

**ANALISIS JENIS LAYANAN DAN HARGA PREMI TERHADAP PEMBELIAN  
POLIS ASURANSI KESEHATAN ANAK DAN INVESTASI PADA  
PT. PRUDENTIAL ASSURANCE UNIT LAMONGAN**

\*( Lilik Nurcholidah

*Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Lamongan*

*Jl. Veteran No.53A Lamongan*

*Telp. ( 0322 ) 324706, Faks. ( 0322 ) 324706*

*Email : jpim.unisla@gmail.com*

**ABSTRAK**

*Konsumen dalam proses pengambilan keputusan mempertimbangkan faktor jenis layanan dan harga yang merupakan salah satu kriteria penting dalam keputusan membeli. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif, Sampel dalam penelitian ini sebanyak 50 sampel, dengan menggunakan teknik simple random sampling. Dari hasil penelitian didapatkan Variable variable Jenis layanan (X1) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y), thitung untuk variabel jenis layanan lebih besar dari ttabel yaitu sebesar  $1,706 > 1,677$  dan probabilitas  $< \alpha$  yaitu  $0,002 < 0,05$ . Variable harga premi (X2) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y), thitung untuk variabel harga premi lebih besar dari ttabel yaitu sebesar  $1,967 > 1,678$  dan probabilitas  $< \alpha$  yaitu  $0,003 < 0,05$ . Variable variable jenis layanan dan harga premi secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi, nilai signifikan F sebesar  $0,000 < 0,05$  (5%) dan F hitung lebih besar dari F tabel, yaitu sebesar  $9,358 > 3,905$ . Dari hasil penelitian dapat disimpulkan variabel harga premi lebih berpengaruh terhadap keputusan pembelian, nilai korelasi 0,490, sedangkan variabel jenis layanan mempunyai nilai korelasi 0,475.*

**Kata Kunci :** *Jenis layanan, harga premi, keputusan membeli*

**PENDAHULUAN**

Asuransi merupakan salah satu bidang jasa yang dilakukan dalam mengantisipasi masalah gejolak sosial dan ekonomi yang tidak pasti. Jenis perusahaan asuransi di Indonesia digolongkan menjadi tiga jenis yaitu asuransi umum, asuransi jiwa, dan asuransi syariah. Asuransi adalah salah satu bisnis yang memberikan layanan jasa kepada para pelanggannya. Sebagaimana bisnis lainnya yang bergerak dalam industri jasa, asuransi yang beroperasi atas dasar kepercayaan juga dituntut untuk menunjukkan kinerja, reputasi, dan pelayanan yang semakin baik. Oleh karena itu, asuransi sebagai entitas bisnis yang bergerak dalam bidang industri jasa harus berorientasi pada kepuasan pelanggan, karena pelanggan yang puas merupakan salah satu basis bagi

keberlangsungan hidup dan perkembangan bisnis asuransi itu sendiri (Nurhaningsih, 2012:45).

Dewasa ini industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami pertumbuhan sebesar 30% jika dibandingkan dengan pendapatan premi yang sama pada tahun 2010 lalu. Hingga Q/3 tahun 2011 total aset yang dimiliki oleh industri asuransi jiwa sebesar Rp 208 triliun, serta total pendapatan premi yang dihasilkan mencapai Rp 67 triliun. Meningkatnya jumlah masyarakat kelas menengah di Indonesia dan mulai adanya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi membuat industri asuransi jiwa mulai tumbuh. Kategori masyarakat kelas menengah menurut Bank Dunia adalah mereka yang membelanjakan uangnya 2 dolar AS (sekitar Rp 18.000,00 ) sampai 20 dolar AS (sekitar Rp

180.000,00) per hari (Sigit, Business Review Edisi 11, Tahun 10, Februari 2012).

Pangsa pasar asuransi sendiri sulit dihitung berdasarkan angka. Seiring dengan perkembangan bisnis asuransi tersebut banyak hal yang harus dilakukan oleh penyedia jasa asuransi untuk dapat memenangkan persaingan dan agar tetap eksistensinya. Menghadapi persaingan yang ketat dan pasar yang heterogen, maka peranan pemasaran bagi perusahaan akan sangat penting.

Masyarakat mempunyai kesadaran akan nilai asuransi itu ada dan nyata, namun konsumen biasanya tidak berinisiatif membeli asuransi yang secukupnya untuk memenuhi kebutuhan. Masyarakat beranggapan pembelian polis asuransi memerlukan prosedur yang rumit. Oleh karena keraguan-keraguan ini, maka kebutuhan masyarakat untuk perlindungan terhadap kerugian finansial tidak akan tercapai jika asuransi tidak dipasarkan secara aktif dan efektif. Cara menjual produk asuransi sedikit berbeda dengan produk lain. Hal tersebut antara lain karena produk asuransi menjual risiko, dimana hal tersebut umumnya belum dialami oleh konsumen. Sedangkan konsumen sudah harus menyerahkan sejumlah uang dalam kurun waktu tertentu secara rutin. Oleh karena itu, secara umum tenaga penjual asuransi umumnya mengandalkan referensi dari konsumen lama.

Konsumen yang mulai merasakan kebutuhan pada asuransi saat akan memilih produk asuransi yang merupakan pengambilan keputusan yang cukup rumit karena melibatkan berbagai kriteria, seperti harga premi yang harus dibayarkan dan kemudahan prosedur klaim, kualitas produk, kualitas pelayanan, ketersediaan kantor pemasaran di berbagai tempat, dan lain sebagainya, sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan pembelian polis asuransi yang pada akhirnya menentukan perilaku dari konsumen tersebut. Schiffman & Kamuk (2010:132) mengemukakan bahwa perilaku

konsumen adalah “perilaku yang ditunjukkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghentikan konsumsi produk, jasa, dan gagasan”. Sedang Sudharto P. Hadi (2001:45) perilaku konsumen merupakan kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan pengambilan keputusan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.

Konsumen mempertimbangkan faktor jenis layanan, dalam hal ini adalah kualitas jasa yang jauh lebih kompleks dan sukar didefinisikan, diukur atau dibandingkan karena sifatnya yang tak berwujud. Pada pemasaran jasa, kualitas merupakan tingkat kinerja suatu jasa. Menurut Wyckof yang dikutip dalam F.Tjiptono (2012:35), kualitas jasa merupakan tingkat keunggulan (*excellence*) yang diharapkan dan pengendalian atas keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Sehingga baik buruknya kualitas jasa tergantung kepada kemampuan penyedia jasa memenuhi harapan pelanggannya secara konsisten.

Konsumen juga mempertimbangkan faktor harga merupakan salah satu kriteria penting dalam proses pengambilan keputusan. Harga berkaitan erat dengan dengan kemampuan finansial konsumen untuk mampu atau tidak untuk melakukan pembelian. Menurut Gunawan (2014:40) Harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dan memiliki atau menggunakan suatu produk jasa. Harga ialah pengorbanan riil dan materil yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh atau memiliki produk mempertimbangkan beberapa hal, seperti membandingkan bandingkan harga sebelum menggunakan layanan jasa, memilih layanan jasa yang harga dasarnya murah, memilih layanan jasa yang harganya

sebanding dengan kualitasnya atau berbagai alasan lainnya.

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah yang terjadi diatas maka dapat diajukan sebuah penelitian dengan judul “Analisis Jenis Layanan dan Harga Premi Terhadap Pembelian Polis Asuransi Kesehatan anak dan Investasi Pada PT. Prudential Assurance Unit Lamongan”.

Sesuai dengan latar belakang masalah yang peneliti sampaikan diatas, maka rumusan masalah yang dibuat adalah Apakah Jenis Layanan, harga premi, dan jenis layanan secara parsial dan simultan mempengaruhi keputusan pembelian polis asuransi anak dan Investasi Pada PT. Prudential Assurance Unit Lamongan? Selain itu penelitian ini bertujuan untuk mencari variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian polis asuransi.

#### METODE PENELITIAN

Penelitian ini dapat diklasifikasikan sebagai penelitian deskriptif kuantitatif, dengan sampel sebanyak 50 responden, menggunakan teknik *simple random sampling*. Variabel independent terdiri dari jenis layanan ( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ), sedangkan variabel dependent berupa Keputusan pembelian ( $Y$ ).

Metode analisis data menggunakan uji analisis data diantaranya :

##### 1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan pengujian derajat ketepatan instrumen data dalam mengukur variabel yang ada (Sugiyono, 2012:267).

$$r_{xy} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2\} \cdot \{n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

##### 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengukur konsistensi konstruk atau indikator (variabel) penelitian. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Sugiyono, 2012:121).

$$r_i = \frac{k}{(k-1)} \left\{ 1 - \frac{\sum s_i^2}{s_t^2} \right\}$$

#### 3. Regresi berganda

Analisis regresi berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh dua variabel atau lebih terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan fungsi atau hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih dengan satu variabel terikat (Riduwan dan Sunarto, 2013:108). Rumus regresi berganda adalah sebagai berikut :

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

#### 4. Koefisien Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk menguji signifikan tidaknya hubungan antara dua variabel berpasangan :

$$R_{yx_1x_2} = \sqrt{\frac{r_{yx_1}^2 + r_{yx_2}^2 - 2r_{yx_1} r_{yx_2} r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}^2}}$$

#### 5. Uji T

Digunakan untuk mengetahui variabel-variabel bebas mana yang paling dominan berpengaruh terhadap variabel terikat.

#### 6. UJI F

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah berpengaruh terhadap variabel dependen.

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan proses transformasi data penelitian dalam bentuk tabulasi sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan. Statistik deskriptif meliputi karakteristik responden dan deskriptif variabel penelitian.

a. Statistik Deskriptif Responden

Tabel 1  
Distribusi Frekuensi berdasarkan umur responden

Usia (tahun)	Frekuensi	Presentase (%)
< 20 th	1	2
20 – 35 th	34	68
>35 th	15	30
Jumlah	50	100

Sumber : Data Primer Penelitian Tahun 2015

Berdasarkan tabel 1 dapat diinterpretasikan bahwa sebagian besar responden berusia 21 – 25 tahun yaitu sebanyak 34 (68%) responden

Table 2  
Distribusi Frekuensi berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase (%)
Laki-laki	33	66
Perempuan	17	34
Jumlah	50	100

Sumber : Data Primer Penelitian Tahun 2015

Berdasarkan tabel 2 dapat diinterpretasikan bahwa sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 33 (66%) responden

b. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian  
Deskripsi variabel penelitian berguna untuk mendukung hasil analisis data. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis layanan, harga premi dan Pembelian polis. Berikut ini disajikan statistik deskriptif untuk masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel.3  
Distribusi Frekuensi berdasarkan Jenis Layanan

Jenis layanan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat Tidak Memuaskan	0	0
Tidak Memuaskan	1	2
Memuaskan	19	38
Sangat Memuaskan	30	60
Jumlah	50	100

Sumber :Data Primer Penelitian Tahun 2015

Berdasarkan tabel 5.3 dapat diinterpretasikan bahwa sebagian besar 30 (60%) responden memilih sangat memuaskan untuk variabel jenis layanan.

Tabel.4  
Distribusi Frekuensi berdasarkan Harga premi

Harga premi	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat Tidak Sesuai	0	0
Tidak Sesuai	8	16
Sesuai	30	60
Sangat Sesuai	12	24
Jumlah	50	100

Sumber :Data Primer Penelitian Tahun 2015

Berdasarkan tabel 4 dapat diinterpretasikan bahwa sebagian besar responden memilih harga premi sesuai yaitu sebanyak 30 (60%) responden

Tabel 5  
Distribusi Frekuensi berdasarkan Keputusan Membeli

Keputusan Membeli	Frekuensi	Presentase (%)
Tidak Membeli	8	16
Membeli	42	84
Jumlah	50	100

Sumber : Data Primer Penelitian Tahun 2015

Berdasarkan tabel 5 dapat diinterpretasikan bahwa hampir seluruhnya responden mengambil keputusan membeli polis asuransi yaitu 42 (84%) responden

**Uji Kualitas Data**

**a. Uji Validitas**

Validitas mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur (dalam hal ini kuesioner) melakukan fungsi ukurnya. Pengujian validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan korelasi Pearson Validity dengan teknik product moment. Uji validitas ini menggunakan paket program SPSS for Windows versi 17 dengan hasil sebagai berikut.

Tabel 6  
Hasil Uji Validitas Variabel Jenis Layanan  
Correlations

	Soal A1	Soal A2	Soal A3	Soal A4	Jenis Layanan
Soal A1 Pearson Correlation	1	.556**	.546**	.708**	.902**
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
N	50	50	50	50	50
Soal A2 Pearson Correlation	.556**	1	.481**	.370**	.676**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.008	.000
N	50	50	50	50	50
Soal A3 Pearson Correlation	.546**	.481**	1	.413**	.690**
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.003	.000
N	50	50	50	50	50
Soal A4 Pearson Correlation	.708**	.370**	.413**	1	.758**
Sig. (2-tailed)	.000	.008	.003		.000
N	50	50	50	50	50
Jenis Layanan Pearson Correlation	.902**	.676**	.690**	.758**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
N	50	50	50	50	50

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

Sumber : Data diolah SPSS

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui bahwa dalam variabel independen dengan indikator jenis layanan mempunyai nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti indikator-indikator yang digunakan dalam variabel penelitian ini layak atau valid digunakan sebagai pengumpul data.

Tabel 7  
Hasil Uji Validitas Variabel Harga  
Correlations

	Soal B1	Soal B1	Soal B1	Harga Premi
Soal B1 Pearson Correlation	1	.823**	.856**	.948**
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
N	50	50	50	50
Soal B1 Pearson Correlation	.823**	1	.788**	.895**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000

	50	50	50	50
Soal B1 Pearson Correlation	.856**	.788**	1	.921**
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
N	50	50	50	50
Har ga Premi Pearson Correlation	.948**	.895**	.921**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
N	50	50	50	50

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

Sumber: Olah data SPSS

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa dalam variabel independen dengan indikator Harga mempunyai nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05.. Hal ini berarti indikator-indikator yang digunakan dalam variabel penelitian ini layak atau valid digunakan sebagai pengumpul data.

Variabel dependen (Pembelian polis asuransi) tidak perlu di validkan, karena kuesioner merupakan hasil keputusan responden untuk membeli polis asuransi.

Tabel 8  
Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Membeli Polis Asuransi  
Correlations

	Soal Y1	Soal Y2	Soal Y3	Soal Y4	Soal Y5	Keputusan Pembelian
Soal Y1 Pearson Correlation	1	.345*	.457**	.518**	.676**	.676**
Sig. (2-tailed)		.014	.001	.000	.000	.000
N	50	50	50	50	50	50
Soal Y2 Pearson Correlation	.345*	1	.345*	.915**	.846**	.846**
Sig. (2-tailed)	.014		.014	.000	.000	.000
N	50	50	50	50	50	50
Soal Y3 Pearson Correlation	.457**	.345*	1	.518**	.676**	.676**
Sig. (2-tailed)	.001	.014		.000	.000	.000
N	50	50	50	50	50	50
Soal Y4 Pearson Correlation	.518**	.915**	.518**	1	.924**	.924**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000

N	50	50	50	50	50	50
Soal Pearson	.676**	.846**	.676**	.924**	1	1.000**
Y5 Correlation						
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
N	50	50	50	50	50	50
Kep Pearson	.676**	.846**	.676**	.924**	1.000**	1
utus Correlation						
an Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
Pem N	50	50	50	50	50	50
beli an						

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

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

Sumber: Olah data SPSS

Berdasarkan Tabel 5.8 dapat diketahui bahwa dalam variabel dependen dengan indikator keputusan membeli mempunyai nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05.. Hal ini berarti indikator-indikator yang digunakan dalam variabel penelitian ini layak atau valid digunakan sebagai pengumpul data.

**b. Uji Reliabilitas**

Pengujian ini dilakukan untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten. Suatu pernyataan yang baik adalah pernyataan yang jelas mudah dipahami dan memiliki interpretasi yang sama meskipun disampaikan kepada responden yang berbeda dan waktu yang berlainan. Hasil pengujian reliabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 5.9

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Jenis Layanan

Variabel	Nilai Alpha	Keterangan	
Jenis Layanan	0.808	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>1</sub> 1	0.839	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>1</sub> 2	0.891	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>1</sub> 3	0.887	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>1</sub> 4	0.878	Alpha > 0,6	Reliabel

Sumber: Olah data SPSS

Berdasarkan Tabel 9 dapat disimpulkan bahwa semua indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah

reliabel, karena memiliki nilai Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) lebih besar dari 0,60.

Tabel 10

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Harga

Variabel	Nilai Alpha	Keterangan	
Harga	0.933	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>2</sub> 1	0.952	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>2</sub> 2	0.967	Alpha > 0,6	Reliabel
X <sub>2</sub> 3	0.959	Alpha > 0,6	Reliabel

Sumber: Olah data SPSS

Berdasarkan Tabel.10 dapat disimpulkan bahwa semua indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel, karena memiliki nilai Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) lebih besar dari 0,60.

Tabel 11

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Membeli

Variabel	Nilai Alpha	Keterangan	
Keputusan Membeli	0,898	Alpha > 0,6	Reliabel
Y <sub>1</sub> 1	0,947	Alpha > 0,6	Reliabel
Y <sub>1</sub> 2	0,927	Alpha > 0,6	Reliabel
Y <sub>1</sub> 3	0,947	Alpha > 0,6	Reliabel
Y <sub>1</sub> 4	0,910	Alpha > 0,6	Reliabel
Y <sub>1</sub> 5	0,898	Alpha > 0,6	Reliabel

Sumber: Olah data SPSS

Berdasarkan Tabel 11 dapat disimpulkan bahwa semua indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel, karena memiliki nilai Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) lebih besar dari 0,60.

**3. Analisis Regresi Linier Berganda**

Pengujian regresi linear berganda berguna untuk mengetahui pengaruh variabel independen (jenis layanan dan harga) terhadap variabel dependen (Keputusan membeli polis). Berdasarkan pengujian diperoleh hasil yang dapat disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 12  
Hasil Perhitungan Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	.598	.309		1.932	.002		
Jenis Layanan	.188	.110	.274	1.706	.003	.591	1.691
Harga Premi	.184	.094	.316	1.967	.002	.591	1.691

Sumber : Data diolah SPSS

Berdasarkan hasil tersebut dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 0,598 + 0,188X_1 + 0,184X_2$$

Analisis atas hasil analisis tersebut dapat dinyatakan sebagai berikut:

- Konstanta sebesar 0,598, menunjukkan besarnya keputusan pembelian polis asuransi pada saat jenis layanan dan harga sama dengan nol.
- $b_1 = 0,188$ , artinya apabila variabel harga sama dengan nol, maka meningkatnya variabel jenis layanan akan meningkatkan keputusan membeli polis asuransi sebesar 18%
- $b_2 = 0,184$ , artinya apabila variabel jenis layanan sama dengan nol, maka meningkatnya variabel harga akan meningkatkan keputusan membeli polis asuransi sebesar 18%

**4. Korelasi Berganda**

Korelasi berganda menurut Purbayu (2010:47) merupakan alat ukur mengenai hubungan yang terjadi antara variabel yang terikat ( variabel Y) dan

atau lebih variabel bebas ( $X_1, X_2 \dots X_k$ ). Korelasi berganda berarti pula indeks atau angka yang di gunakan untuk mengukur keeratan hubungan antara 3 variabel atau lebih.

Tabel 13  
Hasil Perhitungan Korelasi Berganda

Correlations				
		Keputusan Membeli	Jenis Layanan	Harga Premi
Pearson Correlation	Keputusan Membeli	1.000	.475	.490
	Jenis Layanan	.475	1.000	.639
	Harga Premi	.490	.639	1.000
Sig. (1-tailed)	Keputusan Membeli	.	.000	.000
	Jenis Layanan	.000	.	.000
	Harga Premi	.000	.000	.
N	Keputusan Membeli	50	50	50
	Jenis Layanan	50	50	50
	Harga Premi	50	50	50

Sumber : Data diolah SPSS

Dari tabel di atas dapat diperoleh informasi bahwa:

- Koefisien korelasi parsial antara keputusan membeli dan jenis layanan adalah 0,475. Kekuatan hubungan antara keputusan membeli dengan jenis layanan ketika variabel bebas lainnya konstan adalah sedang.
- Koefisien korelasi parsial antara keputusan membeli dan harga premi adalah 0,490. Kekuatan hubungan antara keputusan membeli dengan harga premi ketika variabel bebas lainnya konstan adalah sedang.
- Dari hasil koefisien korelasi dapat diketahui variabel harga premi lebih berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan nilai korelasi 0,490.

**5. Koefisien Determinasi**

Koefesien determinasi ( $R^2$ ) menurut Purbayu (2010 : 97), pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai koefesien determinasi adalah antara 0 (nol) dan 1 (satu).

Tabel 14  
Perhitungan Koefisien determinasi  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.534 <sup>a</sup>	.285	.254	.320

Sumber : Data diolah SPSS

- a. Predictors: (Constant), Harga Premi, Jenis Layanan
- b. Dependent Variable: Keputusan Membeli

Dari hasil perhitungan SPSS diketahui koefisien korelasi simultan adalah 0,534, nilai ini menunjukkan bahwa kekuatan hubungan antara semua variabel bebas dengan variabel terikat adalah sedang, selain itu dapat diperoleh pula informasi berapa koefisien determinasi adalah sebesar 28,5%. Nilai ini menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan adalah sebesar 28,5%. Sementara itu 71,5% sisanya merupakan kontribusi dari faktor-faktor lain selain faktor yang diwakili oleh variabel bebas.

**6. Uji t**

Hasil perhitungan uji t dengan menggunakan program SPSS for Windows versi 17 dapat dilihat pada tabel berikut:

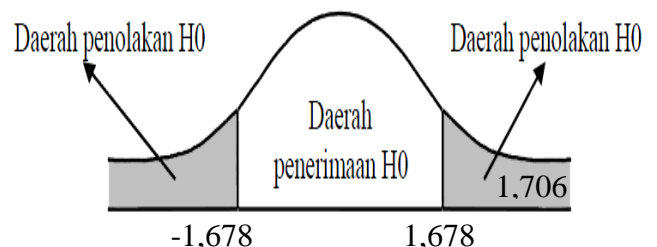
Tabel 15 Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.598	.309		1.932	.002		
Jenis Layanan	.188	.110	.274	1.706	.003	.591	1.691
Harga Premi	.184	.094	.316	1.967	.002	.591	1.691

Sumber : Data diolah SPSS

Dalam pengujian hipotesis untuk model regresi, derajat bebas ditentukan dengan rumus  $n - k$ . Dimana  $n$  = banyak observasi sedangkan  $k$  = banyaknya variabel (bebas dan terikat), sehingga dapat diketahui bahwa  $df=50-3$ , maka  $df = 47$ , dengan nilai  $\alpha=5\%$  (0,05). Jika  $df=47$  maka nilai t tabel = 1,678

- a. Pengaruh variabel jenis layanan ( $X_1$ ) terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y)  $t_{hitung}$  untuk variabel jenis layanan lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $1,706 > 1,678$  dan probabilitas  $< \alpha$  yaitu  $0,003 < 0,05$ . Karena  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  dan probabilitasnya lebih kecil dari 5%, maka  $H_0$  ditolak, berarti variable Jenis layanan ( $X_1$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y).

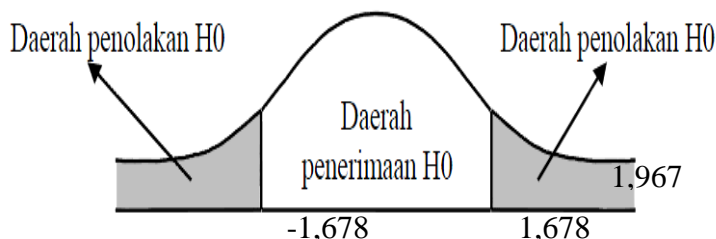


Gambar .1 Uji t Variabel Jenis Layanan

- b. Pengaruh variabel Harga premi ( $X_2$ ) terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y)  $t_{hitung}$  untuk variabel harga premi lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $1,967 > 1,678$  dan probabilitas  $< \alpha$  yaitu  $0,002 < 0,05$ . Karena  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  dan probabilitasnya lebih kecil



dari 5%, maka  $H_0$  ditolak, berarti variable harga premi ( $X_2$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi ( $Y$ ).



Gambar 2 Uji t Variabel Jenis Layanan

### 7. Uji F

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui terdapat atau tidaknya pengaruh yang signifikan antara jenis layanan dan harga premi terhadap keputusan membeli polis asuransi.

Dalam pengujian hipotesis uji F dengan Anova,  $df_1 = k - 1$ ,  $k =$  banyaknya variabel (bebas dan terikat), sehingga  $df_1 = 3 - 1 = 2$ , dan  $df_2 = n - k$ , dimana  $n =$  banyak observasi sehingga dapat diketahui bahwa  $df_2 = 50 - 3 = 47$ , dengan nilai  $\alpha = 5\%$  (0,05) dan  $df_2 = 47$ , dapat kita lihat nilai  $F_{tabel} = 3,195$

Tabel 5.16 Uji F ANOVA<sup>b</sup>

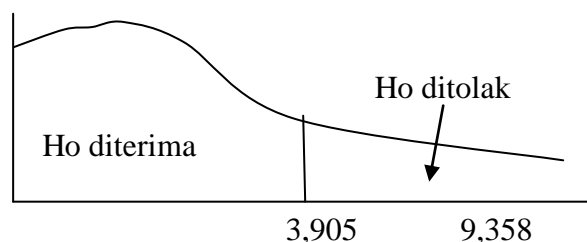
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1.914	2	.957	9.358	.000 <sup>a</sup>
Residual	4.806	47	.102		
Total	6.720	49			

a. Predictors: (Constant), Harga Premi, Jenis Layanan

b. Dependent Variable: Keputusan Membeli

Melalui uji F ditemukan adanya pengaruh simultan yang signifikan dari semua variabel independen yang meliputi variable jenis layanan dan harga premi

berpengaruh terhadap keputusan membeli polis asuransi. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikan F sebesar  $0,000 < 0,05$  (5%) dan  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$ , yaitu sebesar  $9,358 > 3,195$ . Karena  $F_{hitung} 9,358 > F_{tabel} 3,195$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga variable variable jenis layanan dan harga premi bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi.



Gambar 3 Daerah Penerimaan dan penolakan (Uji F)

### Interpretasi Hasil Penelitian

#### 1. Uji Validitas

Hasil uji validitas diperoleh  $r_{hitung} (X_1)$  sebesar 0,902, 0,676, 0,690, 0,758,  $r_{hitung} (X_2)$  sebesar 0,948, 0,895, 0,921, dan  $Y$  sebesar 0,676, 0,846, 0,676, 0,924. Berdasarkan uji validitas untuk kedua variabel bebas ( $X$ ) dan variabel terikat ( $Y$ ) diatas diperoleh  $r_{hitung} > r_{tabel}$ . Sehingga keseluruhan indikator dari tiga variabel tersebut dinyatakan Valid.

#### 2. Uji Realibilitas

Hasil pengujian realibilitas dengan menggunakan SPSS didapatkan bahwa semua indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel, karena memiliki nilai Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) lebih besar dari 0,60.

#### 3. Regresi Linier Berganda

Berdasarkan persamaan regresi linier berganda didapatkan data sebagai berikut:

$$Y = 0,598 + 0,188X_1 + 0,184X_2 + e$$

Analisis atas hasil analisis tersebut dapat dinyatakan sebagai berikut:

- a. Konstanta sebesar 0,598, menunjukkan besarnya keputusan pembelian polis asuransi pada saat jenis layanan dan harga sama dengan nol.
- b.  $b_1 = 0,188$ , artinya apabila variabel harga sama dengan nol, maka meningkatnya variabel jenis layanan akan meningkatkan keputusan membeli polis asuransi sebesar 18%
- c.  $b_2 = 0,184$ , artinya apabila variabel jenis layanan sama dengan nol, maka meningkatnya variabel harga akan meningkatkan keputusan membeli polis asuransi sebesar 18%.

#### 4. Uji t

Berdasarkan hasil penelitian variabel jenis layanan ( $X_1$ ) terhadap keputusan membeli polis asuransi ( $Y$ ),  $t_{hitung}$  untuk variabel jenis layanan lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $1,706 > 1,678$  dan probabilitas  $<\alpha$  yaitu  $0,002 < 0,05$ , berarti variable Jenis layanan ( $X_1$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi ( $Y$ ). Dari hasil penelitian variabel Harga premi ( $X_2$ ) terhadap keputusan membeli polis asuransi ( $Y$ ),  $t_{hitung}$  untuk variabel harga premi lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $1,967 > 1,678$  dan probabilitas  $<\alpha$  yaitu  $0,003 < 0,05$ . berarti variable harga premi ( $X_2$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi ( $Y$ ).

#### 5. Uji Korelasi Berganda

Berdasarkan hasil penelitian koefisien korelasi parsial antara keputusan membeli dan jenis layanan adalah 0,475. Kekuatan hubungan antara keputusan membeli dengan jenis layanan ketika variabel bebas lainnya konstan adalah sedang, koefisien korelasi parsial antara keputusan

membeli dan harga premi adalah 0,490. Kekuatan hubungan antara keputusan membeli dengan harga premi ketika variabel bebas lainnya konstan adalah sedang. Dari hasil koefisien korelasi dapat diketahui variabel harga premi lebih berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan nilai korelasi 0,490.

#### 6. Determinasi

Berdasarkan hasil penelitian selain itu dapat diperoleh pula informasi koefisien determinasi adalah sebesar 28,5%. Nilai ini menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan adalah sebesar 28,5%. Sementara itu 71,5% sisanya merupakan kontribusi dari faktor lain selain faktor yang diwakili oleh variabel bebas

#### 7. Uji F

Dari hasil penelitian nilai signifikan F sebesar  $0,000 < 0,05$  (5%) dan  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$ , yaitu sebesar  $9,358 > 3,905$ . Karena  $F_{hitung} 9,358 > F_{tabel} 3,905$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga variable variable jenis layanan dan harga premi bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah diungkapkan pada pembahasan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Variable variable Jenis layanan ( $X_1$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi ( $Y$ ),  $t_{hitung}$  untuk variabel jenis layanan lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $1,706 > 1,677$  dan probabilitas  $<\alpha$  yaitu  $0,002 < 0,05$ . Karena  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  dan probabilitasnya lebih kecil dari 5%, maka  $H_0$  ditolak, berarti variable Jenis layanan ( $X_1$ ) secara parsial mempunyai pengaruh

- signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y).
2. Variable harga premi ( $X_2$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y),  $t_{hitung}$  untuk variabel harga premi lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $1,967 > 1,678$  dan probabilitas  $< \alpha$  yaitu  $0,003 < 0,05$ . Karena  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  dan probabilitasnya lebih kecil dari 5%, maka  $H_0$  ditolak, berarti variable harga premi ( $X_2$ ) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi (Y).
  3. Variable variable jenis layanan dan harga premi secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi, nilai signifikan F sebesar  $0,000 < 0,05$  (5%) dan  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$ , yaitu sebesar  $9,358 > 3,905$ . Karena  $F_{hitung}$   $9,358 > F_{tabel}$   $3,905$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga variable variable jenis layanan dan harga premi bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan membeli polis asuransi.
  4. Dari persamaan regresi  $Y = 0,598 + 0,188X_1 + 0,184X_2$ , Variabel harga premi lebih dominan terhadap keputusan pembelian dengan nilai koefisien beta 0,188

### Saran

Sebagai akhir dari penulisan skripsi ini penulisa dapat menyampaikan saran dengan harapan dapat memberikan manfaat demi berkembangnya PT. Prudential Assurance Unit Lamongan

1. Bagi PT Prudential Assurance  
Diharapkan perusahaan PT. Prudential Assurance dapat meningkatkan kualitas jenis layanan sesuai dengan kebutuhan nasabah, menjaga kestabilan harga polis asuransi sehingga nasabah maupun calon nasabah bisa menyesuaikan anggaran kebutuhannya untuk membeli polis asuransi.
2. Peneliti selanjutnya

Untuk melengkapi hasil penelitian ini, sebaiknya dilakukan penelitian serupa dengan sampel dan obyek yang berbeda agar memperoleh kesimpulan yang lebih lengkap dan dapat dipertanggungjawabkan

### DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan. (2014). Manajemen Pemasaran : Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran. Yogyakarta: YKPN
- Arikunto, S (2012). Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta : Rineka Cipta
- Ashari, Purbayu Budi Santoso. 2010. Analisis statistic dengan Microsoft excel dan SPSS. Yogyakarta.
- Djojosoedarso, Soeino. (2013). Prinsip-prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi. Jakarta : Salemba 4
- Herman Darmawi. 2010. Manajemen Asuransi. Jakarta: Bumi Aksara
- Indriantoro, dan Supomo, 2012. Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen, Edisi Pertama, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.
- J, Paul Peter dan Olson, 2010, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran. Edisi 4, jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Jonathan, Sarwono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Yogyakarta :Graha Ilmu
- Nurhaningsih, 2012 Pengaruh Promosi, Harga Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Jasa Asuransi Jiwa (Studi Pada PT Avrist Assurance – Semarang) Semarang: Skripsi
- Schiffman & Kanuk. (2004). Perilaku Konsumen (edisi 7). Jakarta : Prentice Hall
- Sigit, 2012. Business Review Edisi 11 Tahun 10 Februari 2012, Jurnal
- Sudharto P. Hadi. (2007). Perilaku Konsumen. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

- Sugiyono, 2010. Metode Penelitian Bisnis, CV Alfabeta, Bandung.
- Tjiptono, F. 2012. Strategi Pemasaran . Penerbit Andi : Yogyakarta
- Wibisono, Dermawan (2011). Riset Bisnis, Panduan bagi Praktisi dan Akademisi. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.