

GAYA HIDUP DAN TINGKAT PENDAPATAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN PRODUK ASURANSI PRUDENTIAL DI KOTA MANADO

Oleh:
Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan¹
Agus Supandi Soegoto²
Yantje Uhing³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen
Universitas Sam Ratulangi Manado

email : ¹vourtdacsbelina@yahoo.com

²supandi_smrt@yahoo.co.id

³yantje_uhing@yahoo.com

ABSTRAK

Masyarakat Kota Manado yang dinamis membutuhkan jaminan dalam kehidupannya. Untuk itu diperlukan asuransi dalam mengcover risiko. Risiko dimasa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang, kalau kerugian ini hanya kecil yang dapat ditutupi, dengan uang simpanan maka kerugian tersebut tidak begitu terasa. Peran asuransi diharapkan dapat menutupi risiko-risiko yang akan terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential di Kota Manado. Metode penelitian yang digunakan asosiatif dengan teknik analisis regresi linear berganda. Sampel yang digunakan sebanyak 75 responden dari populasi sebanyak 300 nasabah. Hasil penelitian bahwa Gaya Hidup dan Pendapatan berpengaruh signifikan baik secara simultan maupun secara parsial. Saran bagi manajemen asuransi prudential, sebaiknya menawarkan produk-produk asuransi yang sesuai dengan gaya hidup maupun yang memberikan kemudahan dalam pembayaran atau penutupan polis asuransi.

Kata kunci: gaya hidup, tingkat pendapatan, keputusan pembelian

ABSTRACT

The people of Manado city who are so dynamic need any guaranty in their lives. Insurance is needed to cover the risks. The risk will happen in the life of every human in the future. If the financial loss can be covered by their savings, it will happen in the daily leaves of the people. The target of this research is to know how the life stye and income rate influence the people of Manado City to decide to take the product of prudential Insurance.. The research method used is asosiatif method with multiple linear regression. The sampel taken is 75 respondents from 300 of the user of prudential insurance. The result showed the life style and the income significant effect either partially or simultaneously. I hope the management of prudential insurance should request the products which are accordance with the life style or promote the products which will be simple and easy to pay the insurance.

Keywords: life style, income rate, purchase decision

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Risiko dimasa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang, kalau kerugian ini hanya kecil sehingga dapat ditutup dengan uang simpanan, maka kerugian itu tidak begitu terasa. Oleh karena itu setiap risiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar lagi. Untuk itulah, jaminan-jaminan perlindungan (asuransi) terhadap resiko kerugian sangat diperlukan oleh setiap masyarakat yang ingin mengantisipasi apabila keadaan di luar dugaan.

Produk asuransi merupakan salah satu bentuk produk yang memberikan banyak kegunaan baik itu untuk kelangsungan hidup secara perseorangan, masyarakat maupun perusahaan. Produk asuransi diharapkan dapat menampung sekian banyak risiko yang ditemui dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Produk-produk yang dihasilkan oleh Prudential diharapkan mampu mengatasi kekhawatiran akan risiko yang akan terjadi di luar dugaan dari konsumen. Oleh karena itu, dengan adanya produk ini konsumen dapat lebih yakin untuk memilih produk asuransi Prudential. Pertumbuhan jumlah pemegang polis asuransi prudential di Indonesia tahun 2009-2013 berikut ini:

Tabel 1. Jumlah Pemegang Polis Asuransi Prudential di Indonesia Tahun 2009-2013

No.	Tahun	Jumlah Pemegang Polis	Pertumbuhan (%)
1.	2009	2.711.279	15,01
2.	2010	3.165.462	17,53
3.	2011	3.619.645	20,04
4.	2012	4.073.828	22,56
5.	2013	4.488.411	24,86
Total		18.058.625	100

Sumber: Data Prudential 2014

Tabel 1 diatas menunjukkan bahwa jumlah pertumbuhan pemegang polis yang cenderung meningkat tiap tahunnya. Angka pertumbuhan meningkat di tahun 2009 sebesar 15,01%, namun selanjutnya meningkat sampai tahun 2013 sebesar 24,86%. Data yang diperoleh dari favor agency pada tahun 2012 hingga sekarang di Kota Manado konsumen yang tercatat sebesar 300 nasabah adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Pemegang Polis Asuransi Prudential di Kantor Favor Agency Tahun 2012-2013

No.	Tahun	Jumlah Pemegang Polis	Persentase
1.	2012	125	41,67%
2.	2013	175	58,33%
Total		300	100

Sumber : Data Prudential 2014

Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa jumlah pemegang polis meningkat. Pemegang polis tahun 2013 sebesar 58,33% dan tahun 2012 sebesar 41,67%. Nasabah asuransi prudential di Kantor Favor Agency Manado tercatat sebesar 300 dan hal ini masih cenderung sedikit karena belum ditambah dengan jumlah nasabah kantor agency lainnya sebanyak empat kantor agency. Kantor favor agency merupakan salah satu kantor yang menampung para agen yang menjual produk asuransi yang terletak di Jl. John Lie Ruko Mega Mas Profit Blok II F2/43 Manado.

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

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh :

1. Gaya Hidup dan tingkat pendapatan secara simultan terhadap keputusan pembelian produk.
2. Gaya Hidup secara parsial terhadap keputusan pembelian produk.
3. Tingkat pendapatan secara parsial terhadap keputusan pembelian produk.

TINJAUAN PUSTAKA

Gaya Hidup

Setiadi (2010:389) mengemukakan gaya hidup sebagai minat manusia dalam berbagai barang dipengaruhi oleh gaya hidupnya dan barang yang mereka beli mencerminkan gaya hidup tersebut. Kotler dan Keller (2009:224) menyatakan gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang terungkap pada aktivitas, minat, dan opininya. Indikator variabel gaya hidup Kotler dan Keller (2009:224); 1. Aktivitas 2. Minat 3. Opini.

Tingkat Pendapatan

Pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2005:236) pendapatan adalah hasil kerja (usaha), jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan bersih seseorang merupakan keseluruhan jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atas hasil, Biro Pusat Statistik merinci pendapatan yaitu pendapatan berupa uang adalah segala hasil kerja atau usahanya. Indikator variabel tingkat pendapatan KBBI (2005:236); 1. Besar Penghasilan (upah) 2. Tunjangan 3. Bonus 4. Keuntungan 5. Lain-lain Pendapatan (Bunga,dll).

Keputusan Pembelian

Kotler dan Keller (2009:208) mengatakan, pemasar harus mencoba memahami sepenuhnya proses pengambilan keputusan pelanggan mulai dari pengalaman pelanggan dalam belajar, memilih, menggunakan dan mendisposisikan produk. Proses pengambilan keputusan melewati lima tahap yaitu :



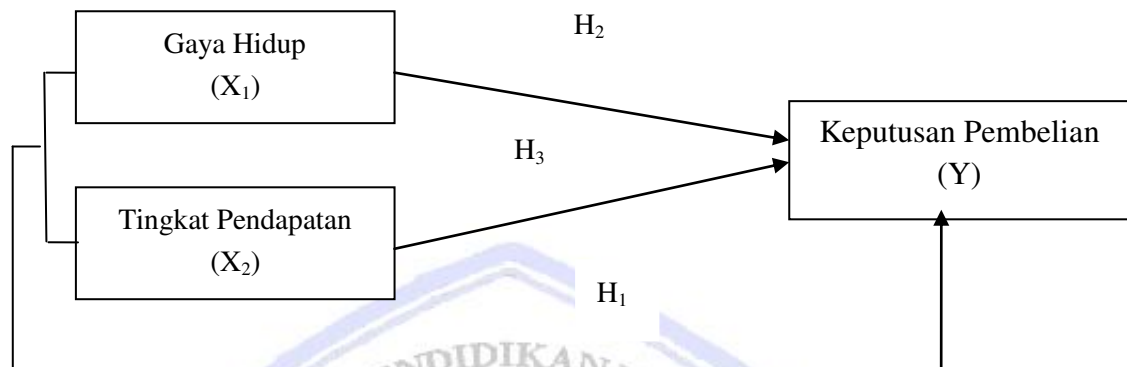
Gambar 1. Proses Pembelian Konsumen Model Lima Tahap

Sumber : Kotler dan Keller (2009:208)

Penelitian Terdahulu

1. Maryati (2011), dalam penelitian mengenai Pengaruh pendapatan, gaya hidup dan konsep diri terhadap keputusan pembelian produk prabayar simpati di Kebumen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan memberikan bukti empiris pengaruh pendapatan, gaya hidup dan konsep diri terhadap keputusan pembelian produk prabayar simPATI di Kebumen. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna produk prabayar simPATI di Kebumen. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *Purposive Sampling* dengan sampel sebanyak 100 orang. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS versi 16 diketahui bahwa Pendapatan secara signifikan berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian dengan taraf signifikansi P value $0.006 < 0.05$. Gaya hidup secara signifikan berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian dengan taraf signifikansi P value $0.004 < 0.05$. Konsep diri secara signifikan berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian dengan taraf signifikansi P value $0.000 < 0.05$. Sehingga penelitian ini memberikan hasil yang mendukung hipotesis.
2. Wijayanti (2012), dalam penelitian mengenai Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian *handphone* blackberry dengan merek sebagai pemoderasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian *Handphone* Blackberry dengan merek sebagai pemoderasi. Penelitian ini menggunakan 100 responden yang memiliki dan menggunakan *Handphone* Blackberry dan berdomisili di Kota Denpasar. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dan penarikan

sampel dilakukan dengan *proportional stratified random sampling*, kemudian data diolah menggunakan *SPSS for Windows 15.00* dengan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan antara gaya hidup dan merek secara parsial terhadap perilaku pembelian *Handphone* Blackberry, gaya hidup, merek dan moderat secara simultan berpengaruh positif dan signifikan serta didapat hasil bahwa merek tidak memoderasi pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian *Handphone* Blackberry.



Gambar 2. Kerangka Konseptual

Sumber : *Kajian Teori, 2014*

Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

- H₁ : Gaya hidup dan tingkat pendapatan diduga berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado.
- H₂ : Gaya hidup diduga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado.
- H₃ : Tingkat pendapatan diduga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian asosiatif, yaitu penelitian yang bersifat hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2012:55). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan tingkat pendapatan terhadap keputusan menggunakan produk asuransi prudential di Kota Manado.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat atau lokasi penelitian ini adalah Kantor Favor Agency-Manadi Jl. John Lie Ruko Mega Mas Profit Blok II F2/34, Manado. Waktu penelitian memakan waktu 3 bulan yang dilaksanakan dari tanggal 2 Juni 2014-18 September 2014, baik dari proses melengkapi data, survey lapangan hingga melakukan proses pengisian kuesioner. Setelah itu akan dilanjutkan pada tahap pengolahan data.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data-data penelitian ini adalah :

1. Kuesioner
2. Wawancara
3. Observasi

Populasi dan Sampel

Sugiyono (2012:115), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas; obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna produk Asuransi Prudential di Kota Manado. Jumlah populasi 300 nasabah. Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel yang digunakan peneliti ini yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Untuk memperbesar keterwakilan sampel dalam penelitian, peneliti menambah jumlah sampel menjadi 75 nasabah.

Definisi dan Pengukuran Variabel

1. Gaya hidup (X_1) adalah pola hidup seseorang di dunia yang menunjukkan pada aktivitas, minat, dan opininya (Kotler & Keller, 2009:224). Indikatornya yaitu :
 - a. Aktivitas
 - b. Minat
 - c. Opini
2. Tingkat Pendapatan (X_2) adalah hasil kerja (usaha), jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan masih seseorang merupakan keseluruhan jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atas hasil (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2005:236). Indikatornya yaitu :
 - a. Besar Penghasilan (upah)
 - b. Tunjangan
 - c. Bonus
 - d. Keuntungan
 - e. Lain-lain Pendapatan (Bunga, dll)
3. Keputusan Pembelian (Y) mengatakan, pemasar harus mencoba memahami sepenuhnya proses pengambilan keputusan pelanggan mulai dari pengalaman pelanggan dalam belajar, memilih, menggunakan dan mendisposisikan produk. Proses keputusan pembelian terdiri dari 5 tahap yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan membeli, dan pasca pembelian (Kotler dan Keller, 2009:208). Indikatornya yaitu :
 - a. Pengenalan kebutuhan
 - b. Pencarian informasi
 - c. Evaluasi alternative
 - d. Keputusan pembelian
 - e. Perilaku pasca pembelian

Metode Analisis

Uji Validitas

Uji validitas biasanya digunakan dengan menghitung korelasi antara setiap skor butir instrument dengan skor total (Sugiyono, 2012:187). Dasar pengambilan keputusan untuk menguji validitas butir angket adalah :

1. Jika r hitung $>$ r tabel maka variabel tersebut valid.
2. Jika r hitung $<$ r tabel maka variabel tersebut tidak valid.

Uji Reabilitas

Reabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari suatu variabel atau konstruk. Suatu kuesioner, dapat dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu Ghazali (2009:45). Suatu instrument dikatakan reliabel jika nilai Alpha lebih besar dari 0,600 (Sugiyono, 2007:190).

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas/independen. Suatu regresi dikatakan terdeteksi multikolinearitas apabila nilai VIF menjauhi 1

atau *tolerance* menjauhi 1 pada output *Coefficient*. Jika antar variabel bebas berkorelasi dengan sempurna maka disebut multikolinearitasnya sempurna, yang berarti model kuadrat terkecil tersebut tidak dapat digunakan. Deteksi untuk mengetahui ada tidaknya gejala multikolinearitas dalam model regresi penelitian ini dapat dilakukan dengan cara melihat Variance Inflation Factor (VIF), dan nilai *tolerance*. Gejala multikolinearitas tidak terjadi nilai VIF berada kisaran 1 serta tidak lebih dari 10 (Ghozali,2009:95).

Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain. Cara yang digunakan dalam penelitian ini untuk mendeteksi adanya heterokedastisitas adalah 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-*standardized* (Ghozali, 2009:125).

Uji Normalitas

Uji normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi variabel terikat dan variabel bebas dalam model regresi. Model regresi yang baik harus memiliki distribusi data normal atau penyebaran data statistik pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal. Pengujian normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan memperhatikan *normal probability plot* yang membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari data normal (Ghozali, 2009:147).

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis ini digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal dua (Sugiyono, 2012:277). Persamaan regresi linear berganda adalah :

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

Dimana :

- Y = Keputusan Pembelian
- a = Constant
- b_1, b_2 = Koefisien Regresi
- X_1 = Gaya Hidup
- X_2 = Tingkat Pendapatan
- e = Batas Toleransi Kesalahan (eror)

Uji Goodness of Fit

Uji *Goodness of Fit* digunakan untuk mengukur ketepatan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai aktual. Uji *Goodness of Fit* dapat dilakukan dengan metode statistik, yaitu melalui pengukuran nilai koefisien determinasi, nilai statistik F dan nilai statistik t (Ghozali 2009:107).

1. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hamper semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F yaitu suatu uji untuk mengetahui pengaruh variabel bebas yaitu gaya hidup (X_1) dan tingkat pendapatan (X_2) secara simultan terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y). Kriteria untuk menguji hipotesis adalah :

a. Membuat hipotesis untuk kasus pengujian F-test di atas yaitu :

1. $H_0 : b_1 = b_2 = 0$

Artinya : tidak terdapat pengaruh signifikan dari variabel bebas yaitu gaya hidup (X_1) dan tingkat pendapatan (X_2) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y).

2. $H_1 : b_1 \neq b_2 > 0$

Artinya Terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas yaitu gaya hidup (X_1) dan tingkat pendapatan (X_2) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y).

b. Menentukan F tabel dari F hitung. Dengan tingkat kepercayaan sebesar 95% atau taraf signifikansi sebesar 5% maka :

1. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak, berarti masing-masing variabel bebas secara bersama mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat.
2. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima, berarti masing-masing variabel bebas secara bersama tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

3. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi konstanta dari setiap variabel independen, apakah variabel gaya hidup (X_1) dan tingkat pendapatan (X_2) benar-benar berpengaruh secara parsial (terpisah) terhadap variabel dependennya yaitu keputusan pembelian (Y). Hipotesis yang dipakai :

a. $H_0 : b_i = 0$

Artinya : variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

b. $H_1 : b_i > 0$

Artinya : variabel independen berpengaruh positif terhadap variabel dependen. Kriteria pengujian dengan tingkat signifikansi (α) = 0,05 ditentukan sebagai berikut :

1. $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima
2. $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Reabilitas

Tabel 3. Uji Validitas dan Reabilitas

Variabel	Korelasi (r)				Koefisien	
	r_{hitung}	r_{tabel}	Sig	Status	Alpha Cronbach	Status
Gaya Hidup (X_1)						
1	0.691	0,374	0.000	Valid	.794	Reliabel
2	0.826	0,374	0.000	Valid		Reliabel
3	0.814	0,374	0.000	Valid		Reliabel
4	0.766	0,374	0.000	Valid		Reliabel
5	0.643	0,374	0.000	Valid		Reliabel
Pendapatan (X_2)						
1	0.698	0,374	0.000	Valid	.817	Reliabel
2	0.797	0,374	0.000	Valid		Reliabel
3	0.780	0,374	0.000	Valid		Reliabel
4	0.798	0,374	0.000	Valid		Reliabel
5	0.574	0,374	0.000	Valid		Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)						
1	0.830	0,374	0.002	Valid	.868	Reliabel
2	0.727	0,374	0.000	Valid		Reliabel
3	0.813	0,374	0.000	Valid		Reliabel
4	0.878	0,374	0.001	Valid		Reliabel
5	0.797	0,374	0.000	Valid		Reliabel

Sumber: Hasil Olahan Data 2014

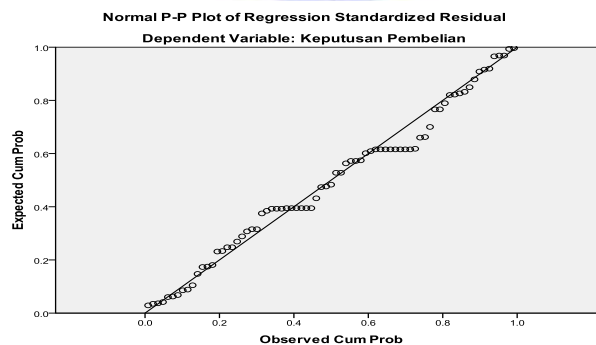
Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa keseluruhan item pertanyaan untuk variabel adalah valid karena berada diatas nilai kritisnya $r_{tabel} = 0,374$ (dari tabel *Rho Spearman*, $df = (\alpha, n-2)$ sehingga butir instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur variabel penelitian. Berdasarkan pada hasil uji reliabilitas yang terlihat pada Tabel 4.5, maka seluruh variabel dalam instrumen penelitian ini dinyatakan reliabel. Hal ini sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan dimana nilai Alpha Cronbach yang dihasilkan masing-masing variabel berada diatas nilai kritis yang disarankan. Suliyanto (2005:51) menyatakan instrumen dapat dikatakan andal (reliabel) bila memiliki koefisien keandalan reliabilitas > nilai alpha atau bila nilai alpha > dari tabel Rho

Spearman, $df = (\alpha, n-2)$ artinya variabel dinyatakan reliabel). Koefisien keandalan reliabilitas instrumen penelitian sebesar 0,794; 0,817; 0,868 (nilai reliabilitas instrumen $> 0,6$), artinya variabel X_1 , X_2 , dan Y dinyatakan reliabel. Sehingga analisis data dapat dilanjutkan untuk memprediksi hubungan antar variabel sesuai dengan hipotesis yang diajukan.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji Normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah sebuah model regresi, variabel independent, variabel dependent, atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Normalitas dalam statistik parametric seperti regresi dan Anova merupakan syarat pertama. Uji normalitas dapat dilakukan melalui dua pendekatan yaitu melalui pendekatan grafik (histogram dan P-Plot) atau uji Kolmogorov Smirnov. Suliyanto, (2005:68) menyatakan bahwa untuk melihat kurva normal pada histogram apabila model berdistribusi normal karena membentuk lonceng. Cara lainnya yaitu dengan melihat diagram Normal P Plot Regression Standardized, untuk melihat apakah model berdistribusi normal atau tidak. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 3 sebagai berikut :



Gambar 3. Hasil Uji Normalitas

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2014

Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas berarti adanya korelasi yang sangat kuat diantara dua atau lebih variabel bebas. Multikolinieritas diuji dengan menghitung nilai VIF (*Variance Inflation Factor*). Bila nilai VIF lebih kecil dari 10 maka tidak terjadi Multikolinieritas atau Non Multikolinieritas. Menurut Suliyanto (2005:75) berdasarkan *output* pada *coeficients* model dikatakan tidak terjadi multikolinier, karena nilai $VIF < 10$. Hasil pengujian ditunjukkan pada Tabel 4 berikut ini:

Tabel 4 Hasil Uji Multikolinieritas

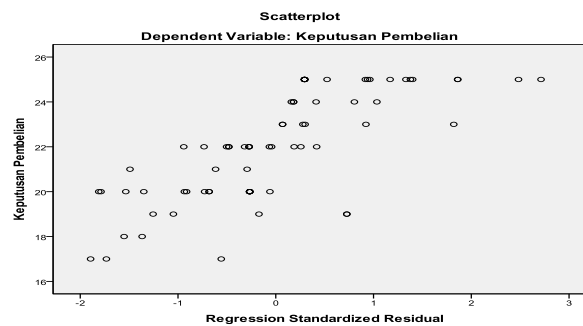
Variabel bebas	VIF	Keterangan
Gaya Hidup (X_1)	1,524	Non Multikolinieritas
Pendapatan (X_2)	1,524	Non Multikolinieritas

Sumber: Hasil olahan data 2014.

Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas dimaksudkan untuk memastikan tidak terjadi korelasi antara variabel bebas dengan gangguan (residual), karena bila terjadi korelasi antar variabel bebas dengan residualnya maka model menjadi tidak baik bila akan digunakan untuk peramalan (estimasi). Menurut asumsi Heterokedastisitas tidak boleh terjadi korelasi yang cukup kuat antara variabel bebas dengan residualnya. Heteroskedastisitas dapat diuji dengan menggunakan uji koefisien korelasi Rank Spearman, yaitu dengan mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel bebas. Pada bagian ini digunakan metode Park Gleyser (Suliyanto, 2005:73), gejala heteroskedastisitas akan ditunjukkan oleh koefisien regresi dari masing-masing variabel independen terhadap nilai absolut residunya (e). Jika probabilitas $>$ nilai alpha (0,05), maka dapat dipastikan model tidak mengandung unsur Heteroskedastisitas. Bila probabilitas hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 (5%)

maka persamaan regresi tersebut mengandung Heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti Non Heteroskedastisitas atau Homoskedastisitas. Hasil uji Heteroskedastisitas ditunjukkan pada Tabel 5 berikut:



Gambar 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Hasil olahan data 2014

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Berganda, Korelasi, dan Determinasi

Variabel	B	Standart Error	t _{hitung}	Sig	Ket
Constant	4.568				
Gaya Hidup (X ₁)	.377	.126	2.982	.004	Sig
Pendapatan (X ₂)	.419	.107	3.911	.000	Sig
R = 0,667		Sig F= 0,000		Jumlah sampel = 75	
R Square = 0,445		F hitung = 28,835		t tabel = 1,980	
Adjusted R Square = 0,429		F Tabel = 3,124		α = 0,05	
Keputusan Pembelian = 4,568 + 0,377 X₁ + 0,419 X₂ + e					

Sumber : Hasil Olahan Data 2014

Hasil persamaan regresi berganda adalah:

$$Y = 4,568 + 0,377 X_1 + 0,419 X_2$$

Penjelasan persamaan sebagai berikut:

- Nilai konstanta sebesar 4,568 artinya jika variabel independen yang terdiri dari Gaya Hidup X₁ dan Pendapatan X₂, dianggap 0 (nol) atau tidak diterapkan maka, Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado sebesar 4,568 satuan.
- Koefisien regresi Gaya Hidup sebesar 0,377 artinya, jika Gaya Hidup ditingkatkan sebesar 1 skala dalam jawaban responden maka akan meningkatkan Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado sebesar 0,377 satuan dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap tetap.
- Koefisien regresi Pendapatan sebesar 0,419 artinya jika Pendapatan meningkat sebesar 1 skala dalam jawaban responden akan meningkatkan Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado sebesar 0,419 satuan dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap tetap.

Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Berdasarkan perhitungan menunjukkan bahwa angka F sebesar 28,835 dengan tingkat signifikan sebesar 0,000 < 0,05 maka H₀ ditolak dan H_a diterima. Artinya variabel Gaya Hidup dan Pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa diduga variabel Gaya Hidup dan Pendapatan secara bersama (simultan) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, dapat di terima.

Uji t

- Nilai t_{hitung} untuk variabel Gaya Hidup sebesar 2,982 lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1,980 dengan tingkat signifikan 0,004 < 0,05, hingga H₀ ditolak artinya Gaya Hidup berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, dengan demikian hipotesis dapat diterima.

2. Nilai t_{hitung} untuk variabel Pendapatan sebesar 3.911 lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1,980 dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$, hingga H_0 ditolak artinya Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, dengan demikian hipotesis dapat di terima.

Pembahasan

Pengaruh Secara Bersama Gaya Hidup dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

Hasil penelitian yang telah dilakukan penulis menunjukkan bahwa Gaya Hidup dan Pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa diduga variabel Gaya Hidup dan Pendapatan secara bersama (simultan) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado dapat di terima.

Pengaruh Secara Parsial Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen

Hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa gaya hidup, berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa diduga gaya hidup, secara parsial berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, dapat di terima. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Krishnan (2011), yang menyimpulkan bahwa Gaya Hidup memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Demikian juga dengan penelitian Wijayanti (2012) yang menyimpulkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh terhadap perilaku pembelian *Hand-phone* Blackberry. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bahwa Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

Pengaruh Secara Parsial Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential

Hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa Pendapatan, berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa diduga Pendapatan, secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado, dapat di terima. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Maryati (2011), yang menyimpulkan bahwa Pendapatan secara parsial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Demikian juga dengan penelitian Giang (2013) yang menyimpulkan bahwa Pendapatan buruh bangunan berpengaruh terhadap konsumsi rumah tangga yang merupakan bagian dari keputusan pembelian konsumen. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bahwa Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Gaya Hidup dan Pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado
2. Gaya Hidup berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado
3. Tingkat Pendapatan berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Pembelian produk Asuransi Prudential di Kota Manado

Saran

Saran dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi pihak manajemen Asuransi Prudential di Kota Manado, sebaiknya memperhatikan Gaya Hidup konsumennya, mengingat koefisien regresi Gaya Hidup dimata konsumen Pengguna Asuransi Prudential di Kota Manado lebih rendah. Hal ini dapat dilakukan misalnya dengan menawarkan produk-produk asuransi yang sesuai dengan gaya hidup (memiliki nilai tersendiri bagi konsumen).

2. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya perlu dilakukan pengkajian dengan cara memperdalam atau mengembangkan variabel penelitian, sehingga dapat diperoleh temuan-temuan lain yang berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ghozali, Imam, 2009. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Edisi Keempat, Penerbit Universitas Diponegoro.
- Giang, R.R .2013. Pengaruh pendapatan terhadap konsumsi buruh bangunan di Kecamatan Pineleng. *Jurnal EMBA*.Vol.1 No. 3 Juni 2013. ISSN 2303-1174.<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1733/1375>. Diakses 21 Maret 2014. Hal.248-256
- Kamus Bisnis dan Bank .2014. http://www.mediabpr.com/kamus-bisnisbank/pendapatan_rumah_tangga.aspx. Diakses tanggal 14 Maret 2014. Hal 14
- Krishnan Jayasree. 2011. Lifestyle – A Tool for Understanding Buyer Behavior.Int. *Journal of Economics and Management*. ISSN 1823-836X. <http://econ.upm.edu.my/ijem/vol5no2/bab06.pdf>. Diakses 21 Maret 2014. Hal. 283-298
- Kotler,P and keller, K.2009.*Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi ketiga belas. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Maryati Retno Wahyu, 2013.Pengaruh Pendapatan, Gaya Hidup Dan Konsep Diri Terhadap Keputusan Pembelian Produk Prabayar Simpati Di Kebumen. *Jurnal Nasional*. ISSN:0216-938X. <http://ejournal.umpwr.ac.id/index.php/segmen/article/view/364/383>. Diakses 21 Maret 2014.Hal.1-8
- Setiadi, Nugroho J. 2010. *Perilaku Konsumen* (Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran). Kencana. Jakarta.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Keenambelas. Alfabeta. Bandung.
- Suliyanto, 2005. *Analisis Data Dalam Aplikasi Pemasaran*. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Wijayanti, I. A. H. 2012. Pengaruh gaya hidup terhadap perilaku pembelian handphone blackberry dengan merek sebagai pemoderasi. *e journal Manajemen Universitas Udayana*. Vol 2, No 6 (2013). <http://portalgaruda.org/?ref=browse&mod=viewarticle&article=82456>. Diakses 21 Maret 2014. Hal 639-653.

FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS