2002), 267.

⁴ Sunarto,*Pengantar Statistika untuk Pendidikan, Sosial*, 323-324.

⁴ Ibid., 323.

⁴ Ibid., 179.

⁴ Hasan, *Pokok-pokok Materi Statistik 2*, 264.

$\text{Sig} > 0,10 = \text{tidak berpengaruh positif (Ha ditolak, Ho diterima)}^4$

Selain itu dapat juga dilakukan dengan cara membandingkan nilai F tabel dan F hitung. Adapun kriteria keputusannya adalah sebagai berikut :

$F \text{ hitung} > F \text{ tabel} = \text{berpengaruh positif (Haditerima, Ho ditolak)}$

$F \text{ hitung} > F \text{ tabel} = \text{tidak berpengaruh positif (Ha ditolak, Ho diterima)}^4$

J. Sistematika Pembahasan

Dalam distematika penulisan ini akan dijelaskan kerangka pemikir yang digunakan data menyusun skripsi ini, sehingga dapat dipelajari dan dipahami oleh pembaca. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Terdiri dari enam sub yaitu : latar belakang masalah ; rumusan masalah ; tujuan penelitian ; manfaat penelitian ; ruang lingkup penelitian yang terdiri dari variabel dan indikator variabel ; definisi operasional ; asumsi penelitian ; hipotesis ; metode penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian ; populasi dan sampel ; teknik dan instrumen pengumpulan data, serta analisis data, dan terakhir dalam BAB I ini adalah sistematika pembahasan.

⁴ Widayat, *Penelitian Pemasaran*, 192.

⁴ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate*, 98.

BABA II : Kajian Kepustakaan

Bab ini membahas tentang kajian kepustakaan yang meliputi : penelitian terdahulu dan kajian teori.

BAB III : Penyajian Data dan Analisis

Bab ini membahas penyajian data dan analisis yang meliputi : gambaran objek penelitian, penyajian data, analisis dan pengujian hipotesis dan pembahasan.

BAB IV : Penutupan dan Kesimpulan

Pada bab terakhir ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu.

Jika dilihat dari referensi skripsi yang peneliti temukan ada peneliti yang membahas tentang penyelesaian klaim asuransi jiwa dan mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan yang diteliti oleh ADB. Muzakkir,⁴⁷ dan dilihat dari referensi yang ke dua peneliti temukan skripsi yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan membeli komputer di lingkungan mahasiswa yang diteliti oleh Azwita Arifuddin⁴⁸. Dan dari referensi yang ke tiga peneliti menemukan skripsi yang membahas tentang analisis perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan menyerahkan dana dari shohibul maal ke mudharib di baitul maal watamwil yang diteliti oleh Nurlela⁴⁹.

⁴⁷ Abdul Muzakkir, *proses penyelesaian klaim asuransi jiwa dengan penunjukan pihak ketiga sebagai ahli medis* (Makasar:skripsi).

⁴⁸ Azwita Arifuddin, *faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan membeli komputer* (Makasar : Skripsi).

⁴⁹ Nurlela, *analisis perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan menyerahkan dana dari shohibul maal ke mudharib di baitul maal watamwil mitra usaha insani*, (Universitas Islam Negri Sunan Kali Jaga : Skripsi).

Adapun penjelasan dari persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dan yang sedang diteliti dapat dilihat dari table berikut.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul	Hasil Penelitian
1.	ABD. Muzakkir, Universitas Hasanuddin Makasar.	Proses Penyelesaian Klaim Asuransi Jiwa Dengan Penunjukan Pihak Ketiga Sebagai Ahli Medis	Hasil yang diperoleh dari penelitian ini yaitu : 1) Subtansi hukum mengenai klaim asuransi jiwa yakni dalam kitab undang-undang hukum dagang (KUHD) dan dalam undang-undang Nomor 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, ketentuan-ketentuan yang lebih spesifik dalam PP Nomor 73 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dalam PP Nomor 63 tahun 1999 kemudian ketentuan-ketentuan yang lain diatur dalam Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 422/KMK.06/2003. 2) proses penyelesaian klaim asuransi jiwa dengan menunjukkan pihak ketiga sebagai ahli medis oleh perusahaan asuransi terkait beberapa ketentuan asuransi, bahwa penunjukan pihak ketiga sebagai ahli medis dalam proses penyelesaian klaim adalah dilarang meskipun itu telah diatur dalam polis asuransi.
2.	Azwita Arifuddin, jurusan managemen Universitas Hasanuddin	faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor kebudayaan (X_1), sosial (X_2), pribadi

	Makasar	membeli komputer di lingkungan mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis universitas hasanuddin	(X ₃), dan psikologi (X ₄) secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen dalam membeli produk <i>komputer, laptop, maupun notebook</i> dengan variabel pribadi yang paling dominan mempengaruhi.
3.	Nurlela, jurusan Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga	analisis perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan menyerahkan dana dari shohibul maal ke mudharib di baitul maal watamwil mitra usaha insani Yogyakarta periode (2007-2011)	Hasil dari penelitian ini di peroleh angka (R ²) sebesar 0,350. Hal ini berarti sekitar 35% pengambilan keputusan nasabah dipengaruhi oleh psikologi, pelayanan dan bagi hasil.

Sumber : Data Diolah

Persamaan dan Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu

Penelitian pertama. Meneliti tentang Proses Penyelesaian Klaim Asuransi Jiwa Dengan Penunjukan Pihak Ketiga Sebagai Ahli Medis.

Sedangkan peneliti meneliti tentang perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. Akan tetapi dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.

Penelitian kedua. Meneliti tentang perilaku konsumen dalam keputusan membeli komputer. Sedangkan peneliti meneliti tentang perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa. Akan tetapi dalam penelitian ini sama-sama menggunakan pendekatan kuantitatif, dan analisisnya sama-sama menggunakan analisis regresi berganda.

Penelitian ketiga. Meneliti tentang perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan menyerahkan dana dari shohibul maal ke mudharib di baitul maal watamwil mitra usaha insani Yogyakarta. Sedangkan peneliti meneliti tentang perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera balung Jember. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Akan tetapi sama-sama menggunakan metode pengumpulan data angket, dokumentasi dan observasi.

B. Kajian Teori

1. Asuransi

Di zaman modern ini, keperluan kepada asuransi makin meningkat sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan perdagangan internasional. Setiap individu yang membuka usaha perdagangan selalunya memerlukan perlindungan keselamatan dan jaminan kesejahteraan bagi usahanya. Dengan itu, perlindungan asuransi pada hari ini di anggap penting bagi keselamatan dan kesejahteraan baik untuk perusahaan maupun individu.

Perkembangan asuransi di Indonesia tergantung kondisi perekonomian, pertumbuhan ekonomi yang mendorong perkembangan berbagai industri juga mempengaruhi kenaikan jumlah perusahaan asuransi.

Menurut UU No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian, asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi yang bertujuan memberikan :

- a. Penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan.
- b. Tanggung jawab hukum kepada pihak ke tiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti pembayaran uang yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung jawabkan.

2. Produk-produk asuransi jiwa AJB Bumiputera Balung Jember

- a. Asuransi perorangan terdiri dari :
 - 1) Mitra prima
 - 2) Mitra pelangi
 - 3) Eka waktu ideal
 - 4) Mitra utama
 - 5) Mitra beasiswa
 - 6) Mitra permata
 - 7) Mitra cerdas
 - 8) Mitra sehat

9) Mitra BP-Link

10) Mitra dana

11) Mitra guru

12) Mitra melati

13) Mitra pusaka

14) Mitra abadi

b. Asuransi jiwa kumpulan

1) Asuransi kredit

2) Asuransi ekawaktu

3) Asuransi kecelakaan

4) Asuransi madicare

5) Program kesejahteraan karyawan

6) Asuransi idaman dan,

7) Asuransi anuitas

3. Fungsi Asuransi

Fungsi utama asuransi ialah :

a. Menaggulangi resiko yang dihadapi anggota masyarakat.

b. Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

4. Tujuan Asuransi

Tujuan masyarakat menjadi nasabah perubahan asuransi untuk mengurangi resiko yang pasti (misalnya kematian) dan mungkin (misalnya kecelakaan) terjadi dengan cara mempertanggungkan resiko itu pada

perusahaan asuransi. Secara rinci, tujuan masyarakat menjadi nasabah asuransi yaitu :

- a. Dalam pertanggungan dapat dilakukan pencegahan kerugian yang akan memberikan keuntungan tertentu yaitu berupa pengurangan kerugian dan pengurangan biaya yang menyangkut pertanggungan tersebut.
- b. Pencegahan dan perlindungan untuk memperkecil kerugian yang terjadi dapat berupa pengeliminiran sebab-sebab yang dapat menimbulkan kerugian, perlindungan produk atau orang yang akan dirugikan, pengurangan kerugian dan perlindungan agar produk yang telah rusak tidak semakin rusak.
- c. Memberikan keuntungan tertentu kepada masyarakat yang mengikuti asuransi karena dengan mengetahui besarnya resiko yang terjadi dapat diketahui besarnya kerugian yang dialami.

5. Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa adalah asuransi yang bertujuan menanggung orang terhadap kerugian finansial tak terduga yang disebabkan karena meninggalnya terlalu cepat atau hidupnya terlalu lama⁵⁰. Disini terlukis bahwa dalam asuransi jiwa resiko yang dihadapi ialah :

- a. Resiko kematian;
- b. Hidup seseorang terlalu lama.

⁵⁰ Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Resiko* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), 25.

6. Fungsi Asuransi Jiwa.⁵¹

Ada tiga fungsi dari asuransi jiwa, yaitu :

1. Tujuan pertanggung jiwa ialah mengadakan jaminan bagi masyarakat, yaitu mengambil alih semua beban resiko dari tiap-tiap individu. Bilamana ditanggung sendiri akan terlalu berat, maka lebih baik dipindahkan kepada perusahaan asuransi jiwa. Untuk mengambil alih resiko dari masyarakat itu, oleh perusahaan asuransi dipungut suatu pembayaran yang relatif lebih rendah (pembayaran premi).
2. Perusahaan asuransi mempunyai tugas lain bila dilihat dari sudut pembangunan (economic development), yaitu sebagai suatu *lembaga* yang mengumpulkan dana (*funds/premium*) dan dana tersebut dapat diinvestasikan dalam lapangan pembangunan ekonomi seperti industri-industri, perkebunan, dan lain-lain. Dengan demikian, adanya asuransi bisa untuk membangun perekonomian nasional.
3. Dari sudut *employment* (pekerjaan), perusahaan asuransi memberi bantuan kepada publik, yaitu memberi kesempatan bekerja pada buruh-buruh/pegawai-pegawai untuk memperoleh *income* guna kelangsungan hidup mereka sehari-hari.

7. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan.

⁵¹ Salim, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, 39.

Perilaku konsumen adalah studi unit-unit dan proses pembuatan keputusan yang terlibat dalam penerimaan, penggunaan dan pembelian, dan penentuan barang, jasa, dan ide. Mendefinisikan perilaku konsumen sebagai “perilaku yang diperlihatkan konsumen untuk mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka”. Selanjutnya, menjelaskan perilaku konsumen sebagai suatu studi tentang unit pembelian-bisa perorangan, kelompok, atau organisasi. Masing-masing unit tersebut akan membentuk pasar sehingga muncul pasar individu atau pasar konsumen, unit pembelian kelompok, dan pasar bisnis yang dibentuk organisasi.

Pada kenyataannya, dalam hidup ini manusia sering dihadapkan pada berbagai pilihan guna memenuhi kebutuhannya. Pilihan-pilihan ini terpaksa dilakukan karena kebutuhan manusia tidak terbatas, sedangkan alat untuk memenuhi kebutuhan tersebut sangat terbatas. Banyak faktor dan alasan yang mendorong manusia untuk melakukan suatu pembelian. Pemahaman tentang perilaku mereka sangat penting karena dapat dijadikan modal penting bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya⁵².

8. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Keputusan pembelian dari pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, sosial, psikologi, dan pribadi dari pembeli. Sebagian besar adalah faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pemasar, tetapi

⁵² Etta Mamang Sangadji dan Shopia, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: C.V AndiOffset, 2013), 8.

harus benar-benar diperhitungkan. Karena peneliti akan membahas pengaruh tiap faktor terhadap perilaku konsumen.⁵³

a. Faktor Kebudayaan

1) Kebudayaan

Faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang adalah kebudayaan. Apabila makhluk-makhluk yang lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari.

2) Sub-budaya

Setiap kebudayaan terdiri dari sub-budaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya, terdapat empat jenis sub-budaya : kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.

3) Kelas Sosial

Kelas-kelas sosial adalah kelompok-kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan keanggotaannya mempunyai nilai, minat, dan perilaku yang serupa.

⁵³ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta : Kencana, 2010), 14.

b. Faktor-faktor Sosial

1) Kelompok referensi

Kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok referensi dari konsumen sasaran mereka.

2) Keluarga

Terdapat dua keluarga dalam kehidupan pembeli, yaitu keluarga orientasi dan keluarga prokreasi. Keluarga orientasi merupakan orang tua seseorang. Sedangkan keluarga prokreasi yaitu pasangan hidup anak-anak dari sebuah keluarga yang merupakan organisasi pembeli dan konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat dan telah diteliti secara intensif.

3) Peran dan status

Seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya. Keluarga, klub, organisasi, posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.

c. Faktor Pribadi

1) Umum dan tahapan siklus hidup

Konsumsi seseorang dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Beberapa penelitian terakhir telah mengidentifikasi tahapan-tahapan dalam siklus hidup psikologi. Pada saat orang-

orang dewasa menjalani hidupnya, biasanya mereka mengalami perubahan atau transformasi tertentu.

2) Pekerjaan

Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.

3) Keadaan ekonomi

Keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.

4) Gaya hidup

Gaya hidup adalah pola hidup di dunia yang di ekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapatan seseorang. Gaya hidup menggambarkan seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungan dan mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.

5) Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian adalah karakteristik psikologis yang berbeda dari setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten.

d. Faktor-faktor Psikologis

- 1) Motivasi, proses motivasi terjadi karena adanya kebutuhan, keinginan ataupun harapan yang tidak terpenuhi. Dalam motivasi

ini sangat dimungkinkan terjadi perbedaan antara konsumen yang satu dengan yang lain meskipun mereka memiliki kebutuhan dan keinginan yang sama⁵⁴.

2) Persepsi, bagaimana seseorang yang termotivasi bertindak dipengaruhi oleh presepsinya terhadap situasi tertentu. Presepsi adalah proses yang digunakan oleh seseorang individu untuk memilih, mengorganisasikan, dan menginterpretasi masukan informasi untuk menciptakan gambaran yang memiliki arti. Pemahaman terhadap presepsi dan proses yang berkaitan sangat penting bagi pemasar dalam upaya membentuk presepsi yang tepat. Terbentuknya presepsi yang tepat pada konsumen menyebabkan mereka mempunyai kesan dan penilaian yang tepat. Berdasarkan presepsi inilah konsumen tertarik dan membeli.

3) Proses belajar, dalam membeli, konsumen juga akan memilih produk yang diinginkan dalam benaknya. Ingatan konsumen terhadap merek produk umumnya adalah produk yang sering didengar dan dilihat. Hal tersebut tidak terlepas dari pembelajaran yang berlangsung pada konsumen. Pembelajaran konsumen akan berlangsung lebih cepat apabila pemasar mampu menyusun strategi pemasaran yang tepat yang memungkinkan konsumen melakukan pembelajaran yang lebih cepat.

⁵⁴ Etta MamangSangadji Dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*(Yogyakarta : CV Andi Offset, 2013), 155.

4) Kepercayaan dan sikap, melalui bertindak belajar, orang mendapatkan keyakinan sikap. Keduanya mempengaruhi pembeli. Keyakinan dapat membentuk citra produk dan merek. Konsumen yang suka atau bersikap positif terhadap produk cenderung memiliki keinginan yang kuat untuk memilih dan membeli produk yang disukainya. Sebaliknya, jika konsumen bersikap negatif terhadap suatu produk, akan memperhitungkan produk tersebut sebagai pilihan pembelian, bahkan tidak jarang akan menyampaikan ketidaksukaannya kepada teman, kerabat, atau tetangga⁵⁵.

9. Budaya

Kebudayaan ini sifatnya sangat luas, dan menyangkut segala aspek kehidupan manusia. Oleh *Stanton*, kebudayaan ini didefinisikan sebagai berikut : *Kebudayaan adalah simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur tingkahlaku manusia dalam masyarakat yang ada.*

Simbol tersebut dapat bersifat tidak kentara (seperti : sikap, pendapat, kepercayaan, nilai, bahasa, agama) atau dapat pula bersifat kentara (seperti : alat-alat, perumahan, produk, karya seni dan sebagainya). Semua orang dapat merasakan lapar, tetapi apa yang harus dimakan dan bagaimana caranya untuk memuaskan rasa lapar tersebut, semua ini terdapat dalam kebudayaan. Jadi, dalam kenyataan memang banyak perilaku manusia yang ditentukan oleh kebudayaa, dan pengaruhnya akan

⁵⁵ Vinna Sri Yuniati, *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktek* (Bandung: CV Pustaka, 2015), 217.

selalu berubah setiap waktu sesuai dengan kemajuan/perkembangan jaman dari masyarakat tersebut.

10. Motivasi

Hilgard dan Atkinson (1975) merumuskan motivasi sebagai keadaan aktif didalam seseorang yang mengarahkan kepada perilaku pencapaian tujuan (*an activated state within a person that leads to goal-directed behaviour*). Kekuatan pendorong (driving force) memicu suasana tegang (state of tension) yang disebabkan oleh adanya kebutuhan yang tidak terpenuhi. Seseorang baik sadar atau dibawah sadar untuk mengurangi ketegangan melalui perilaku yang diduga bisa memenuhi kebutuhannya akan membebaskannya dari perasaan stres atau tegang. Inilah yang dimaksud dengan motivasi.⁵⁶

11. Macam-macam Motivasi

Motivasi positif dan negatif :

- a. Motivasi positif : kebutuhan (needs), keinginan (wants) atau hasrat (desires).
- b. Motivasi negatif : ketakutan (fears) dan keengganan (aversion).

Keduanya mempunyai fungsi yang sama dalam mendorong dan mempertahankan perilaku manusia. Maka orang menyebut keduanya : needs, wants, dan desires.

Dibedakan pula antara :

- a. Motif rasional : (menurut ilmu ekonomi) manusia berperilaku rasional pada waktu mereka mempertimbangkan alternatif-alternatif dan memilih

⁵⁶ Ristiyanti Prasetyo dan John J.O.I Ihlawu, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta : Andi , 2015), 36.

alternatif yang memiliki paling banyak kegunaan. Dalam konteks pemasaran, konsumen memilih (produk) tujuan berdasarkan kriteria yang objektif seperti ukuran, harga, berat, dan sebagainya. Hal ini terutama berlaku dalam pembelian kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan primer yang biasanya berhubungan dengan barang-barang komoditi.

- b. Motif emosional : pemilihan tujuan berdasarkan kriteria yang subyektif dan bersifat pribadi seperti kebanggaan, ketakutan, perasaan, maupun status. Hal ini berhubungan dengan kebutuhan sekunder atau bahkan tersier⁵⁷.

12. Pengambilan Keputusan

Tanpa disadari, setiap saat konsumen selalu dihadapkan pada berbagai macam keputusan pencarian, pembelian, penggunaan beragam produk, dan merek yang pada akhirnya membuat konsumen mengambil keputusan membeli⁵⁸.

Pengambilan keputusan konsumen itu sendiri adalah proses pemecahan masalah yang diarahkan pada sasaran. Pemecahan masalah konsumen sebenarnya merupakan suatu aliran tindakan timbal balik yang berkesinambungan di antara faktor lingkungan, proses kognitif dan efektif, serta tindakan perilaku. Periset dapat membagi aliran ini kedalam beberapa tahap subproses yang berbeda untuk menyederhanakan masalah (problem solving) generik yang menjelaskan lima tahapan atau proses dasar.

⁵⁷ Prasetijo dan Ihlaww, *Perilaku Konsumen*, 38-39.

⁵⁸ Philip Kotler, *Marketing Managemen* (Millenium Edition North Western University New Jersey: Prentice Hall Inc, 2002), 234.

Tabel 2.2

Tahap Pengambilan Keputusan

Problem Recognition	Information Search	Alternative evaluation	Product choice	Post purchase evaluation
---------------------	--------------------	------------------------	----------------	--------------------------

Sumber : Data di olah

Secara perinci tahap-tahap tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Pengenalan masalah

proses membeli diawali saat pembeli menyadari terdapat perbedaan antara kondisi sesungguhnya dan kondisi yang diinginkannya.

b. Pencarian informasi

seseorang konsumen yang mulai timbul minatnya akan terdorong untuk mencari informasi lebih banyak. Kita dapat membedakan dua tingkat, yaitu keadaan tingkat pencarian informasi yang sedang-sedang saja disebut perhatian yang meningkat. Proses pencarian informasi secara aktif di mana ia mencari bahan-bahan bacaan, menelepon teman-temannya dan melakukan kegiatan untuk mempelajari yang lain.

1. Evaluasi alternatif

ada beberapa proses evaluasi keputusan. Kebanyakan dari model evaluasi konsumen sekarang bersifat kognitif, yaitu mereka memandang konsumen sebagai pembentuk penilaian terhadap produk terutama berdasarkan pada pertimbangan yang sadar dan rasional. Konsumen mungkin mengembangkan seperangkat

kepercayaan merek terutamadimana setiap merek berada pada ciri masing-masing. Kepercayaan merek, menimbulkan citra merek.

2. Keputusan membeli

pada tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi terhadap merek-merek yang terdapat pada perangkat pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk tujuan membeli untuk merek yang paling disukai. Walaupun demikian, dua faktor dapat mempengaruhi tujuan membeli dan keputusan membeli. Faktor yang pertama adalah sikap orang lain, sejauh mana sikap orang lain akan mempengaruhi alternatif pilihan seorang akan bertanggung pada dua hal: 1. Intesitas sikap negatif orang lain tersebut terhadap alternatif pilihan konsumen. 2. Motivasi konsumen untuk menuruti keinginan orang lain tersebut. Tujuan pembelian juga akan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang tidak terduga. Konsumen mebentuk tujuan pembelian berdasarkan faktor-faktor seperti : pendapatan keluarga yang diharapkan. Pada saat konsumen ingin bertindak, faktor-faktor keadaan yang tidak terduga mungkin timbul dan mengubah tujuan pembeli.

3. Perilaku sesudah pembelian

sesudah pembelian terhadap suatu produk yang dilakukan konsumen akan mengalami beberapa tingkat kepuasan atau ketidakpuasan.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek penelitian ini adalah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Balung Jember. Untuk lebih memahami keadaan yang ada di lokasi penelitian dan untuk mendapatkan gambaran yang lengkap tentang objek penelitian ini, maka dapat dikemukakan secara sistematis gambaran tentang objek penelitian sebagai berikut:

1. Sejarah AJB Bumiputera 1912

AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa nasional yang pertama dan tertua di Indonesia. Tepat pada tanggal 12 Februari 1912, di Magelang Jawa Tengah perusahaan ini didirikan. Hanya saja dengan yang berbeda dimana saat itu nama *Onderlinge Levensverzekering Maatschapij PGHB* (bahasa Belanda) disingkat dengan O.L Mij. PGHB. Adapun nama lain atau bahasa inggrisnya yaitu *Mutual Life Insurance* (Asuransi Jiwa Bersama). Dengan bentuk badan usaha yang seperti ini, maka pemilik perusahaan adalah para pemegang polis.

O.L Mij. PGHB didirikan berdasarkan keputusan dalam sidang pada kongres perserikatan Guru-guru hindia Belanda yang pertama di Magelang, saat itu pesertanya hanya terbatas pada kalangan guru-guru saja. Para peserta kongres pun menyambut positif, hanya terhitung sebanyak lima orang saja yang terdaftar sebagai anggota O.L Mij. PGHB.

Karena perusahaan ini dibentuk oleh para guru, maka pengurusnya pun untuk pertama kali hanya terdiri dari tiga orang pengurus PGHB, yang terdiri dari :

1. Mas karto Hadi (M.K.H) Soebroto, sebagai Direktur
2. Mas Ngabehi (M.Ng) Dwidjosewojo, sebagai Presiden Komisaris
3. Mas (M) Adimidjojo, sebagai Bendahara

Pengurus sepakat untuk mengubah nama perusahaannya seiring dengan bertambahnya anggota. Berdasarkan rapat anggota/pemegang polis di Semarang, November 1914 nama O.L Mij. PGHB diubah menjadi O.L Mij. Boemi Poetra.

Pada tahun 1942 ketika Jepang berada di Indonesia, nama O.L Mij. Boemi Poetra yang menggunakan bahasa asing segera diganti. Maka pada tahun 1943 O.L Mij. Boemi Poetra kembali diubah namanya menjadi *Perseroan Pertanggungan Djiwa* (PTD) Boemi Poetra, yang merupakan satu-satunya perusahaan asuransi jiwa nasional yang tetap bertahan.

Namun karena dirasa kurang memiliki rasa kebersamaan, maka pada tahun 1953 PTD Boemi Poetra dihapuskan. Dan hingga sekarang terkenal dengan nama *Asuransi Jiwa Bersama* (AJB) didepan Bumiputera 1912 yang merupakan bentuk badan hukum.

2. Visi dan Misi AJB Bumiputera 1912

a. Visi

Menjadikan AJB Bumiputera 1912 sebagai perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern, dan menguntungkan dengan

didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dan menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme kebersamaan.

b. Misi

- 1) Menyediakan pelayanan dan produk jasa asuransi jiwa yang berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.
- 2) Menyelenggarakan berbagai pendidikan pelatihan untuk menjamin pertumbuhan kompetensi karyawan, peningkatan produktivitas dan peningkatan kesejahteraan dalam rangka peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
- 3) Mendorong terciptanya iklim kerja yang motivatif dan inovatif untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien⁵⁹.

3. Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912

Struktur organisasi dalam sebuah perusahaan merupakan sebuah kerangka yang sangat penting karena struktur organisasi menjelaskan tentang posisi jabatan dimana dalam setiap jabatan mempunyai wewenang, tugas dan tanggung jawab yang berbeda-beda. Dengan adanya struktur organisasi yang baik dan terencana maka aktifitas sehari-hari dalam

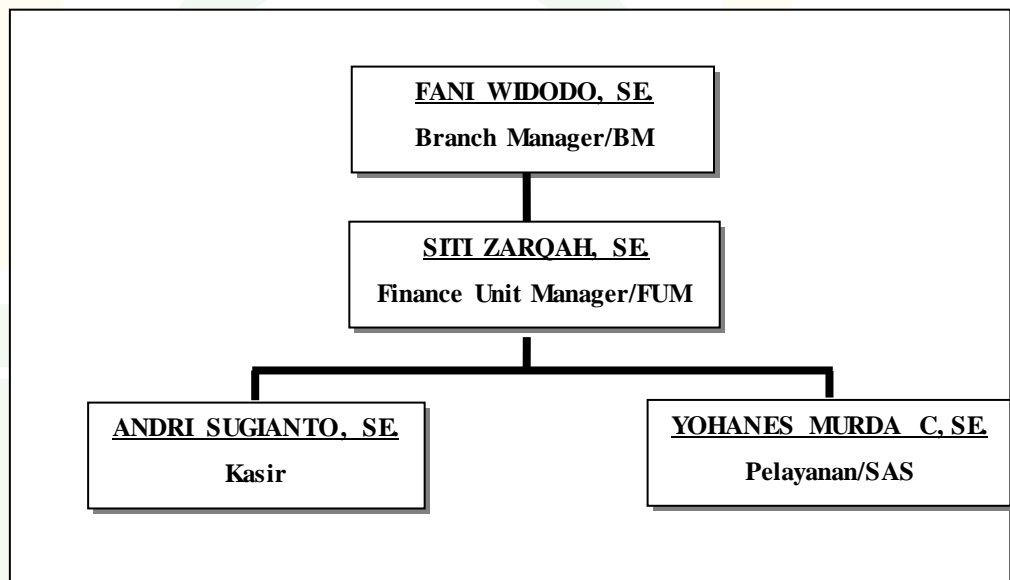
⁵⁹ Dokumentasi AJB Bumiputera.

perusahaan menjadi lebih terarah dalam mencapai tujuan perusahaan yang diharapkan.

Adapun maksud dan tujuan dibentuknya struktur organisasi adalah untuk memperjelas dan mempermudah setiap bagian dalam pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenangnya. Struktur organisasi AJB Bumiputera 1912 Balung Jember yaitu:

Gambar 3.1

Struktur AJB Bumiputera 1912 Balung



Sumber : AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

B. Penyajian Data

1. Analisis Deskripsi Responden

Deskripsi responden dalam penelitian ini diperinci menurut jenis kelamin, dan pekerjaan nasabah AJB Bumiputera. Adapun tujuan dari pengelompokan tersebut adalah untuk mengetahui secara rinci profil dari

responden yang menjadi sampel dalam penelitian. Berikut hasil dari rincian profil responden yang telah menjadi sampel dalam penelitian ini :

Tabel 3.1
Hasil Pengelompokan Responden Menurut Jenis Kelamin

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	49	49.0	49.0	49.0
	Perempuan	51	51.0	51.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan hasil output SPSS dengan analisis statistik deskriptif di atas, dapat dikatakan bahwa nasabah di AJB Bumiputera lebih banyak adalah perempuan. Hal ini dibuktikan dari 100 responden, yang berjenis kelamin perempuan adalah sebanyak 51 nasabah. Sedangkan sisanya sebanyak 49 responden merupakan laki-laki. Jadi, 51 % nasabah yang menabung di AJB Bumiputera adalah perempuan, sedangkan 49 % adalah laki-laki.

Berikutnya adalah deskripsi responden menurut pekerjaan nasabah.

Tabel 3.2

Hasil Pengelompokan Responden Menurut Pekerjaan

Pekerjaan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Petani	29	29.0	29.0
	Pedagang	22	22.0	51.0
	Ibu Rumah Tangga	16	16.0	67.0
	Wiraswasta	16	16.0	83.0
	Guru	8	8.0	91.0
	Pegawai Swasta	5	5.0	96.0
	Pegawai Negeri	4	4.0	100.0
	Total	100	100.0	

Sumber : Data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa nasabah AJB Bumiputera rata-rata adalah seorang petani yaitu sebanyak 29 nasabah dengan persentase sebesar 29 %. Sedangkan selanjutnya, nasabah terbanyak ke dua dari AJB Bumiputera adalah seorang pedagang yaitu berjumlah 22 nasabah dengan persentase sebesar 22%. Kemudian secara berurutan, sebagai Ibu rumah tangga adalah sebanyak 16 nasabah dengan persentase 16 %, wiraswasta 16 nasabah dengan persentase 16 %, guru 8 nasabah dengan persentase 8%, pegawai swasta 5 nasabah dengan persentase 5%, dan yang terakhir adalah sebagai pegawai negeri 4 nasabah dengan persentase 4%.

C. Analisis dan Pengujian Hipotesis

1. Uji Instrumen

Uji instrument dilakukan pada setiap item pernyataan dalam kuesioner atau angket untuk melihat dan mengetahui tingkat kevalidan dan kehandalan dari instrument. Hal ini diperlukan untuk mengukur kelayakan dari instrument sehingga menjadi alat ukur yang akurat⁶⁰. Adapun hasil uji instrumen dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a) Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas data digunakan untuk mengukur tingkat konsistensi dari sebuah alat ukur. Jadi, suatu alat ukur dikatakan reliable jika alat ukur tersebut memberikan hasil yang sama meskipun pengukuran dilakukan pada waktu yang berlainan⁶¹. Berikut hasil uji reliabilitas data dengan SPSS :

Tabel 3.3

Hasil Uji Reliabilitas Data

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Standar Reliabilitas	Keterangan
Budaya (X ₁)	0,707	0,60	Reliabel
Motivasi (X ₂)	0,671	0,60	Reliabel
Keputusan Menjadi Nasabah (Y)	0,852	0,60	Reliabel

Sumber : Data primer diolah, 2017

⁶⁰ Taniredja, *Penelitian Kuantitatif*, 41.

⁶¹ Ibid, 43.

Menurut hasil output SPSS di atas, semua variabel pada penelitian ini dinyatakan reliabel. Hal ini terlihat dari nilai *Cronbach's Alpha* pada semua variabel memiliki nilai lebih besar dari 0,60. Sehingga, instrumen penelitian ini dapat dipercaya sebagai alat ukur penelitian.

b) Uji Validitas Data

Setelah dilakukan uji reliabilitas data, maka selanjutnya instrument tersebut diuji validitas data. Uji validitas dilakukan untuk melihat kemampuan dari instrument untuk mengukur apa yang diinginkan⁶². Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai *r* hitung dengan *r* tabel. Adapun *r* tabel dalam penelitian ini adalah sebesar 0,163 yang didapat dengan melihat tabel *r* product moment seperti yang sudah terlampir dalam lampiran dengan *n* sebesar 100. Sehingga didapatkan hasil validitas instrumen sebagai berikut :

Tabel 3.4

Hasil Uji Validitas Data

Variabel	Pernyataan	R hitung	R table	Keterangan
Budaya (X1)	Q1	0,408	0,163	Valid
	Q2	0,557	0,163	Valid
	Q3	0,688	0,163	Valid
	Q4	0,728	0,163	Valid
	Q5	0,643	0,163	Valid
	Q6	0,396	0,163	Valid

⁶² Sugiono dan Eri Wibowo, *Statistika Penelitian dan Aplikasinya dengan SPSS 10.0 for Windows* (Bandung : Alfabeta,2002), 220 .

Motivasi (X2)	Q7	0,491	0,163	Valid
	Q8	0,722	0,163	Valid
	Q9	0,718	0,163	Valid
	Q10	0,554	0,163	Valid
	Q11	0,655	0,163	Valid
	Q12	0,512	0,163	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	Q13	0,692	0,163	Valid
	Q14	0,739	0,163	Valid
	Q15	0,680	0,163	Valid
	Q16	0,596	0,163	Valid
	Q17	0,590	0,163	Valid
	Q18	0,694	0,163	Valid
	Q19	0,715	0,163	Valid
	Q20	0,564	0,163	Valid
	Q21	0,709	0,163	Valid
	Q22	0,553	0,163	Valid
	Q23	0, 554	0,163	Valid
	Q24	0, 563	0,163	Valid

Sumber : Data primer diolah, 2017

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Multikolinieritas

Uji mulikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen).

Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel bebas. Adapun cara melihat ada atau tidaknya multikolinieritas di dalam model regresi adalah salah satunya dengan

cara melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) pada tabel *coefficients* hasil dari output SPSS.

Kriteria pengujian, jika nilai VIF > 10 maka ada multikolinieritas antar variabel bebas. Sedangkan, jika nilai VIF < 10 maka tidak ada multikolinieritas antar variabel ⁶³. Berikut hasil pengujian multikolinieritas dengan spss.

Tabel 3.5

Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Budaya	.992	1.008
	Motivasi	.992	1.008

a. Dependent Variable: Keputusan

Sumber : Data primer diolah, 2017

Dari hasil pengujian di atas dapat dilihat bahwa nilai VIF pada variabel budaya dan motivasi memiliki nilai yang kurang dari 10. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada multikolinieritas. Adapun nilai VIF dari kedua variabel adalah sama, yaitu sebesar $1.008 < 10$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel atau bisa dikatakan tidak terjadi korelasi antar variabel bebas dalam model regresi pada penelitian ini.

⁶³ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate*, 105-106.

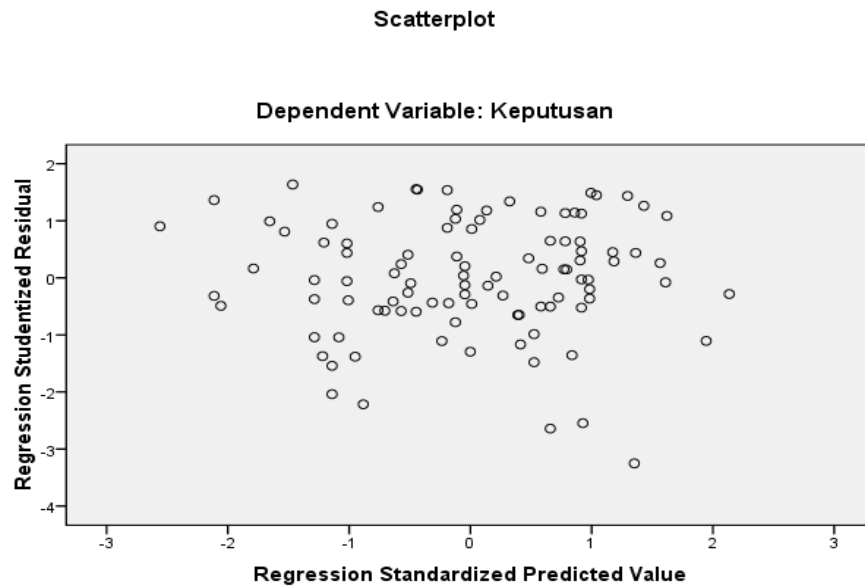
b) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas pada pada model regresi ialah dengan melihat grafik *scatterplot*, yaitu jika plotting titik-titik menyebar secara acak dan tidak berkumpul pada satu tempat, maka model regresi yang kita miliki tidak terjadi masalah heteroskedastisitas⁶⁴. Berikut merupakan hasil uji heteoskedastisitas dengan spss :



⁶⁴ Ghozali, *Aplikasi Analisis multivariate*, 139.

Gambar 3.2
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Data primer diolah, 2017

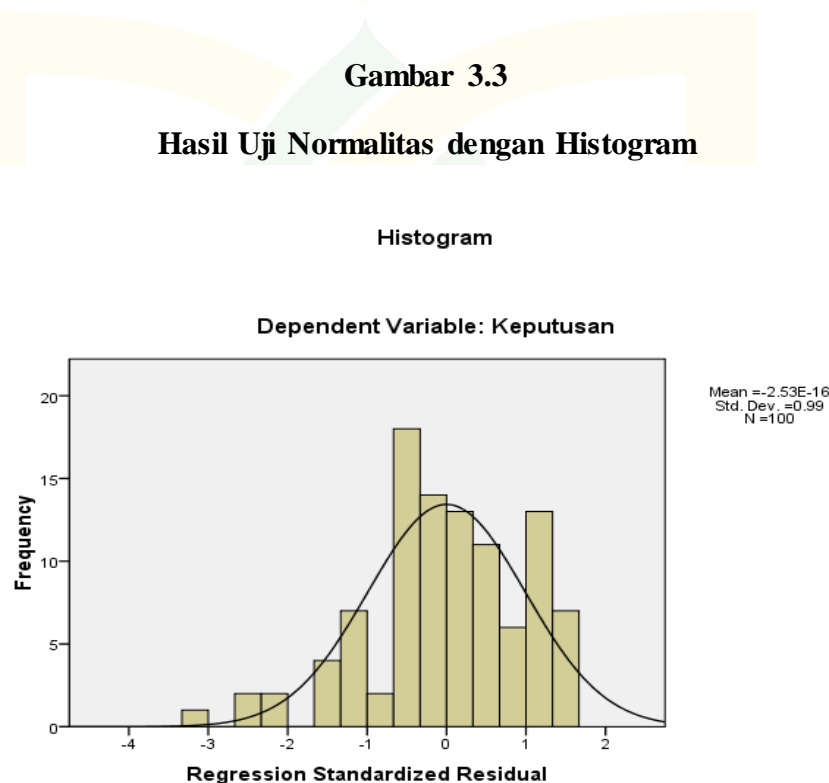
Dari hasil pengujian di atas, dapat dilihat pada grafik *scatterplot*, titik-titik menyebar secara acak di atas maupun di bawah angka nol (0) pada sumbu Y dan tidak berkumpul pada satu tempat serta tidak ada pola tertentu yang terbentuk seperti bergelombang, melebar kemudian menyempit. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah heteroskedastisitas dalam penelitian ini.

c) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Untuk menguji apakah distribusi data normal atau tidak dapat dilakukan dengan cara melihat histogram yang

membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati normal. Selain itu juga dapat dilihat dengan *normal probability plot*. Jika distribusi data adalah normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonal⁶⁵.

Berikut adalah hasil uji normalitas data dengan spss :



Sumber : Data primer diolah, 2017

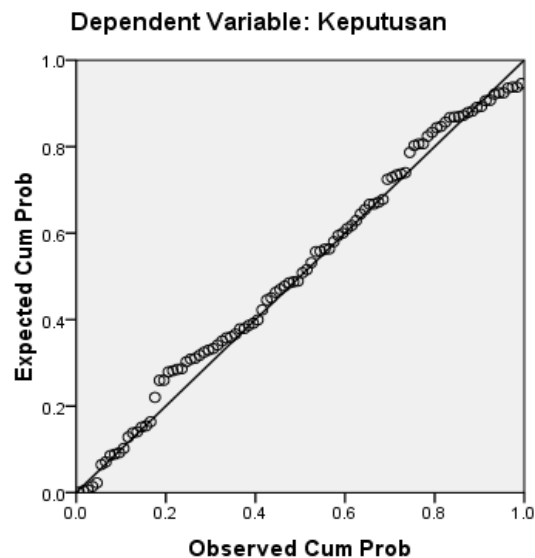
Jika dilihat dari grafik histogram di atas, dapat dilihat bahwa data hasil penelitian ini yang ditunjukkan dalam histogram mengikuti garis distribusi normal. Sehingga, dapat dikatakan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal. Kemudian, dipertegas dengan hasil grafik pada *Normal Probability Plot* di bawah ini.

⁶⁵ Ghozali, *Aplikasi Analisis multivariate*, 160-161.

Gambar 3.4

Hasil Uji Normalitas Data dengan Grafik Normal Probability Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber : Data primer diolah, 2017

Seperti hasil dari grafik histogram pada gambar 3.2, hasil uji normalitas data dengan grafik *Normal Probability Plot* di atas menunjukkan hasil yang sama yaitu data dalam penelitian ini berdistribusi normal. Hal ini dapat dilihat dari *plotting* garis yang menggambarkan data mengikuti garis diagonal seperti pada gambar. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah dalam normalitas data dalam penelitian ini karena data yang diperoleh berdistribusi normal.

3. Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan fungsi atau hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ dengan satu variabel terikat⁶⁶.

Berikut adalah hasil perhitungan SPSS untuk regresi linier berganda antara variabel Budaya (X_1) dan Motivasi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera (Y) :

Tabel 3.6
Hasil Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	54.699	24.263		14.531	.000
Budaya	-.109	.164	-.068	-.666	.507
Motivasi	.829	.229	.413	4.125	.047

a. Dependent Variable: Keputusan

Sumber : Data primer diolah, 2017

Dari hasil pengujian di atas, didapatkan model persamaan regresi linier berganda untuk variabel budaya (X_1) dan motivasi (X_2) terhadap

⁶⁶ Riduwan dan Sun arto, *Pengantar Statistika untuk Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi, dan Bisnis* (Bandung : Alfabeta, 2013), 108.

Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera (Y), sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

$$Y = 54,699 - 0,109X_1 + 0,829X_2$$

Adapun maksud dari persamaan regresi linier berganda di atas adalah :

- a. Nilai konstanta sebesar 54,699 memberikan arti bahwa jika variabel budaya (X_1) dan motivasi (X_2) konstan (tetap) atau sama dengan nol (0), maka nilai tingkat keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera adalah sebesar 54,699. Bisa dikatakan pula bahwa, jika budaya dan motivasi tetap atau tidak mengalami peningkatan ataupun penurunan, maka tingkat keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera akan tetap berada pada nilai 54,699.
- b. Nilai koefisien variabel budaya (b_1) sebesar $-0,109$ menyatakan bahwa, jika nilai budaya naik satu satuan, maka nilai keputusan pembelian asuransi jiwa akan mengalami penurunan sebesar 0,109 dengan asumsi nilai variabel bebas lainnya bernilai tetap atau nol (0).
- c. Nilai koefisien variabel motivasi (b_2) sebesar 0,829 menyatakan bahwa, jika nilai motivasi naik satu satuan, maka nilai keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera akan mengalami peningkatan sebesar 0,829 dengan asumsi nilai variabel bebas lainnya bernilai tetap atau nol (0).

4. Koefisien Determinasi (R^2)

R^2 disebut sebagai koefisien determinasi yakni dalam regresi menggambarkan besarnya kemampuan suatu variabel x menjelaskan variabel y sebagai variabel terikat⁶⁷. Untuk menunjukkan nilai koefisien determinasi pada output SPSS dinyatakan dengan nilai *Adjusted R Square* pada table *Model Summary*.

Tabel 3.7

Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.470 ^a	.221	.213	10.404

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Budaya

b. Dependent Variable: Keputusan

Sumber : data primer diolah, 2017

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi di atas, dapat dilihat bahwa nilai *Adjusted R square* adalah 0,213. Hal ini menunjukkan bahwa variabel perilaku konsumen (budaya dan motivasi) mampu menjelaskan keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera dengan nilai sebesar 21,3%, sedangkan sisanya sebesar 78,7% ($100\% - 21,3\% = 78,7\%$) dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan di dalam penelitian ini.

⁶⁷ Widayat, *Metode Penelitian Pemasaran* (Malang : UMM Press, 2004), 174.

5. Uji Hipotesis

a) Uji t

Uji t bisa dengan cara membandingkan nilai signifikansi atau nilai t hitung dengan $\alpha = 0,10$. Adapun kriteria keputusannya adalah, jika :

Sig < 0,10 = berpengaruh positif (Ha diterima, Ho ditolak)

Sig > 0,10 = tidak berpengaruh positif (Ha ditolak, Ho diterima)

Membandingkan t hitung dan t tabel. Seperti berikut :

t hitung > t tabel = berpengaruh positif (Ha diterima, Ho ditolak)

t hitung < t tabel = tidak berpengaruh positif (Ha ditolak, Ho diterima)

Adapun nilai t tabel dalam penelitian ini adalah 1,290. Nilai tersebut didapatkan dari dk atau df = $n - 2 = 100 - 2 = 98$ ⁶⁸. Berikut

adalah hasil pengujian dengan menggunakan SPSS:

Tabel 3.8
Hasil Uji t (Parsial)
Coefficients^a

Model	T	Sig.
1 (Constant)	14.531	.000
Budaya	-.666	.507
Motivasi	4.125	.047

a. Dependent Variable: Keputusan

Sumber : data primer diolah, 2017

⁶⁸ Sunarto, *Pengantar Statistika untuk Pendidikan, Sosial*, 323.

Menurut hasil Uji t (parsial) dari tabel di atas, pada variabel Budaya (X_1) didapatkan nilai t hitung $-0,666$ dengan signifikansi sebesar $0,507$. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($-0,666 < 1,290$) dan signifikansi $0,507 > 0,10$. Sehingga, dapat dikatakan bahwa H_{a1} ditolak dan H_{o1} diterima. Kesimpulannya adalah budaya tidak berpengaruh keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera.

Sedangkan untuk variabel motivasi (X_2), didapatkan nilai t hitung sebesar $4,125$ dengan signifikansi sebesar $0,047$. Hal ini berarti bahwa nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($4,125 > 1,290$) dan signifikansi $0,047 < 0,10$. Sehingga, dapat dikatakan bahwa H_{a2} diterima dan H_{o2} ditolak. Kesimpulannya adalah motivasi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera.

b) Uji F

Uji F dalam regresi berganda dimaksudkan untuk menguji signifikansi pengaruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat. Kriteria keputusan dengan melihat nilai sig (pada print out SPSS) dengan $\alpha = 0,10$, dengan kriteria :

$\text{Sig} < 0,10$ = berpengaruh positif (H_a diterima, H_o ditolak)

$\text{Sig} > 0,10$ = tidak berpengaruh positif (H_a ditolak, H_o diterima)

Selain itu dapat juga dilakukan dengan cara membandingkan nilai F tabel dan F hitung. Adapun kriteria keputusannya adalah sebagai berikut :

$F_{hitung} > F_{tabel}$ = berpengaruh positif (H_a diterima, H_o ditolak)

$F_{hitung} < F_{tabel}$ = tidak berpengaruh positif (H_a ditolak, H_o diterima)⁶⁹.

Adapun nilai F tabel dalam penelitian ini adalah 3,09. Nilai tersebut didapatkan dari $df_1 = k - 1 = 3 - 1 = 2$ (pembilang), $df_2 = n - k = 100 - 3 = 97$ (penyebut). Nilai k merupakan jumlah variabel bebas dan terikat. Berikut adalah hasil pengujian dengan menggunakan SPSS:

Tabel 3.9

Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	178.923	2	84.961	12.239	.010 ^a
	Residual	3643.237	97	37.559		
	Total	3661.160	99			

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Budaya

b. Dependent Variable: Keputusan

Sumber : data primer diolah, 2017

Berdasarkan hasil uji F di atas, didapatkan nilai F hitung sebesar 12,239 dengan signifikansi sebesar 0,010. Karena nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($12,239 > 2,36$) dengan signifikansi

⁶⁹ Hasan, *Pokok-pokok Materi Statistik 2*, 264.

sebesar $0,010 < 0,10$, maka H_{a1} diterima dan H_{o1} ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen (budaya dan motivasi) berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1912.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terlihat bahwa telah terbukti jika variabel budaya dan motivasi berpengaruh positif terhadap keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera. Adapun persamaan regresi linier berganda yang didapatkan, yaitu :

$$Y = 54,699 - 0,109X_1 + 0,829X_2$$

Dimana : Y = Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera

X_1 = Budaya

X_2 = Motivasi

Tabel 3.10

Rekapitulasi Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	B (Koefisien Regresi)	T				Hipotesis	F				Hipotesis
		Hitung	Table	Sig	A		hitung	tabel	Sig	α	
Konstanta	54,699					Ha ditolak	12,239	3,09	0,010	0,05	Ha diterima
X_1	-0,109	-0,666	1,9845	0,507	0,05						
X_2	0,829	4,125	1,9845	0,047	0,05	Ha diterima					
N = 100											
Adjusted R Square (R^2) = 0,213 (21,3%)											

Sumber : data primer diolah, 2017

1. Pengaruh Budaya Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 balung jember

Berdasarkan hasil perhitungan uji t dengan SPSS, didapatkan nilai t hitung sebesar -0,666 dengan sigifikansi 0,507.⁷⁰ Adapun nilai t tabel dalam penelitian ini adalah⁷¹ 0,163 dengan tarif signifikansi sebesar 0,10.

Dari angka tersebut dapat dikatakan bahwa t hitung lebih kecil dari t tabel ($-0,666 < 0,163$) dan signifikansi $0,507 > 0,10$, maka H_{a1} ditolak dan H_{o1} diterima, yang berbunyi budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Jadi, dapat dinyatakan bahwa variabel budaya (X_1) tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Baung Jember.

Menurut Stanton, kebudayaan adalah simbol dari fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada. Simbol tersebut dapat bersifat tidak kentara (seperti : sikap, pendapat, kepercayaan, nilai, bahasa, agama) atau dapat pula bersifat kentara (seperti : alat-alat, perumahan, produk, karya seni, dan sebagainya). Sehingga, kebudayaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Berdasarkan analisis dan interpretasi di atas, dapat disimpulkan bahwa budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi

⁷⁰ Lampiran output SPSS bagian C.

⁷¹ Lampiran tabel 1.

Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Meskipun demikian, hal tersebut bertentangan dengan teori tentang perilaku konsumen yang menyatakan bahwa kebudayaan merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.⁷² Namun pada kenyataannya hal tersebut tidak berlaku untuk nasabah di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Keputusan mereka untuk menjadi nasabah di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember tidak didasarkan pada budaya yang dianut mereka. Hal ini menunjukkan bahwa ada variabel lain atau faktor lain dalam perilaku konsumen yang berpengaruh terhadap keputusan mereka untuk menjadi nasabah di AJB Bumiputera 1912 balung Jember. Misalnya, faktor sosial, pribadi, dan psikologi.⁷³

2. Pengaruh Motivasi terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Berdasarkan hasil perhitungan uji t dengan SPSS, didapatkan nilai t hitung sebesar 4,125 dengan signifikansi 0,047. Adapun nilai t tabel dalam penelitian ini adalah 1,290 dengan taraf signifikansi sebesar 0,10.

Dari angka tersebut dapat dikatakan bahwa t hitung lebih besar dari t tabel ($4,125 > 1,290$) dan signifikansi dilihat bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera. Hal ini dapat dilihat dari nilai nilai t hitung sebesar 4,125 lebih besar dari t tabel ($4,125 > 1,290$) dan signifikansi $0,047 < 0,10$, maka

⁷² Sangajdi dan Shopia, *Perilaku Konsumen*, 8.

⁷³ Yuniati, *Perilaku Konsumen*, 217.

Ha₂ diterima dan Ho₂ ditolak, yang berbunyi motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Jadi dapat dinyatakan bahwa variabel motivasi (X₂) berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Perilaku konsumen seperti motivasi penggunaan akan mempengaruhi perilaku konsumsi. Menurut Yuniarti, motivasi merupakan bagian dari faktor psikologi dalam perilaku konsumen yang juga mempengaruhi keputusan pembelian. Proses motivasi terjadi karena adanya kebutuhan, keinginan ataupun harapan yang tidak terpenuhi,⁷⁴ sehingga hal tersebut akan mempengaruhi perilaku mereka dalam konsumsi. Motivasi mempunyai fungsi untuk mendorong dan mempertahankan perilaku manusia.⁷⁵ Seperti perilaku dalam konsumsi.

Berdasarkan analisis dan interpretasi di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Hal ini sesuai dengan teori yang telah disebut di atas, bahwa motivasi merupakan bagian dari faktor psikologi dalam perilaku konsumen yang juga mempengaruhi keputusan pembelian.⁷⁶ Selain itu juga sesuai dengan hasil penelitian terdahulu dari Nurlala menunjukkan bahwa motivasi merupakan faktor psikologi

⁷⁴ Sangadji dan shopia, *Perilaku Konsumen*, 155.

⁷⁵ Prasetyo dan Ihlaw, *Perilaku Konsumen*, 38-39.

⁷⁶ Sangadji dan Shopian, *Perilaku Konsumen*, 155.

mempengaruhi keputusan menyerahkan dana nasabah di Baitul Maal Wattamwil Mitra Usaha Insani Yogyakarta.

3. Pengaruh secara Simultan antara Budaya dan Motivasi terhadap Keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 balung Jember.

Berdasarkan hasil perhitungan uji F dengan SPSS, didapatkan nilai F hitung sebesar 12,239 dengan signifikansi 0,010. Adapun nilai F tabel dalam penelitian ini adalah 2,36 dengan taraf signifikansi sebesar 0,10.

Dari angka tersebut dapat dikatakan bahwa F hitung lebih besar dari F tabel ($12,239 > 2,36$) dan signifikansi sebesar $0,010 < 0,10$, maka H_{a3} diterima dan H_{o3} ditolak, yang berbunyi budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Jadi, dapat dinyatakan bahwa budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen di antaranya adalah kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologi. Seperti halnya faktor kebudayaan, faktor motivasi yang merupakan bagian dari faktor psikologi juga sangat mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli.⁷⁷

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya di atas, budaya dan motivasi akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam keputusan

⁷⁷ Yuniati, *Perilaku Konsumen*. 217.

pembelian ataupun dalam keputusan menjadi nasabah. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian ini yang menyatakan bahwa perilaku konsumen yang terdiri dari budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen di antaranya adalah kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologi. Seperti halnya faktor kebudayaan, faktor motivasi yang merupakan bagian dari faktor psikologi juga sangat mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli.

Adapun besar pengaruh dari budaya dan motivasi terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember terbilang sangat kecil yaitu hanya sebesar 21,3%. Sedangkan sisanya sebesar 78,7% ($100\% - 21,3\% = 78,7\%$) dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak disebutkan dalam penelitian ini. Nilai tersebut sangat kecil, karena faktor budaya pada uji parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Selain itu, masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan menjadi nasabah selain budaya dan motivasi. Misalnya, Misalnya, faktor sosial, pribadi, dan psikologis.⁷⁸

Jadi, berdasarkan analisis dan interpretasi di atas dapat dikatakan bahwa budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan (bersama-sama)

⁷⁸ Yuniati, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktek*, 215 – 216.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengaruh Budaya Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Menurut hasil perhitungan uji t dengan SPSS, dapat dilihat bahwa variabel budaya (X_1) tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung 1912 Jember. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($-0,666 < 0,163$) dan signifikansi $0,507 > 0,10$. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa budaya tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

2. Pengaruh Motivasi Terhadap keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Menurut hasil perhitungan uji t dengan SPSS, dapat dilihat bahwa motivasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera. Hal ini dapat dilihat dari nilai nilai t hitung sebesar 4,125 lebih besar dari t tabel ($4,125 > 1,290$) dan signifikansi $0,047 < 0,10$. Kesimpulannya adalah motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

3. Pengaruh secara simultan antara budaya dan motivasi terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung jember.

Berdasarkan hasil perhitungan uji F dengan SPSS dapat dilihat bahwa perilaku konsumen yang terdiri dari budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($12,239 > 2,36$) dengan signifikansi sebesar $0,010 < 0,10$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen yang terdiri dari budaya dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian Asuransi Jiwa di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

B. SARAN-SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran untuk penelitian selanjutnya adalah :

1. Variabel penelitian pada penelitian selanjutnya bisa menggunakan variabel selain dari budaya dan motivasi, seperti gaya hidup, pengetahuan, persepsi, sikap, kepribadian, kelas sosial, dan lain sebagainya.
2. Bagi lembaga asuransi AJB Bumiputera untuk selalu meningkatkan motivasi-motivasi sebagai nasabahnya agar nasabah tetap menggunakan produk-produk asuransi jiwa AJB Bumiputera Balung Jember.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta Grafindo Persada.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta Grafindo Persada.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta Grafindo Persada.
- Dimiyati, Muhammad. 2009. *Analisis Dalam Uji Pengaruh Variabel Terhadap Loyalitas*. Jakarta : Penerbit Mitra Wacana Media.
- Dokumentasi AJB Bumiputera.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang : Badan Penerbit Undip.
- Hasan, Nurul Ichsan. 2014. *Pengantar Asuransi Syariah*. Jakarta : Gaung Persada Press Groub.
- Hastuti A, R Permata dan Fitri F. Mila. 2016. *Asuransi Konvensional, Syariah, Dan BPJS*. Yogyakarta : Parama Publishing.
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip. 2002. *Marketing Manajemen*. Millenium Edition North Western University Ney Jersey : Prentice Hall Inc.

Prasetijo, Ristiyanti dan John J.O.I Ihlaw. 2015. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Andi.

Riduwan dan Sunarto. 2013. *Pengantar Statistika Untuk Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi, dan Bisnis*. Bandung : Alfabeta.

Sallim, Abbas. 2012. *Asuransi dan Manajemen Resiko*. Jakarta : Rajawali Pers.

Sangadji, Etta Mamang dan Shopia. 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : C.V Andi Offset.

Setiadi, Nugroho J. 2010. *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Kencana.

Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Prenada Media.

Sugiono dan Eri Wibowo. 2002. *Statistika Penelitian dan Aplikasinya dengan SPSS 10.0 For Windows*. Bandung : Alfabeta.

Sugiono. 2010. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.

———. 2004. *Metode Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

———. 2007. *Metode Penelian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.

Sumarwan, Ujang. 2015. *Perilaku Konsumen*. Bogor : Ghalia Indonesia.

Teguh, Muhammad. 2005. *Metodelogi Penelitian ekonomi Teori dan Aplikasi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.

Tim Penyusun. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember : IAIN Pers.

Trihendradi, Cornelius. 2013. *Step By Step IBS SPSS21 Analisis Data Statistik*.

Yogyakarta : Andi.

Widayat. 2004. *Metode Penelitian Pemasaran*. Malang : UMM Press.

———. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.

Yuniati, Vinna Sri. 2015. *Perilaku Konsumen Teori dan Praktek*. Bandung : CV Pustaka.

<http://www.bumiputera.com/ajb-bumiputera-1912-tunjukkan-kinerja-positif-di-kuartal-iii-2015>.

<https://asuransiterbaru.blogspot.com/2015/09/pengertian-asuransi-konvensional.html?m/1>.

<https://herdyantismi.wordpress.com/2013/15/lembaga-keuangan-bank-lembaga-keuangan-bukan-bank/>

IAIN JEMBER

MATRIKS PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH	HIPOTESIS
Pengaruh Faktor Budaya dan Motivasi Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1219 Balung Jember Tahun 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Budaya - Motivasi Keputusan Pembelian 	<ul style="list-style-type: none"> - Nilai - Kebiasaan - Kebutuhan - Tujuan - Pengenalan kebutuhan - Pencarian informasi - Evaluasi alternative - Keputusan Pembelian 	<ul style="list-style-type: none"> 1.Primer <ul style="list-style-type: none"> -Angket -Wawancara 2.Sekunder <ul style="list-style-type: none"> -Dokumentasi 	<ul style="list-style-type: none"> 1.Jenis Penelitian <ul style="list-style-type: none"> - Metode Pendekatan Kuantitatif 2.Metode Pengumpulan data <ul style="list-style-type: none"> -Angket -Wawancara 	<ul style="list-style-type: none"> 1. adakah pengaruh budaya terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera ? 2. adakah pengaruh motivasi terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera ? 3. adakah pengaruh secara simultan antara budaya dan motivasi terhadap pembelian asuransi jiwa di AJB Bumiputera ? 	<ul style="list-style-type: none"> Ha : Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor Budaya dan Motivasi terhadap keputusan nasabah memilih asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1219 Balung jember Tahun 2016 Ho : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor Budaya dan Motivasi terhadap keputusan nasabah memilih asuransi jiwa di AJB Bumiputera 1219 Balung jember Tahun 2016

Hasil output SPSS

a. Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.470 ^a	.221	.213	10.404

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Budaya

b. Dependent Variable: Keputusan

b. Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	178.923	2	84.961	12.239	.010 ^a
Residual	3643.237	97	37.559		
Total	3661.160	99			

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Budaya

b. Dependent Variable: Keputusan

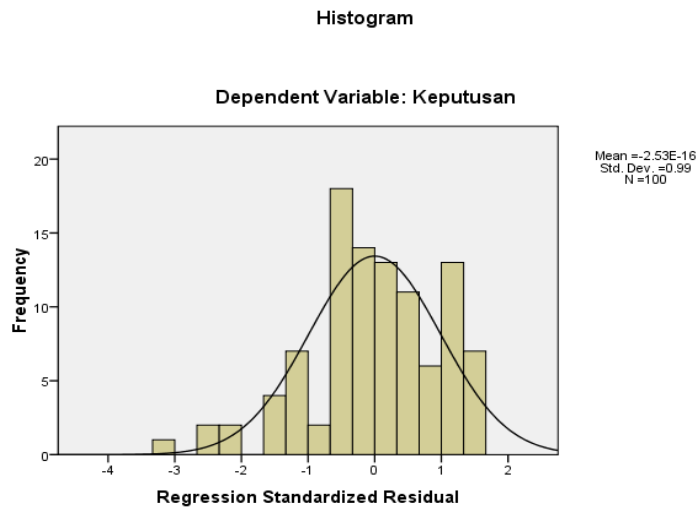
c. Koefisien persamaan Regresi, Uji t, dan Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	54.699	24.263		14.531	.000		
Budaya	-.109	.164	-.068	-.666	.507	.992	1.008
Motivasi	.829	.229	.413	4.125	.047	.992	1.008

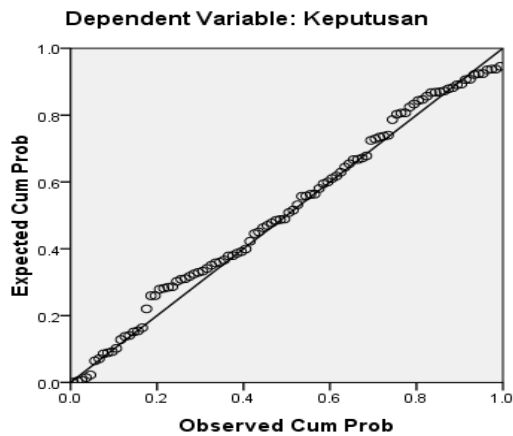
a. Dependent Variable: Keputusan

d. Uji normalitas data dengan histogram



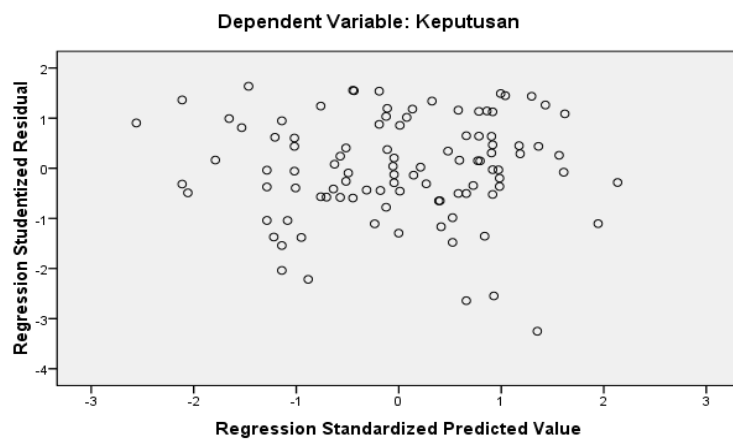
e. Uji normalitas data dengan P-Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



f. Uji heteroskedastisitas

Scatterplot



Identitas Responden :

Nama :

Jenis Kelamin : () Laki-laki ; () Perempuan

Alamat :

Pekerjaan :

Petunjuk Pengisian

Pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai menurut pendapat Bapak/Ibu dengan memberi tanda checklikt (√) pada kolom yang tersedia. Ada lima alternatif jawaban yang dapat Bapak/Ibu pilih, yaitu :

STS : sangat tidak setuju

TS : Tidak setuju

R : Ragu-ragu

S : Setuju

SS : Sangat setuju

No	Pertanyaan Indikator Budaya	STS	TS	R	S	SS
1.	Iklan yang khas pada suatu daerah akan memudahkan saya mengingat produk tersebut.					
2.	Apakah asuransi merupakan cerminan budaya yang dapat menjamin kehidupan anda dimasa depan.					
3.	Saya membeli polis asuransi jiwa karena pada iklan yang saya nikmati, menggambarkan bahwa produknya mewakili kalangan yang berpendidikan.					
4.	Saya memperhatikan setiap iklan yang ditayangkan dimedia cetak serta brosur di outlet penyediaan jasa polis asuransi jiwa di AJB Bumiputera					

5.	Saya memiliki kepercayaan terhadap perusahaan yang mementingkan budaya lokal.					
6.	Saya menginginkan agar perusahaan lebih memerhatikan tema budaya lokal untuk dalam media cetak.					
No.	Pertanyaan Indikator Motivasi					
7.	Saya menggunakan jasa asuransi AJB Bumiputera karena kekhawatiran terhadap biaya darurat/kecelakaan , dll.					
8.	Saya menggunakan jasa asuransi AJB Bumiputera karena keterlambatan membayar premi tidak terkena beban denda.					
9.	Saya menggunakan jasa asuransi AJB Bumiputera karena keuntungan berlipat yang saya dapat.					
10.	Saya menggunakan jasa asuransi AJB Bumiputera karena polis dapat di wariskan.					
11.	Saya menggunakan jasa asuransi AJB Bumiputera karena premi yang harus dibayarkan terjangkau.					
12.	Saya menggunakan jasa asuransi AJB Bumiputera karena masa pertanggungan polis yang tidak terlalu lama.					

No	Indikator Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa	STS	TS	R	S	SS
A.	Pengenalan Kebutuhan					
1.	Kebutuhan saya terhadap asuransi jiwa sangat tinggi/penting.					
2.	Perusahaan saya membutuhkan asuransi jiwa yang berkualitas.					
3.	Saya sudah merencanakan untuk					

	membeli polis Asuransi jiwa di AJB Bumiputera sejak beberapa waktu sebelumnya.					
B.	Pencarian Informasi					
4.	Saya mencari informasi untuk mendapatkan produk yang terbaik dari agen-agen asuransi jiwa.					
5.	Saya mencari informasi langsung dari web AJB Bumiputera untuk membeli polis asuransi jiwa perorangan.					
6.	Saya mencari informasi mengenai asuransi jiwa AJB Bumiputera dari orang-orang disekitar lingkungan saya.					
C.	Evaluasi Alternatif					
7.	Promosi yang ditampilkan oleh penyedia jasa asuransi jiwa cukup mengkomunikasikan dalam hal kelebihanya dibandingkan produk lain.					
8.	Iklan di media cetak terhadap produk-produk asuransi jiwa di AJB Bumiputera sekarang iklannya mudah di ingat.					
9.	AJB Bumiputera Berdiri sejak tahun 1912 sehingga memiliki reputasi yang baik di mata nasabah.					
D.	Keputusan Pembelian					
10.	Saya akan mempercayai produk asuransi yang saya pilih dan berkomitmen akan terus menggunakannya.					
11.	Saya memutuskan akan membeli produk asuransi jiwa AJB Bumiputera karena sesuai dengan kebutuhan saya.					
12.	Saya memutuskan membeli produk asuransi jiwa AJB Bumiputera karena premi yang dibayarkan ringan.					

No	Nama	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Variabel X1								Variabel X2					VARIABEL Y													
				Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	SUM	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	SUM	Pengalaman Kebutuhan			Pencarian Informasi			Evaluasi Alternatif			Keputusan Pembelian			SUM
				Q13	Q14	Q15	Q16	Q17	Q18	Q19	Q20	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q26	Q27	Q28	Q29	Q30									
1	IRHAM MASURI	1	1	4	4	4	3	4	4	25	5	5	4	5	4	28	5	5	5	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5	53
2	NUR FITRIA	2	4	4	4	3	4	4	4	29	4	5	4	5	4	28	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	53
3	M.GENDUT SURYOTO	1	2	4	4	4	4	4	4	27	5	5	4	5	4	29	5	4	2	1	2	4	3	1	1	1	4	1	35	
4	EFFENDI	1	1	4	5	4	3	4	4	26	5	5	4	5	4	29	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	58	
5	MULYONO	1	1	4	4	4	4	4	4	26	4	5	4	4	5	26	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	58	
6	ARJOKO	1	4	4	5	4	4	5	4	33	4	5	5	5	4	28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	
7	LILIK LAHALUL JANNAH	2	3	5	4	4	2	3	4	26	4	4	3	4	4	23	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	49
8	BAMBANG SULISTYO HADI	1	5	4	4	4	5	5	5	33	4	4	4	5	4	26	5	5	2	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5	54
9	SITI AISYAH	2	4	4	4	4	4	4	4	30	4	4	4	4	4	24	5	5	4	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5	58
10	DEWI SA'ADAH	2	3	4	5	4	5	4	3	30	3	4	4	4	4	23	4	5	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	52
11	IBRAGATIN	2	5	4	4	4	4	4	4	31	4	5	5	4	4	22	4	5	3	2	4	4	4	4	4	3	4	4	44	
12	H. POTIMIN	1	1	4	4	4	2	4	4	24	4	4	4	4	4	22	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	53
13	ROHARSINI	2	1	4	4	4	4	4	4	27	4	4	4	4	3	23	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	49
14	SUGENG	1	1	4	5	4	5	4	3	27	3	1	1	5	4	19	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	60
15	SITI FATIMA	2	2	4	5	4	4	4	4	29	5	5	5	5	4	29	4	5	5	4	1	5	5	4	5	5	5	5	5	56
16	H.FAISOL	1	2	4	5	4	3	4	4	27	5	4	4	4	4	25	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	52
17	INAYAN	2	1	4	4	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	22	5	5	5	5	5	1	5	1	4	4	4	4	4	52
18	H. SYAMSUL ARIFIN	1	1	4	4	4	4	4	4	26	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	48
19	AMIR	1	2	4	4	4	4	3	4	26	4	4	4	5	4	26	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	55
20	NUR JAWLA	2	3	4	4	4	4	4	4	29	5	5	5	5	4	29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
21	SUPRIYADI	1	2	4	4	4	4	4	4	27	4	4	5	4	4	20	2	3	2	1	5	4	3	4	3	4	3	3	3	36
22	ASNAWATI	2	1	4	5	4	4	5	4	29	4	5	4	5	4	25	5	5	5	3	4	4	5	4	5	4	5	5	5	57
23	TITIK	2	2	4	4	4	4	5	4	30	4	4	4	5	4	28	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	57
24	LASTRI	2	1	3	4	4	4	3	3	24	4	4	4	4	4	26	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
25	ANTOE	1	2	4	5	4	5	4	3	28	4	5	5	5	4	28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58
26	P. HA'ID	1	7	4	4	5	4	4	5	34	4	5	5	5	4	24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	56
27	AYU WULANDARI	2	4	5	5	4	5	5	4	30	4	4	4	3	4	23	4	5	4	4	5	5	5	5	4	3	4	4	49	
28	ANA	2	1	5	4	5	4	4	5	29	5	5	4	4	4	27	4	4	5	2	4	4	5	5	5	4	4	4	4	51
29	PUSMAKA	2	1	3	4	4	4	4	4	24	4	5	4	4	4	25	4	5	4	3	5	4	5	5	5	4	4	4	4	54
30	YUSI SUHERMIN	2	7	5	5	5	5	5	5	39	5	4	4	4	4	26	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	55
31	NARLIK KUSNAWATI	2	6	5	5	4	5	5	4	34	4	4	4	4	4	24	2	3	4	4	3	5	4	3	1	3	5	4	4	38
32	MELDY PRASETYO	1	6	5	5	5	5	5	4	36	4	4	4	3	5	24	5	5	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	51
33	FANI WIDDOD	1	7	5	5	4	4	5	5	32	5	4	2	4	4	24	5	5	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	51
34	RETNO YUSWO RAHAYU	2	4	5	5	5	5	5	5	34	4	4	4	4	4	24	5	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
35	BAWON	1	1	5	5	5	5	5	5	32	5	5	5	5	4	26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
36	NURHAYATI	2	3	4	4	4	4	4	4	29	5	3	4	5	5	23	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	51
37	BASUKI ARHANTO	1	1	4	4	4	4	4	4	25	5	5	5	5	5	29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
38	M. KHOLIK	1	1	5	4	4	4	4	4	27	5	5	5	5	4	29	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	59
39	TITIN ULFA MARTINI	2	3	4	4	4	4	4	4	28	5	5	5	5	5	30	4	5	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43
40	MOH. SOLIHAN	1	5	5	5	5	5	5	5	36	5	4	4	4	4	26	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	51
41	IN KL/SUMAR DEWI	2	2	5	5	5	5	5	5	34	3	3	4	4	3	22	4	4	4	1	4	4	5	4	4	4	4	4	4	48
42	SUHERMIN	2	3	4	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	28	5	5	5	5	4	5	4	5	2	5	5	5	5	55
43	RAHMANFOTO	1	4	4	5	5	4	4	4	30	5	4	4	5	3	23	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	50
44	SULASTRI	2	2	4	4	5	4	4	4	30	5	5	5	4	3	25	4	4	2	2	3	5	5	4	4	4	4	4	4	48
45	MOH. HENDRIK	1	3	5	4	5	4	4	4	30	5	3	4	5	3	24	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	53
46	SITI SA'ABAH	2	1	5	5	5	5	5	5	33	4	4	4	4	3	25	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43
47	MISBAHUL ULUM	1	1	5	4	4	4	4	4	23	5	5	4	5	4	29	1	2	1	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	32
48	INTAN SITI MUTMAINNAH	2	5	5	5	5	5	5	5	37	5	4	4	4	4	27	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58
49	HENDRIK DERMAWAN	1	8	5	5	5	5	5	5	37	5	4	4	5	4	27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
50	SITI ZHULAIKA	2	3	5	5	5	5	5	5	34	5	4	4	4	4	25	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	54



51	FATHUR RAHMAN	1	4	5	1	5	5	5	0	33	5	5	5	5	5	5	30	4	4	4	2	4	3	4	4	4	3	4	4	44	
52	LAILATUL FAJRIYAH	2	4	5	3	5	5	3	3	32	5	4	5	4	4	1	26	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	58	
53	MIFFAHUL KHOFIFAH	2	5	4	4	4	4	3	4	30	5	5	5	5	5	5	30	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	58	
54	LAILI FITRIYAH	2	1	4	4	4	5	3	3	26	5	3	4	4	4	4	24	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	3	4	49	
55	SUIDYO	1	1	4	4	4	2	2	4	22	5	4	5	5	5	5	29	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	58	
56	H. ABDUL AZIZ	1	1	4	4	4	3	3	5	25	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	51	
57	RETNAWATI	2	4	5	5	4	5	5	3	33	5	5	5	4	4	3	26	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	52	
58	HARYATI	2	2	4	4	4	4	3	3	26	5	4	4	5	2	3	23	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	53	
59	H. ABDULLAH	1	2	4	4	4	4	2	5	26	4	4	3	3	3	3	20	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	50	
60	SITI RIUQAYYAH	2	3	4	4	5	4	4	3	29	5	5	4	4	4	4	25	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	53	
61	NUR FADILAH	2	1	4	4	4	4	3	4	29	5	4	5	4	4	4	26	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	56	
62	MUHAMMAD MISBAH	1	4	4	4	4	5	3	4	29	5	5	4	5	4	4	25	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	58	
63	SULISTIYOWATI	2	6	3	4	4	3	3	4	29	5	3	3	3	3	3	20	4	4	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4	46	
64	MUHAMMAD FATONI	1	2	4	4	4	4	3	4	26	5	5	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	4	4	44	
65	SITI ZANAB	2	1	4	5	4	4	3	4	27	5	5	5	4	1	3	21	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	54	
66	LULUK MUKARROMAH	2	3	4	5	4	4	5	5	32	5	3	4	4	3	3	22	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	58	
67	SUTRESNO	1	6	4	4	4	4	4	3	31	5	5	5	4	4	4	27	4	5	4	4	5	5	5	5	5	3	3	3	50	
68	HARYANTO	1	2	1	5	4	4	5	3	25	5	4	5	5	4	4	27	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	52	
69	ZAINULLAH	1	2	5	5	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	30	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	48	
70	SAIFUL BAHRI	1	2	5	5	5	5	5	5	33	4	4	4	4	4	4	24	3	3	3	2	4	4	4	3	2	3	3	3	37	
71	M. RONI	1	2	4	4	4	5	5	5	28	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47	
72	HADI	1	1	4	5	4	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	47	
73	SUHARTINI	2	4	5	5	5	5	5	5	36	5	5	5	5	5	5	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	
74	MUNIRA	2	3	4	2	2	3	4	4	24	5	4	4	4	3	3	24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	47	
75	FITRIATUL JANNAH	2	1	2	1	4	4	4	4	25	5	5	5	4	4	3	26	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	59	
76	TUTIK	2	2	3	4	3	4	4	4	26	5	4	5	5	5	5	29	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	60	
77	P. SYUJIB	1	2	2	4	4	4	4	4	25	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	54
78	BAHRAWI	1	7	3	4	4	4	4	4	31	5	5	5	5	4	4	24	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	54
79	ROFIATUN HASANAH	2	3	5	5	5	5	5	5	35	4	4	4	4	4	5	25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	47	
80	SUPRATNO	1	1	4	4	4	4	4	5	28	5	4	4	4	4	5	26	4	5	2	2	5	4	4	4	4	5	5	5	60	
81	USMAN	1	4	4	4	4	4	4	4	29	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	49
82	H. MUSTAFA	1	4	1	4	4	5	4	4	27	5	5	5	5	4	4	28	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	2	3	50	
83	SITI NUR FATIMAH	2	4	4	4	4	4	4	4	30	5	5	5	5	5	5	30	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	47	
84	PRAYETNO	1	2	4	5	3	4	4	4	27	4	4	4	4	4	4	24	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	53
85	SITI WARDAH	2	3	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	4	3	26	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
86	YAYUK	2	1	1	3	2	3	4	5	21	5	4	4	4	4	4	25	4	4	5	5	2	4	4	4	4	4	5	4	5	50
87	NUNUNG EKAWATI	2	5	2	4	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	30	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	3	5	50
88	TEGULH PRASETYO	1	4	3	5	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	29	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	5	42
89	INAYATUL MUNIROH	2	1	5	5	5	5	5	5	33	5	5	5	5	5	5	27	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	44
90	ANTON	3	4	3	5	5	5	5	5	33	4	5	4	5	4	4	26	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	44
91	PURWANTI NINGSIH	2	3	5	5	5	5	5	1	31	5	4	4	4	4	4	25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
92	RIRIN INDA YANTI	2	5	4	4	4	4	4	4	31	5	4	5	5	5	3	27	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	60
93	MARYATI	2	3	4	4	4	5	4	4	30	5	5	5	5	5	4	29	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	47
94	SUJHARTO	1	5	5	4	3	4	4	4	30	5	5	4	5	4	4	27	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	60
95	M. HENDRIK	1	1	3	4	3	2	4	4	22	4	4	5	5	3	3	24	2	4	4	3	4	2	4	2	4	5	4	4	4	48
96	YANTO	1	2	4	5	4	4	4	5	29	5	5	5	4	4	3	26	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	5	5	5	45
97	WULANDARI	2	3	4	4	4	5	4	4	30	5	5	5	5	5	5	29	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	5	5	5	48
98	SIGIT HARYANTO	1	1	4	4	4	4	4	4	26	4	4	4	5	4	3	24	5	5	4	4	2	4	4	4	4	5	5	5	5	47
99	P. SUGENG	1	2	4	4	4	4	4	4	27	5	4	5	4	4	4	26	5	4	4	4	2	3	4	4	3	3	3	3	51	
100	EMI SULISTIOWATI	2	2	4	4	4	4	4	3	27	4	4	4	4	5	5	26	5	4	5	4	2	4	3	2	4	4	4	4	45	

85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540
1000	0.0519	0.0619	0.0734	0.0812
10000	0.0164	0.0196	0.0233	0.0258



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Mataram No. 01 Mangli. Telp.(0331) 428104 Fax. (0331) 427005 Kode Pos: 68136
website:www.iain-jember.ac.id email: febi.iain.jember@gmail.com

Nomor : B.752/In.20/7.a/PP.00.9/2016
Lampiran : 1 (satu) Lampir
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.

Pimpinan AJB Bumiputera 1912 Balung Jember

Di-

T E M P A T

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

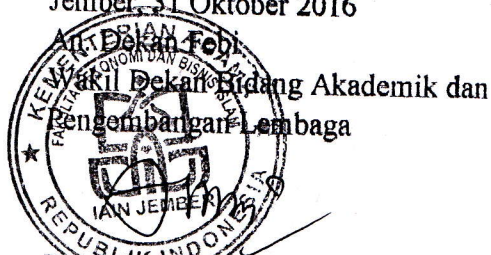
Diberitahukan dengan hormat, bahwa untuk penyelesaian Program sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut :

Nama : Lailatul Hasanah
NIM : 083123037
Semester : Sembilan (9)
Prodi : Perbankan Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Kaliwining, Rambipuji, Kab. Jember
No TLP : 085331190266
Judul Skripsi : **“Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa di AJB Buiputera 1912 Balung Jember”**

Demikian surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 31 Oktober 2016



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I

NIP. 197308301999031002

SURAT KETERANGAN SELESAI RISET
No : 783/SRT.KET/JAI/XII/2016

Sesuai dengan surat permohonan riset dari IAIN Jember, bahwa mahasiswi yang datanya sebagai berikut :

Nama : LAILATUL HASANAH
NIM : 083123037
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Prodi : Perbankan Syari'ah
JudulSkripsi : "PENGARUH PRILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI JIWA BERSAMA (AJB) BUMIPUTERA 1912 BALUNG JEMBER"

TELAH SELESAI melaksanakan kegiatan penelitian/riset tentang AJB Bumiputera 1912 Balung Jember dengan judul tersebut di atas. Pemeriksaan hasil penelitian hanya dilakukan oleh Dosen Pembimbing dan Dosen Penguji, tidak dilakukan oleh pihak AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Demikian Surat Keterangan Riset ini dibuat untuk digunakan seperlunya oleh pihak-pihak yang terikat dengan kegiatan riset tersebut.

Jember, 06 Desember 2016



bumiputera

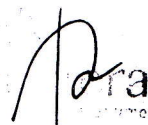
FANI WIDODO, SE.

Branch Manager

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
AJB BUMIPUTERA 1912 BALUNG JEMBER

Hari/Tanggal	Uraian kegiatan	Paraf
17 November 2016	Menentukan lokasi penelitian	A
18 November 2016	Menyerahkan surat izin penelitian	A
21 November 2016	Bertemu dengan bapak Fani Widodo selaku Branch Manager mengenai tembusan surat izin penelitian	A
22 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
23 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
24 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
25 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
28 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
29 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
30 November 2016	Menyebarkan kuesioner kepada nasabah	A
1 Desember 2016	Meminta informasi mengenai sejarah, visi-misi, dan struktur	A
6 Desember 2016	Meminta surat selesai penelitian	A

Jember, 2 Januari 2017

bu  ra

SITI ZARQAH, SE.
Finance Unit Manager/FUM

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Lailatul Hasanah
Nim : 083 123 037
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Di AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar- benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain atau telah dipergunakan dan diterima sebagai persyaratan dengan penyelesaian studi pada Institut lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Jember, 5 Febuari 2017

Yang menyatakan,

**METERAI
TEMPEL**
TGL
31ADF3941628

6000
RUPIAH

Lailatul Hasanah

083 123 037

DOKUMENTASI



Foto bersama ibu Lilik Nurul Jannah, salah satu nasabah AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.



Foto bersama bapak Supriyadi salah satu nasabah AJB Bumiputera 1912 Balung Jember



Foto bersama ibu Zaqoh selaku Finance Unit Manager AJB Bumiputera 1912 Balung Jember.

IAIN JEMBER

DATA DIRI



1. Nama : Lailatul Hasanah
2. Tempat & Tgl. Lahir : Jember, 10 DESEMBER 1993
3. NIM : 083123037
4. Universitas/Fakultas/Prodi : IAIN Jember/FEBI/Perbankan Syariah
5. Semester : XI (Sembilan)
6. Alamat Asal : Jember
7. Alamat Tinggal : Rambipuji-Jember
8. Agama : Islam
9. Status : Mahasiswa
10. No. Telp. / Hp : 085236566555
11. Email : lailatulhaznah@yahoo.com

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa data yang saya isikan adalah benar.

Jember, 23 Februari 2017
Penulis,

Lailatul Hasanah
0831213037