

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN ASURANSI UMUM DI KOTA MAKASSAR (Studi Kasus Pada Asuransi Kendaraan Bermotor)

SULFITRI



**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN ASURANSI UMUM DI KOTA MAKASSAR (Studi Kasus Pada Asuransi Kendaraan Bermotor)

sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

**SULFITRI
A11116035**



kepada

**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN ASURANSI UMUM DI KOTA MAKASSAR (Studi Kasus Pada Asuransi Kendaraan Bermotor)

Disusun dan diajukan oleh

SULFITRI
A11116035

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Makassar, 2 November 2021

Pembimbing I



Drs. A. Baso Siswadharna, M. Si.
NIP. 19611018 1987021001

Pembimbing II



Fitriwati Djam'an, SE., M. Si.
NIP. 19800821 200501 2002

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF. CWM®
NIP. 19690413 199403 1 003

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN ASURANSI UMUM DI KOTA MAKASSAR (Studi Kasus Pada Asuransi Kendaraan Bermotor)

disusun dan diajukan oleh

SULFITRI
A11116035

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal **3 Desember 2021** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Panitia Penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Drs. A. Baso Siswadharma, M. Si.	Ketua	1..... 
2	Fitriwati Djam'an, SE., M. Si.	Sekretaris	2..... 
3	Prof. Marsuki, DEA., Ph.D.	Anggota	3..... 
4	Dr. Anas Iswanto Anwar, SE., MA. CWM®	Anggota	4..... 

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin




Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF. CWM®
NIP. 19690413 199403 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : **Sulfitri**
Nomor Pokok : A11116035
Program Studi : Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNHAS
Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan dengan ini bahwa Skripsi dengan judul ***Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Umum Di Kota Makassar (Studi Kasus Pada Asuransi Kendaraan Bermotor)*** adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak Cipta pihak lain. Apabila dikemudian hari Skripsi karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan cara melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi

Makassar, 25 November 2021

Yang Menyatakan


(Sulfitri)

No. Pokok: A11116035

PRAKATA



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, serta atas izin-Nya pulalah peneliti mampu menyelesaikan pendidikan dan mendapat gelar sarjana. Salam dan shalawat senantiasa tercurahkan kepada baginda nabi besa r kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya, yang telah membawa umatnya dari alam kegelapan ke alam terang benderang.

Alhamdulillah dengan Izin Allah peneliti mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Umum di Kota Makassar (Studi Kasus Pada Asuransi Kendaraan Bermotor)”** disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih yang tidak terhingga dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat kedua orang tua penulis, Sini dan Hajar yang senantiasa menjadi tokoh inspirasi dan motivator utama penulis dan menjadi pihak yang tidak henti-hentinya memberikan perhatian, kasih sayang, dukungan, nasihat, serta yang tak kalah penting yakni doanya yang sangat ajaib sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya. Kepada kakak dan adik tersayang yang senantiasa memberikan semangat dan dukungan yang luar biasa yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Kepada seluruh keluarga besar yang tak sempat penulis sebutkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas doa dan motivasinya. Penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Dwia Aries Tina, M.A. Selaku Rektor Universitas Hasanuddin beserta Jajarannya.
2. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Rahman Kadir, S.E., M.Si., CIPM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Ibu Prof.Dr. Hj. Mahlia Muis, S.E., M,Si. Selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Prof. Dr. Hj. Haliah, S.E., M.Si., AK., CA. Selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dan yang tercinta Bapak Dr, H. Madris, SE., DPS., M.Si. Selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Bapak Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CSF., Selaku Ketua Departemen Ilmu Ekonomi dan kepada Ibu Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, SE., Msi., CWM®. Selaku Sekertaris Departemen Ilmu Ekonomi.
4. Ibu Prof. Dr. Nursini, SE., MA. Selaku penasehat akademik penulis. Bapak Drs. A. Baso Siswadharna, M. Si. Selaku pembimbing I dan Ibu Fitriwati Djam'an, SE., M. Si. Selaku pembimbing II. Terimakasih atas segala nassihat, arahan, bimbingan, kesabaran, saran dan kritik serta waktu yang telah diluangkan kepada peneliti selama dalam proses penyusunan skripsi.
5. Dosen penguji Prof. Dr. Marsuki, DEA. dan Dr. Anas Iswanto Anwar, SE., MA. CWM® penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya telah meluangkan waktunya serta memberikan masukan berupa saran dan kritikan sehingga dapat menyempurnakan tugas akhir penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang selama ini telah memberikan ilmu, motivasi dan menjadi inspirasi bagi penulis dan peneliti lainnya yang terkait.

7. Segenap Pegawai Akademik Kemahasiswaan dan Perpustakaan E-Library Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang telah banyak membantu dalam hal terkait berkas dan dokumen.
8. Terimakasih kepada Bapak Frans Hidayat, SE, Bapak Reza Anggriyanto, Bapak Heru C. Priyotomo, kak Irma Damayanti, kak Carolina, ibu Yaya, dan kak Alvio yang telah mempermudah peneliti dan meluangkan waktunya.
9. Terimakasih juga saya ucapkan kepada kak awal dan para responden yang turut membantu dan meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner peneliti.
10. Terimakasih sahabat-sahabat group “Pejuang SE” yaitu Fera, Hanifa, Hilda, dan Mardiana yang selalu mendengarkan curhat-curhatan baik suka dan duka, selalu memberikan dukungan dan semangat selama kuliah dan dalam proses penelitian ini.
11. Terimakasih kepada kak Devi, kak Astrid, Ippong, Gusti terkhusus kepada Pratiwi, dan Erni Darmayanti yang selalu setia dalam menemani baik selama perkuliahan maupun dalam proses penelitian dan tak henti-hentinya memberikan kata semangat dan dukungan yang luarbiasa.
12. Terimakasih juga saya ucapkan kepada teman yang selama ini saya susahkan selama proses penelitian berlangsung yaitu Astina, kasrina, Ummu, kanda mail, pablo, ferawati, ade, irma, fitriani, hasriana, afdania, mulia, fadlia, kak ina, kak Pia, kak Ammat, Winda, fatiah, ulfa, iqbal, kak marwah dan nisa, berkat bantuan kalian penelitian ini bisa diselesaikan.
13. Buat teman-teman KKN 102 Desa Paccaramengan yaitu kak La Ode Sulaiman Pratono, Hajarullah, kak Ahmad Ramadani, Gustavo Gilbert Pondaag, Eka Sartika, Vrilli Vionita dan Risma Wati terimakasih telah

menjadi keluarga baru yang sangat menyenangkan selama KKN berlangsung walaupun hanya satu bulan saja dan terimakasih kepada kepala desa paccaramengan dan penduduk setempat yang tidak sempat saya tuliskan satu persatu.

14. Kepada teman-teman pengurus SENAT Periode 2019-2020 yang telah memberikan pembelajaran dan pengalaman baru kepada saya.
15. Teman-teman SPEHERE 2016 seperjuangan dari maba sekaligus menjadi keluarga bagi saya. Kalian sangat luarbiasa, terimakasih atas kebersemaannya.
16. Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada keluarga besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi (Himajie), “ Rumah Merah” yang sangat bermakna.
17. Terakhir kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan berupa dukungan dan doa baik secara langsung maupun secara tidak langsung.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT dan di mudahkan segala urusannya, amin. Penulis menyadri bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat dalam skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik bagi pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis juga sangat mengharapkan skripsi ini dapat mendatangkan manfaat yang besar bagi pembacanya.

Makassar, 25 November 2021

Sulfitri

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN ASURANSI UMUM DI KOTA MAKASSAR (STUDI KASUS PADA ASURANSI KENDARAAN BERMOTOR)

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE DEMAND FOR GENERAL INSURANCE IN MAKASSAR CITY (CASE STUDY ON MOTOR VEHICLE INSURANCE)

Sulfitri

A.Baso Siswadharna

Fitriwati Djam'an

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi umum di kota makassar (Studi kasus pada asuransi kendaraan bermotor). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah permintaan asuransi kendaraan bermotor di Kota Makassar sebagai variabel dependen dan pendapatan, harga premi, umur dan tingkat pendidikan sebagai variabel independen. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari penyebaran koesioner secara *on-line* kepada nasabah pemegang polis asuransi kendaraan bermotor di Kota Makassar. Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian menunjukkan variabel pendapatan, umur, dan tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan sedangkan variabel harga premi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor di Kota Makassar

Kata Kunci: *Permintaan Asuransi kendaraan Bermotor, Pendapatan, Harga premi, Usia, dan Tingkat Pendidikan*

This study aims to analyze the factors that influence the demand for general insurance in the city of Makassar (Case study on motor vehicle insurance). The variables used in this study are the demand for motor vehicle insurance in Makassar City as the dependent variable and income, premium prices, age and education level as independent variables. The data used is primary data obtained from the distribution of on-line questionnaires to customers of motor vehicle insurance policy holders in Makassar City. The method used is multiple linear regression analysis. The results of the study show that the variables of income, age, and education level have a positive and significant effect, while the primium price variable has a negative and significant effect on the demand for motor vehicle insurance in Makassar City.

Keywords: *Demand for Motor Vehicle Insurance, Income, Premium Price, Age, and Education Level*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
PRAKATA	vi
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Tinjauan Teoritis	8
2.1.1 Teori Permintaan	8
2.1.2 Teori Asuransi.....	11
2.1.3 Pendapatan	13
2.1.4 Pengertian Harga Premi.....	16
2.1.5 Usia/Umur.....	17
2.1.6 Pendidikan.....	18
2.1.7 Asuransi Kendaraan bermotor	19
2.1.8 Permintaan akan Asuransi.....	22
2.2 Hubungan Antara Variabel.....	24
2.2.1 Hubungan antara Pendapatan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor	24

2.2.2 Hubungan antara Harga Premi dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor	25
2.2.3 Hubungan antara Usia dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor.....	26
2.2.4 Hubungan antara Pendidikan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor	26
2.3 Studi Empiris	28
2.4 Kerangka Pikir	30
2.5 Hipotesis.....	32
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	33
3.2 Lokasi Penelitian	33
3.3 Jenis dan Sumber Data	33
3.4 Metode Pengumpulan Data	34
3.5 Populai dan Sampel	34
3.6 Metode Analisis	36
3.6.1 Uji Signifikansi Parameter Individual (Statistik t)	38
3.6.2 Analisis Koefisien determinasi (R ²)	38
3.6.3 Uji Signifikansi Simultan (Statistik F).....	39
3.7 Defenisi Operasional	39
BAB IV HASIL DAN PEMBAHSAN	41
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	41
4.1.1 Kota Makassar.....	41
4.1.2 Jumlah Penduduk.....	42
4.2 Gambaran Transportasi.....	44
4.3 Karteristik Responden	45
4.3.1 Distribusi Responden Berdasarkan Pendapatan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor.....	45
4.3.2 Retribusi Respoden Berdasarkan Harga Premi dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor.....	46
4.3.3 Distribusi Responden Berdasarkan Usia dengan Permintaan Auransi Kendaraan Bermotor	47

4.3.4	Retribusi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor.....	48
4.4	Hasil Estimasi Variabel-Variabel Penelitian	48
4.4.1	Hasil Estimasi.....	48
4.4.2	Uji Statistik Signifikansi Parameter Individual (Uji T)	51
4.4.3	Uji Koefisien Determinan (R ²).....	52
4.4.4	Uji Statistik Signifikansi Simultan (Uji F).....	53
4.5	Pembahasan Hasil penelitian	54
4.5.1	Analisis pengaruh Pendapatan Terhadap Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor.	54
4.5.2	Analisis Pengaruh Harga Premi Terhadap permintaam Asuransi Kendaraan Bermotor	55
4.5.3	Analisis Pengaruh Umur/Usia Terhadap Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor	56
4.5.3	Analisis Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor.....	57
BAB V	PENUTUP	59
5.1	Kesimpulan.....	59
5.2	Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA.....		61
LAMPIRAN.....		64

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kota Makassar 42
Tabel 4.2	Penduduk Kota Makassar Tahun 2018 dan 2019..... 43
Tabel 4.3	Pertumbuhan Penduduk Kota Makassar dan Sulawesi Selatan Tahun 2018 dan 2019..... 43
Tabel 4.4	Distribusi dan Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan Tahun 2018..... 44
Tabel 4.5	Jumlah kendaraan Bermotor Menurut Jenis di Kota Makassar 2016 samapai 2020 45
Tabel 4.6	Distribusi Responden Menurut Pendapatan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar 45
Tabel 4.7	Distribusi Responden Menurut Harga Premi dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar 46
Tabel 4.8	Distribusi Responden Menurut Umur/Usia dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar 47
Tabel 4.9	Distribusi Responden Menurut Tingkat Pendidikan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar 48
Tabel 4.10	Hasil Estimasi Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar 49
Tabel 4.11	Hasil Uji T 51
Tabel 4.12	Koefisien Determinan..... 52
Tabel 4.13	Hasil Uji F 53

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	31
Gambar 4.1 Kerangka Hasil Penelitian	50

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Hasil Estimasi Penelitian (Output SPSS 16.0 Uji Regresi Linear Berganda)	65
Lampiran 2 Biodata	66

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan kendaraan bermotor di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang cukup pesat seiring dengan pertumbuhan industri otomotif. Laju pertumbuhan kendaraan bermotor pribadi tampaknya jauh lebih menonjol dan mendominasi dibandingkan dengan kendaraan umum lainnya. Ini menunjukkan bahwa kebutuhan manusia akan kendaraan bermotor bukan hanya sebagai sarana angkutan saja, namun telah berkembang menjadi kebutuhan pribadi seseorang untuk tujuan prestise maupun sebagai media seseorang guna mengekspresikan status sosialnya.

Seiring dengan bergamnya dan banyaknya kendaraan bermotor yang beredar telah menimbulkan semakin padatnya kondisi lalu lintas dan risiko yang harus dihadapi oleh manusia juga semakin kompleks. Risiko yang mungkin akan terjadi pada kendaraan bermotor seperti kecelakaan dan kehilangan kendaraan bermotor akibat berbagai sebab.

Berhubungan risiko itu hampir selalu melekat dalam kehidupan masyarakat, maka kita harus mengelolanya dengan sebaik-baiknya melalui suatu cara atau teknik-teknik tertentu agar dampak yang ditimbulkan tidak berpengaruh terhadap tujuan atau kegiatan masyarakat dalam beraktivitas. Tindakan-tindakan atau usaha-usaha untuk mengatasi risiko itu di kenal dengan nama manajemen Risiko (Risk Management). Suatu hal penting yang patut disadari, Bahwa dibalik risiko-risiko itu terdapat mekanisme yang canggih, yang jika digunakan sebagai mestinya dapat sangat meringankan kesulitan keuangan yang ditimbulkannya. Mekanisme yang dimaksud antara lain adalah Asuransi,

yaitu dipandang sebagai mekanisme yang benar-benar sangat penting peranannya dalam kehidupan milenial ini.

Salah satu produk yang ditawarkan perusahaan asuransi adalah perlindungan kendaraan bermotor. Produk asuransi ini memberikan perlindungan kepada kendaraan bermotor yang dimiliki oleh nasabah berupa jaminan penggantian terhadap kehilangan, kerusakan, maupun peristiwa-peristiwa yang tidak diharapkan yang memberi kerugian terhadap kendaraan bermotor. Secara umum terdapat dua jenis asuransi kendaraan bermotor yaitu jenis all-risk yang meliputi semua resiko yang terjadi pada kendaraan, dan jenis *Total Loss Only (TLO)* yang meliputi apabila kendaraan nasabah hilang atau mengalami kerusakan minimal 75%. Dari sisi konsumen, dengan adanya pilihan jenis asuransi ini, maka konsumen juga dihadapkan pada situasi untuk memilih jenis asuransi yang sesuai dengan kebutuhannya serta secara ekonomi sesuai dengan teori perilaku konsumen yang dapat memberikan tingkat kepuasan optimal.

Sejarah catatan hidup keseharian masing-masing orang mengalami berbagai macam resiko atau tragedi yang tidak diinginkan namun tetap tidak terhindarkan. Misalnya, terjadi kecelakaan kendaraan bermotor pada saat dalam perjalanan atau kehilangan kendaraan bermotor yang disebabkan pencurian. Tentu pada saat bersamaan orang tersebut akan diliputi oleh berbagai macam perasaan sedih, jengkel, kesal, bingung, marah dan lain sebagainya. Pertumbuhan penduduk dari tahun ketahun yang diiringi dengan pertumbuhan kebutuhan dan segala kemudahan beraktifitas di Sulawesi Selatan khususnya kota Makassar. Hal ini sangat berdampak baik bagi perusahaan asuransi maupun terhadap masyarakat itu sendiri karena perusahaan asuransi merupakan tempat pengalihan resiko yang dapat membantu masyarakat untuk pengalihan

resiko yang dihadapinya. berikut permintaan masyarakat terhadap asuransi kendaraan bermotor di kota makassar berdasarkan harga premi yang terbayar. Permintaan asuransi kendaraan bermotor kota makassar dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 dengan jumlah perusahaan asuransi kendaraan bermotor di Kota Makassar sebanyak 57 unit mengalami fluktuasi dimana harga premi terbayar pada tahun 2015 sebesar 28,74 persen mengalami penurunan pada tahun 2016 sebesar 25,66 persen, pada tahun 2017 sebesar 19,10 persen, pada tahun 2018 sebesar 4,76 persen sementara pada tahun 2019 terjadi kenaikan sebesar 5,29 persen dan pada tahun 2020 terjadi penurunan sebesar 1,63 persen (Data asuransi umum pada asuransi kendaraan bermotor kota makassar).

Sektor asuransi merupakan lembaga pemupuk dana, hal ini berkaitan dengan semakin tingginya resiko yang dihadapi masyarakat berupa kerugian jiwa, finansial, dan lain-lain. Resiko-resiko yang merupakan ketidak pastian dapat menimbulkan kerugian ketidak nyamanan hidup karena pada intinya tidak semua hal dapat berjalan sesuai kehendak manusia itu sendiri. Pada prinsipnya asuransi adalah mekanisme proteksi atau perlindungan dari resiko kerugian keuangan dengan cara mengalihkan resiko kepada pihak lain (triandaru : 2006).

Sebagai jenis perjanjian, asuransi termasuk dalam jenis perjanjian timbal balik yang berarti bahawa pihak pertama berkewajiban untuk melakukan perbuatan hukum bagi pihak kedua, sedangkan pihak kedua berkewajiban untuk melakukan perbuatan hukum kepada pihak pertama. Dalam hal asuransi, pihak penanggung mengikatkan diri untuk mengganti kerugian atau membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak tertanggung dan pihak tertanggung mengingatkan diri untuk membayar premi kepada pihak penanggung (Purwosutjipto, 1983: 65).

Mengingat arti pentingnya perjanjian asuransi sesuai dengan tujuannya, yaitu sebagai suatu perjanjian yang memberikan proteksi, maka perjanjian ini sebenarnya menawarkan suatu kepastian dari suatu ketidakpastian mengenai kerugian ekonomis yang mungkin diderita karena suatu kejadian peristiwa yang belum pasti (Hartono, 1992: 83).

Berbicara mengenai perjanjian asuransi pendapatan sangat berpengaruh terhadap permintaan asuransi karena dengan adanya pendapatan yang tinggi konsumen memiliki kelebihan uang yang dapat di alokasikan ke keperluan lain salah satunya adalah asuransi kendaraan bermotor. Jadi pada dasarnya seseorang yang memiliki pendapatan yang tinggi mampu untuk membiayai pengeluaran lain selain kebutuhan pokok. Sehingga hubungan antara pendapatan dan permintaan asuransi kendaraan bermotor berpengaruh positif.

Selain faktor ekonomi harga premi asuransi juga sangat berperan penting terhadap permintaan asuransi karena harga premi merupakan kewajiban pihak tertanggung kepada pihak penanggung yang berupa uang dalam jumlah tertentu secara periodik. (Y. Sri Susilo, 2000: 219) jumlah harga premi sangat tergantung pada tinggi rendahnya tingkat resiko jumlah nilai pertanggungan. Harga premi merupakan kesepakatan atau transaksi antara tertanggung dan penanggung sebelum menjadi nasabah, seperti yang tercantum dalam Pasal 246 KHUD terdapat rumusan: *“Dengan mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi”*. Berdasarkan rumusan tersebut, premi adalah salah satu unsur yang penting dalam asuransi karena merupakan kewajiban utama yang harus dipenuhi oleh tertanggung kepada penanggung. Dalam hubungan hukum asuransi, penanggung menerima pengalihan resiko dari tertanggung dan tertanggung membayar sejumlah premi sebagai imbalannya. Agar resiko beralih kepada penanggung, maka tertanggung harus membayar

uang premi terlebih dahulu, kecuali apabila di perjanjikan. Jadi harga premi berpengaruh negatif terhadap permintaan asuransi karena semakin tinggi harga suatu premi yang dibayar oleh tertanggung maka permintaan terhadap asuransi semakin menurun.

Menurut Huclok (1998) semakin cukup umur, tingkat kematangan dan kekuatan seseorang akan lebih matang dalam berfikir dan bekerja. Semakin bertambah umur akan semakin berkembang pula daya tangkap dan pola pikir. Jadi seiring dengan bertambahnya usia seseorang maka pengetahuan dan tingkat kesadarannyapun akan semakin bertambah dan bijak dalam mengambil keputusan. Sehingga hubungan antara usia atau umur terhadap permintaan asuransi berpengaruh positif karena semakin bertambahnya usia seseorang maka pola pikir dan tingkat kesadaranya terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor semakin besar.

Status pendidikan seseorang juga berpengaruh terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor karena status pendidikan mempengaruhi tingkat kesadaran dan pengetahuan terhadap manfaat dalam berasuransi. permintaan akan asuransi tentu tidak lepas dari bagaimana calon nasabah memikirkan tentang manfaat akan pentingnya asuransi. Dari pengetahuan yang dimiliki seseorang dapat menyebabkan pola pikir akan keinginan terhadap asuransi berbeda. Sehingga dengan pendidikan yang dimiliki seseorang dapat membawa individu untuk menggunakan jasa asuransi cukup berpeluang besar. Sebab mereka mengetahui tentang pengalihan resiko yang bisa di alihkan ke pihak asuransi. Jadi asuransi pendidikan berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi karena semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi tingkat kesadarannya terhadap manfaat akan asuransi kendaraan bermotor.

Faktor pendapatan dan harga premi seringkali menghambat keinginan seseorang untuk berasuransi. Kesadaran berasuransi cenderung didominasi oleh kelompok ekonomi menengah ke atas, padahal sebetulnya untuk kalangan kebawahpun telah ada premi yang disediakan. Selain itu faktor usia dan tingkat pendidikan juga mempengaruhi permintaan asuransi, karena seiring dengan bertambahnya usia dan tingkat pendidikan seseorang dapat membawa pola pikir dan pandangan yang berbeda. Jika usia seseorang tambah dewasa dan tingkat pendidikan semakin tinggi maka dia akan mengerti apa tujuan dan manfaat dari asuransi. Bukan hanya mengenai manfaat yang diperoleh melainkan dapat mempraktekan produk asuransi karena dirasa tepat.

Dari permasalahan yang telah diuraikan di atas tentang perasuransian khususnya asuransi kendaraan bermotor maka penulis tertarik meneliti dengan mengambil judul penelitian **“Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Permintaan Asuransi Umum di Kota Makassar (Studi Kasus pada Asuransi Kendaraan Bermotor)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berikut ini beberapa permasalahan berdasarkan latar belakang dalam penelitian yaitu :

1. Berapa besar pengaruh pendapatan terhadap permintaan Asuransi Kendaraan bermotor di Kota Makassar?
2. Berapa besar pengaruh harga premi terhadap permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar?
3. Berapa besar pengaruh usia terhadap permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar?
4. Berapa besar pengaruh tingkat pendidikan terhadap permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini bertujuan:

1. Mengetahui dan menganalisis besar pengaruh pendapatan terhadap permintaan Asuransi Kendaraan bermotor di Kota Makassar.
2. Mengetahui dan menganalisis besar pengaruh harga premi terhadap permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar.
3. Mengetahui dan menganalisis besar pengaruh usia terhadap permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar.
4. Mengetahui dan menganalisis besar pengaruh tingkat pendidikan terhadap Asuransi Kendaraan Bermotor di Kota Makassar.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis untuk menambah wawasan, pengalaman dan pengetahuan tentang arti dan fungsi asuransi.
2. Sebagai referensi bagi masyarakat yang ingin mengambil produk asuransi.
3. Dapat dijadikan sebagai referenensi bagi peneliti dimasa yang akan datang

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teoritis

2.1.1 Teori Permintaan

Menurut Samuelson (2001), permintaan adalah “Hubungan jelas antara harga pasar suatu barang dengan jumlah yang diminta, dengan catatan faktor lain tetap tidak berubah”. Salvator (2006), permintaan adalah “Jumlah suatu komoditi yang bersedia dibeli individu selama periode waktu tertentu merupakan fungsi dari atau bertanggung pada komoditi itu, pendapatan nominal individu, harga komoditi lain, dan cita rasa individu”.

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang atau jasa pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. Dimana menggambarkan hubungan antara berbagai tingkat harga yang memungkinkan selama periode tertentu dan faktor lain dianggap tetap (Trett: 1990).

Permintaan merupakan hubungan antara berbagai tingkat harga yang memungkinkan suatu produk dengan sejumlah produk dimana konsumen berkeinginan dan mampu untuk membeli selama periode tertentu dan faktor lain dianggap tetap. Dalam arti ekonomi adalah keinginan yang di dukung daya beli atau kesedian untuk membeli (Partadiredjo: 1985).

Permintaan adalah sejumlah barang atau jasa yang diminta oleh konsumen pada beberapa tingkat harga, pada suatu waktu tertentu dan pada tempat atau pasar tertentu (Palutturi,2005). Menurut Lipsey (1990), *demand* adalah jumlah yang diminta merupakan jumlah yang diinginkan. Jumlah ini adalah berapa banyak yang ingin dibeli oleh rumah tangga pada harga tertentu pada suatu komoditas, harga komoditas lain, pendapatan, selera, dan lain-lain.

Fungsi permintaan menunjukkan hubungan antara kuantitas suatu barang yang diminta dengan semua faktor yang mempengaruhinya: harga, pendapatan, selera, dan harapan-harapan untuk masa yang akan datang (Arsyad1991:22). Hubungan tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Q=f(\text{Harga, Pendapatan, Selera, Harapan-harapan.....})$$

Didalam permintaan semakin rendah harga suatu komoditas maka semakin besar permintaan akan suatu komoditas. Hubungan terbalik antara harga (premi) dan jumlah ini tercermin dalam kurva permintaan. Kurva permintaan selalu mempunyai kemiringan menurun, menunjukkan bahwa bila harga komoditi turun, akan lebih banyak komoditi yang dibeli. Hal ini disebut hukum permintaan (Salvator : 1984).

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi permintaan suatu barang dan jasa. Faktor-faktor tersebut adalah harga, pendapatan,pendapatan rata-rata, harga barang lain, harga barang substitusi, selera, faktor-faktor khusus, musim, harapan mengenai kondisi ekonomi di masa yang akan datang (Samoelson 2003 : 62). Namun disisi lain hal tersebut faktor lain pun perlu terlihat, seperti menurut teori perilaku konsumen yang diungkapkan hoerward dab Shay (Antonius 2005 : 29), ukuran yang menentukan konsumen dalam membeli suatu produk antara lain adalah : keyakinan, ketertarikan, dan kepercayaan.

Terjadinya pergeseran kurva permintaan individu bilamana sala satu dari kondisi caterisparibus berubah, maka seluruh kurva permintaan akan bergeser. Pergeseran kurva permintaan bisa dipengaruhi oleh harga, pendapatan, teknologi, harga barang lain, ekspektasi, dan lain sebagainya. Sebagai perumpamaan bila pendapatan nominal individu meningkat (sementara segala sesuatu yang lain dipertahankan konstan), permintaan individu untuk suatu komoditi biasanya meningkat. Ini menunjukkan bahwa pada harga yang sama seseorang akan membeli banyak komoditi persatuan waktu. Jadi, jika

pendapatan nominal individu meningkat, kurva permintaan individu untuk asuransi akan bergeser keatas sehingga pada harga asuransi yang tidak berubah, orang akan membeli lebih banyak asuransi. Asuransi disebut barang normal. Tetapi, terdapat beberapa komoditi yang kurva permintaannya bergeser kebawah bilamana pendapatan individu meningkat. Ini disebut barang-barang yang bermutu rendah (*inferior good*) (Salvator : 1984).

Didalam permintaan terdapat beberapa elastistas yaitu: elastisitas harga dari permintaan yaitu mengukur persentase perubahan jumlah komoditi yang diminta perunit waktu yang diakibatkan oleh persentase perubahan harga tertentu dari komoditi itu. Karena hubungan antara harga dan jumlah adalah terbalik. Koefisien elastisitas harga dari permintaan adalah angka negative, elastisitas pendapatan dari permintaan adalah mengukur persentase perubahan jumlah komditi yang dibeli perunit waktu akibat adanya persentase perubahan tertentu dalam perubahan dalam pendapatan konsumen. Dimana jika hasilnya negatif, hal ini menunjukkan bahwa barang tersebut adalah barang bermutu rendah (*Inferior*). Sebaliknya bila positif barang tersebut barang normal. Barang normal biasanya menjadi barang mewah yang tergantung pada tingkat pendapatan konsumen untuk suatu barang mungkin sangat bervariasi. Maka, barang tertentu mungkin menjadi barang mewah pada tingkat pendapatan yang rendah, barang kebutuhan pokok pada tingkat pendapatan menengah, dan barang bermutu rendah pada tingkat pendapatan yang tinggi, dan elastisitas silang dari permintaan yaitu mengukur persentase dari perubahan jumlah X yang dibeli perunit waktu akibat adanya persentase perubahan tertentu dalam harga Y. Jika X dan Y adalah barang substitusi e_{XY} adalah negatif. Bila komoditi – komoditi itu tidak berhubungan (yaitu bila komodit – komoditi itu bebas satu sama lain), $e_{xy} = 0$ (Salvatore, 1997).

Adapun faktor- faktor yang menentukan besarnya koefisien elastisitas harga dari permintaan sangat tergantung pada jumlah dan eratnya hubungan substitusi antar komoditi (Semakin banyak dan makin baik barang substitusi untuk suatu komoditi maka elastisitas harga dari permintaan untuk komoditi tersebut cenderung semakin besar), jumlah penggunaan komoditi (semakin besar jumlah penggunaan suatu komoditi akan semakin besar elastisitas harganya), pengeluaran atas komoditi (semakin besar persentase pendapatan yang dibelanjakan untuk suatu komoditi maka elastisitas komoditi tersebut cenderung semakin besar), masa penyesuaian (semakin lama periode yang diperlukan bagi penyesuaian jumlah komoditi yang diminta maka permintaannya cenderung elastis). Hal ini disebabkan karena konsumen memerlukan waktu untuk mempelajari harga-harga baru, produk-produk baru.

Disamping itu, meskipun keputusan telah diambil untuk beralih ke produk lain, namun beberapa saat telah berlaku sebelum peralihan tersebut benar-benar dilaksanakan, tingkat harga (Jika harga bergerak ke bagian kurva permintaan yang lebih tinggi maka permintaan akan lebih cenderung lebih elastis daripada jika harga bergerak ke bagian kurva permintaan yang lebih rendah). Ini selalu berlaku untuk permintaan berbentuk garis lurus yang memiliki kemiringan negatif dan biasanya benar untuk kurva permintaan yang bentuknya melekung (Salvatore, 1997).

2.1.2 Teori Asuransi

Asuransi merupakan sebuah lembaga yang didirikan atas dasar untuk menstabilkan kondisi bisnis dari berbagai risiko yang mungkin terjadi, dengan harapan pada saat risiko dialihkan ke pihak asuransi maka perusahaan menjadi lebih fokus dalam menjalankan usaha. Jaminan yang diberikan oleh pihak asuransi adalah pembayaran klaim kepada nasabah.

Asuransi menurut KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang) pasal 246 adalah “Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, yang mana seorang penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan menerima suatu premi, untuk memberi penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu”.

Robert I. Mehr mengemukakan pengertian asuransi, asuransi merupakan suatu alat yang bertujuan mengurangi resiko dengan menggabungkan sejumlah unit-unit yang berisiko agar kerugian individu secara bersama-sama dapat diprediksi. Kerugian yang diprediksi itu kemudian dibagi dan didistribusikan secara adil dan merata diantara semua unit-unit dalam gabungan tersebut.

Abbas Salim, asuransi didefinisikan sebagai kemauan untuk menetapkan kerugian-kerugian kecil yang sudah pasti sebagai pengganti/substitusi kerugian-kerugian besar yang belum terjadi (Salim, 2000).

Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikat pada tertanggung karena kerugian, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian pada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya yang dipertanggungkan (Undang-undang No. 2 Tahun 1992).

Dalam transaksi asuransi pertanggungan yang melibatkan dua pihak tertentu dan penanggung, dimana penanggung menjadi pihak kepada tertanggung bahwa ia akan mendapatkan pengganti terhadap suatu kerugian. Penanggung berjanji akan membayar kerugian yang disebabkan risiko yang

dipertanggung kepada tertanggung, sedangkan tertanggung membayar secara periodik kepada penanggung. Jadi tertanggung mempertukarkan kerugian besar yang mungkin dengan pembayaran tertentu yang relative kecil (Darmawi,2006).

Adapun fungsi dan manfaat asuransi yaitu sebagai mekanisme dalam pengalihan atau transfer resiko atau *risk transfer mechanism*, untuk mengalihkan resiko dari atau pihak kepada pihak lain yakni penanggung. Selain itu asuransi juga pada dasarnya dapat memberikan manfaat bagi tertanggung (*insured*). Manfaat asuransi yaitu: Rasa aman dan perlindungan. dengan memiliki polis asuransi maka tertanggung akan terhindar dari kerugian-kerugian yang mungkin timbul, meningkatkan efisiensi karena tidak perlu secara khusus mengadakan pengamanan dan pengawasan untuk memberikan perlindungan yang memakan banyak tenaga, waktu, dan biaya, dan pemerataan biaya, yaitu cukup hanya dengan mengeluarkan biaya yang jumlahnya tertentu dan tidak perlu mengganti/membayar sendiri kerugian yang timbul yang jumlahnya tidak tertentu dan tidak pasti, dasar dari pihak bank untuk memberikan kredit karena bank memerlukan jaminan perlindungan atas pertanggungan yang diberikan oleh pinjaman uang sebagai tabungan karena jumlah yang dibayar kepada pihak asuransi akan dikembalikan dalam jumlah yang besar (khusus berlaku untuk asuransi jiwa), menutup *Loss Of Earning Power* seorang atau badan yang tidak dapat berfungsi sebagai tabungan dan sumber pendapatan.

2.1.3 Pendapatan

Pendapatan masyarakat sebagai pembeli merupakan faktor yang sangat penting di dalam menentukan permintaan terhadap berbagai jenis barang, berbagai jenis barang tersebut dapat digolongkan menjadi dua yaitu barang normal dan barang inferior. Barang normal yaitu barang yang mengalami

kenaikan permintaannya apabila terjadi kenaikan dalam pendapatan konsumen, Sedangkan barang inferior yaitu barang yang permintaannya mengalami penurunan jika terjadi kenaikan dalam pendapatan konsumen (Winardi, 2001).

Mankiw (2012) pendapatan para pembeli merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan permintaan terhadap berbagai barang. Konsumen tidak akan dapat melakukan pembelian barang kebutuhan apabila pendapatan tidak ada atau tidak memadai. Dengan demikian, maka perubahan pendapatan akan mendorong konsumen untuk mengubah permintaan akan barang kebutuhannya. Misalnya pada permintaan akan asuransi, apa yang akan terjadi jika suatu saat anda kehilangan pekerjaan? Kemungkinan besar, permintaan itu akan turun. Pendapatan yang lebih rendah berarti anda memiliki lebih sedikit uang untuk memenuhi pengeluaran kebutuhan secara keseluruhan, sehingga anda akan membatasi beberapa atau secara keseluruhan pengeluaran terhadap kebutuhan yang dibutuhkan sebelumnya (Mankiw, 2019).

Pendapatan (*Income*) adalah total penerimaan (Uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Ada tiga sumber penerimaan rumah tangga yaitu: 1) pendapatan dari gaji dan upah. Gaji adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas yaitu: a) keahlian (*Skill*) adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan. Makin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi, karena itu gaji atau upahnya juga semakin tinggi, b) mutu modal manusia (*Human Capital*) adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik karena bakat bawaan maupun hasil pendidikan dan penelitian, c) Kondisi kerja (*Working Condition*) adalah

lingkungan dimana seseorang bekerja. Bila resiko kegagalan atau kecelakaan makin tinggi, walaupun keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda. 2) Pendapatan dari aset produktif. Aset produktif adalah aset yang memberikan masukan atas batas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif. Pertama, *asset financial* seperti deposito yang menghasilkan pendapatan bunga, saham, yang menghasilkan deviden dan keuntungan atas modal bila diperjualbelikan. 3) Pendapatan dari pemerintah. Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa input yang diberikan. Atau pembayaran yang dilakukan oleh pemerintah misalnya pembayaran untuk jaminan sosial yang diambil dari pajak yang tidak menyebabkan pertambahan dalam output. Pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi (Rosyidi, 1998).

Menurut Suparmoko (200: 179), secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu: a. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan, b. Pendapatan dari usaha sendiri, yaitu merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurang dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri dan semua biaya-biaya yang dibayar dari usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan, c. Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan.

Tingkat pendapatan masyarakat mencerminkan daya beli masyarakat. Jika masyarakat meningkat, orang cenderung lebih banyak membeli, hampir segala hal. Dengan kata lain jika pendapatan seseorang meningkat maka permintaannya terhadap suatu barang akan lebih banyak dibanding sebelum pendapatannya meningkat (Samoelson, 1993).

2.1.4 Pengertian Harga Premi

sebuah produk dan layanan yang menyertainya begitupun dengan harga asuransi Harga dapat didefinisikan sebagai suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang dan jasa tertentu bagi seseorang (Asri, 1991). Sebagaimana dikemukakan oleh Santoso (Angipora, 2002) harga dapat pula diartikan sebagai jumlah uang (kemungkinan ditambah berupa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi.

Dalam praktek, ada lima macam tujuan penetapan harga sebagaimana dikemukakan oleh (Sugiyanto, 2005) yaitu: 1)Penerasi pasar, dengan cara menetapkan haraga yang relatif rendah yang bertujuan untuk menarik banyak pembeli, 2) Mengeruk uang sebanyak-banyaknya dari golongan pembeli yang bersedia membayar harga tinggi, kemudian berangsur-angsur menurunkannya untuk menarik segmen pasar yang peka pada harga, 3) Menetapkan uang tunai secepat mungkin, 4) Mendapatkan *rate of return* yang memuaskan ,5) Meningkatkan penjualan seluruh *produkduct line* dengan cara menetapkan harga yang rendah bagi barang yang disukai, untuk menarik sebanyak mungkin pembeli, yang diharapkan juga akan tertarik untuk membeli barang-barang lainnya (Sugiamto,2005).

Premi asuransi merupakan kewajiban pihak bertanggung yang berupa pembayaran uang dalam jumlah tertentu secara periodik. (Y. Sri Susilo, 2000: 219) Jumlah premi sangat tergantung terhadap tinggi rendahnya resiko jumlah

nilai pertanggung. Apabila kemungkinan terjadinya resiko kerugian yang tinggi maka pihak penanggung tentu saja akan memperhitungkan nilai waktu dan uang yang dibayarkan oleh pihak tertanggung. Periodisasi pembayaran premi secara periodik baik bulanan, triwulan, semesteran atau tahunan.

2.1.5 Usia/Umur

Menurut Elisabeth umur adalah usia individu terhitung mulai saat dilahirkan sampai berulang tahun. Sedangkan menurut Huclok (1998) semakin cukup umur, tingkat kematangan dan kekuatan seseorang akan lebih matang dalam berfikir dan bekerja. Semakin bertambah umur akan semakin berkembang pula daya tangkap dan pola pikir seseorang. Semakin bertambah umur akan semakin berkembang pula daya tangkap dan pola pikirnya, sehingga pengetahuan yang diperoleh semakin banyak (Notoatmodjo, 2003).

Duker (1969), mengatakan bahwa usia seseorang membawa pola pikir dan pandangan yang berbeda. Jika usia seseorang lebih dewasa maka dia akan mengerti maksud dan manfaat asuransi. Bukan hanya mengenai manfaat yang diperoleh melainkan dengan usia yang lebih dewasa individu dapat mempraktekkan produk dari asuransika karena dirasa tepat.

Umur atau usia adalah suatu waktu yang mengukur waktu keberadaan suatu benda atau makhluk, baik yang hidup maupun yang mati. Lain umur lain maunya hal ini tentu terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Anak yang ber usia 5 tahun tentu tidak berfikir dan tidak menginginkan sebuah asuransi, sebaliknya manusia yang berusia 16 tahun keatas tentu mengharapkan dan menjadikan hal tersebut sebagai suatu kebutuhan terhadap dirinya. Pengaruh faktor demografi dan ekonomi seperti umur, satus perkawinan, pekerjaan dan gender mempengaruhi permintaan asuransi (Chen, 2002; 22).

2.1.6 Pendidikan

Undang-undang RI Nomor 20 Tahun 2003 mendefinisikan pendidikan sebagai usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinnya, masyarakat, bangsa dan negara (Yustisia, 2013: 2).

Pendidikan adalah suatu proses pembentukan perilaku manusia secara intelektual untuk menguasai ilmu pengetahuan, secara moral sebagai pendalaman dan penghayatan nilai-nilai budaya yang tumbuh dan berkembang dimasyarakat. Jika seseorang berpendidikan maka tentu dirinya paham akan maksud dan tujuan dari perusahaan asuransi. Mereka paham bahwa dengan berasuransi kita mampu mengalihkan resiko yang nantinya terjadi pada kita kepada perusahaan perasuransian (Goldsmith: 1983).

Dengan demikian pendidikan yang dimiliki seseorang dapat membawa individu untuk menggunakan jasa asuransi cukup berpeluang besar. Sebab mereka mengetahui tentang pengendalian resiko yang bisa ia alihkan ke pihak asuransi. Hal ini berbeda yang di alami pada seseorang yang tidak berpendidikan atau dalam arti pendidikan hanya samapai sekolah dasar semata. Bahwa pendidikan berhubungan positif dengan kepemilikan asuransi (Burnett dan Palmer: 1984).

Permintaan akan asuransi tentu tidak lepas dari bagaimana calon nasabah memikirkan tentang manfaat daripada usaha asuransi. Dari pengetahuan yang dimiliki seseorang, menyebabkan pola pikir akan keinginan terhadap asuransi berbeda. Bahwa pendidikan merupakan salah satu variabel signifikan terhadap permintaan asuransi (Eisenhauser dan Halek: 1999). Jadi dapat disimpulkan

bahwa pendidikan sangat berperan penting dalam kehidupan manusia. Dengan semakin tingginya pendidikan seseorang maka dapat berfikir secara matang dalam mengambil keputusan khususnya dalam memutuskan untuk berasuransi karena dirasa tepat dibandingkan dengan seseorang yang tingkat pendidikannya rendah.

2.1.7 Asuransi Kendaraan bermotor

Pada umumnya tujuan dari asuransi atau pertanggungan kendaraan bermotor adalah untuk mengambil alih risiko-risiko yang mungkin ditanggung oleh pemilik atau yang berkepentingan dari kendaraan bermotor yang bersangkutan terhadap akibat keuangan yang diderita kendaraan bermotor karena berbagai sebab. Dapat juga terhadap risiko-risiko yang berhubungan dengan kewajiban menurut hukum untuk membayar ganti rugi kepada pihak ketiga berhubungan dengan suatu yang ada kaitannya dengan kendaraan bermotor miliknya atau yang menjadi tanggung jawabnya (Hartono, 1985: 138).

Asuransi Kendaraan Bermotor merupakan bagian dari asuransi umum yang menjamin kerugian atau kerusakan pada kendaraan bermotor yang dipertanggungjawabkan terhadap risiko tabrakan, perbuatan jahat orang lain, pencurian, kebakaran, dan sebaran petir, sesuai dengan kondisi yang tercantum dalam Polis Kendaraan Bermotor Indonesia. Secara garis besar, Jenis penggunaan Asuransi Kendaraan Bermotor terbagi menjadi 2 yaitu: 1) *Comprehensive/All Risk* (Kerugian Gabungan) memberikan jaminan terhadap: a. Kerugian/kerusakan atas kendaraan bermotor yang diasuransikan karena tabrakan, benturan, terbalik, tergelincir dari jalan, b. Kerugian keuangan/kerusakan kendaraan bermotor karena perbuatan jahat orang-orang terkecuali oleh keluarga sendiri/orang yang bekerja dengan yang bertanggung atau membawa kendaraan tersebut tanpa seizin bertanggung, c. Kebakaran yang

diakibatkan oleh api yang muncul dari dalam maupun dari luar kendaraan, d.Pencurian, termasuk pencurian yang dilakukan dengan kekerasan, e.Sambaran petir. 2) *Total loss only* (TLO) menjamin kerugian kendaraan yang diasuransikan baik karena kecelakaan, maupun pencurian, dimana kerugian tersebut memenuhi salah satu syarat yaitu: a. Akibat kecelakaan/kebakaran, dimana biaya kerugian/kerusakan mencapai 75% atau lebih dari kendaraan, b. Akibat pencurian, bila dalam batas waktu 60 hari kendaraan tersebut belum ditemukan, c. Risiko sendiri untuk risiko kecelakaan dan pencurian berlaku jumlah yang tercantum dalam polis.

Perbedaan keduanya adalah bahwa pada jenis pertanggungan TLO, penanggung baru akan membayar kerugian apabila nilai kerugian yang diakibatkan oleh risiko yang dijamin melebihi 75% dari harga pertanggungan yang disepakati dari awal, sedangkan pada jaminan *comprehensive (All risk)*, tertanggung dapat mengajukan klaim untuk kerusakan akibat risiko yang dijamin berapapun nilai kerugian yang terjadi, sepanjang tidak melebihi harga pertanggungan (Sumitra, 1998).

2.1.7.1 Polis Asuransi

Menurut ketentuan Pasal 225 KUHD perjanjian asuransi harus dibuat secara tertulis dalam bentuk akta yang disebut polis. Polis asuransi yaitu bukti secara tertulis atau surat perjanjian antara pihak-pihak yang mengadakan perjanjian asuransi. (Y.Sri Susilo, 2000:209) polis pemegang peranan penting untuk menjaga konsistensi pertanggung jawaban baik pihak penanggung maupun tertanggung. Dengan adanya polis asuransi, perjanjian antara kedua belah pihak mendapatkan kekuatan secara hukum. Dengan memiliki polis asuransi tersebut maka pihak tertanggung memiliki jaminan bahwa pihak penanggung akan mengganti kerugian yang mungkin dialami akibat peristiwa

yang tak terduga. Polis tersebut merupakan bukti autentik yang dapat digunakan oleh tertanggung untuk mengajukan klaim apabila pihak penanggung mengabaikan tanggung jawab. Polis asuransi juga berfungsi sebagai bukti pembayaran premi kepada penanggung. Polis asuransi terdiri dari nomor polis, nama dan alamat tertanggung, uraian resiko, jumlah pertanggungan, jangka waktu pertanggungan, besar premi, bea materai, bahaya-bahaya yang dijamin, khusus untuk polis pertanggungan kendaraan bermotor ditambah dengan nomor polis, nomor rangka dan nomor mesin kendaraan.

Perjanjian asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, dimana sebelum terjadi kesepakatan, calon tertanggung mempelajari lebih dulu syarat-syarat yang berlaku pada asuransi. Apabila syarat-syarat yang ditawarkan penanggung disetujui maka pihak tertanggung mengajukan surat permohonan penutupan asuransi (*covernote*) yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, sebagai bukti telah terjadi kesepakatan mengenai syarat-syarat asuransi.

2.1.7.2 Premi Asuransi

Premi asuransi merupakan kewajiban pihak tertanggung kepada pihak penanggung yang berupa pembayaran uang dalam jumlah tertentu secara periodik. (Y. Sri Susilo, 2000:219) jumlah premi sangat tergantung pada faktor-faktor yang menyebabkan tinggi rendahnya tingkat resiko jumlah nilai pertanggungan. Apabila kemungkinan terjadinya risiko kerugian sangat tinggi, pihak penanggung tentu saja akan memperhitungkan nilai waktu dan uang yang dibayarkan oleh pihak tertanggung. Periodisasi pembayaran premi sangat tergantung pada perjanjian yang sudah dituangkan dalam polis asuransi. Periodisasi dapat bulanan, triwulan, semesteran atau tahunan. Yang dijual oleh perusahaan asuransi adalah janji-janji yang dicantumkan dalam suatu kontrak yang dikenal dengan sebutan polis. Kontrak asuransi merumuskan kapan

perusahaan asuransi akan membayar yang ditanggung dan jumlah yang akan dibayarkan. Akan tetapi, masalah pembuatan kontrak asuransi bukan hanya membuat konsep instrumen hukum. Penyusun dokumen itu didahului oleh analisis yang intensif terhadap perekonomian dan pertimbangan-pertimbangan teknis.

Dalam Pasal 246 KHUD terdapat rumusan : “*dengan mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi*”. Berdasarkan rumusan tersebut, maka diketahui bahwa premi adalah salah satu unsur penting dalam asuransi karena merupakan kewajiban utama yang wajib dipenuhi oleh tertanggung kepada penanggung. Dalam hubungan hukum asuransi, penanggung menerima pengalihan risiko dari tertanggung dan tertanggung membayar sejumlah premi sebagai imbalannya. Agar risiko beralih kepada penanggung, maka tertanggung harus membayar uang premi lebih dahulu, kecuali apabila diperjanjikan. Jika premi tidak dibayar dalam waktu 10 (sepuluh) hari kerja terhitung mulai tanggal permulaan asuransi atau tanggal perpanjangan asuransi, berlakunya asuransi ditunda oleh penanggung tanpa pemberitahuan lebih dahulu. Jika sewaktu-waktu terjadi suatu kerugian/kerusakan atas kendaraan bermotor yang diasuransikan. Penundaan tersebut akan berakhir 24 (dua puluh empat) jam sesudah premi diterima oleh penanggung atau asuransi batal demi hukum. Apabila premi tidak dibayar setelah 90 (sembilan puluh) hari kalender terhitung mulai tanggal berlakunya asuransi. Atas pembatalan ini penanggung berhak atas premi untuk jangka waktu yang sudah berjalan sebesar 20% (dua puluh persen) dari premi setahun. (Muhammad, 2011: 182).

2.1.8 Permintaan akan Asuransi

Menurut Jacobs (1997 : 270), ia mengemukakan bahwa dasar teori permintaan terhadap asuransi digambarkan secara sistematis dan pasti bagaimana variabel selera konsumen, tingkat kekayaan, harga asuransi,

kemungkinan kejadian sakit, kehilangan karena pengeluaran pembiayaan pada saat sakit serta pemanfaat maksimal mempengaruhi keputusan seseorang untuk membeli asuransi. Dimana selera konsumen berhubungan erat dengan konsep pemanfaatan (*utilitas*), adanya perubahan pemanfaatan yang berkaitan dengan perubahan tingkat kekayaan akan mempengaruhi fungsi selera yang ditentukan oleh pengurangan pemanfaatan marginal (*marginal utility*), tingkat kekayaan berhubungan erat dengan tingkat pemanfaatan, pendapatan yang rendah akan menurunkan permintaan terhadap asuransi, pengeluaran biaya pada waktu sakit, yang terdiri dari dua komponen yaitu: biaya satuan pelayanan kesehatan yang dimanfaatkan dan jumlah penggunaannya, kemungkinan sakit. Peluang seseorang untuk menderita sakit akan mempengaruhi tingkat kekayaannya, harga asuransi berhubungan dengan pemanfaatan, perilaku masyarakat yang menginginkan, memanfaatkan haknya secara maksimal.

Mulyadi (2011: 462), menyatakan bahwa terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi masyarakat mengikuti program asuransi yaitu usia, pendidikan, pekerjaan, penghasilan, jenis kelamin, gaya hidup dan sebaran penduduk.

Permintaan individu akan asuransi menitikberatkan untuk mengalihkan resiko yang nanti bisa mereka alami. Hal ini didasarkan karena kerugian yang besar sewaktu-waktu dapat menimpa mereka. Karena, pada dasarnya bila berbicara mengenai resiko dan ketidakpastian hal ini mengarah pada "*penolakan resiko*". Seseorang merupakan penolak resiko, ketika perasaan tidak senang karena kehilangan sejumlah penghasilan tertentu lebih besar daripada kesenangan mendapatkan jumlah penghasilan yang sama. Permintaan individu akan suatu komoditi adalah jumlah komoditi yang bersedia dibeli individu pada tingkat premi tertentu dengan ketentuan *ceteris paribus* (Salvator: 1984).

2.2 Hubungan Antara Variabel

2.2.1 Hubungan antara Pendapatan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor

Permintaan akan asuransi didorong oleh faktor-faktor ekonomi maupun faktor lainnya. Salah satu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan permintaan akan asuransi adalah faktor pendapatan. Pendapatan yang cenderung tinggi akan mendorong seseorang untuk berasuransi. Pada dasarnya pendapatan yang besar mampu untuk membiayai pengeluaran selain untuk kebutuhan makanan atau kebutuhan pokok. Tingkat pendapatan secara signifikan mempengaruhi permintaan asuransi jiwa (Cargill dan Troxel 1979) dalam (Suber Sen: 2007).

Bila berbicara mengenai hubungan antara pendapatan dengan permintaan asuransi tentu hal tersebut akan menunjukkan hubungan positif. Karena pada hakikatnya seseorang dengan pendapatan yang besar memiliki kelebihan uang yang bisa dialokasikan untuk keperluan yang lebih banyak lagi, salah satunya untuk asuransi. Pendapatan memiliki hubungan positif dengan permintaan asuransi (Bable 1985, Browne dan Kim 1993, Outreville 1996 dan Rubayah dan Zaidi 2000) dalam (Suber Sen: 2000).

Jadi, dengan semakin tingginya pendapatan seseorang maka semakin tinggi permintaan terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor karena seorang individu memiliki kelebihan uang yang dapat di alokasikan ke keperluan lain setelah memenuhi kebutuhan pokok. Sehingga hubungan antara pendapatan dengan permintaan asuransi kendaraan bermotor berhubungan positif karena semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin tinggi permintaannya terhadap asuransi kendaraan bermotor.

2.2.2 Hubungan antara Harga Premi dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor

Harga dapat di definisikan sebagai suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang dan jasa tertentu bagi seseorang. Sebagaimana yang di kemukakan oleh Santoso (Angipora, 2002) harga dapat pula diartikan sebagai jumlah uang (Kemungkinan di tambah berupa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan layanan yang menyertainya.

Sukirono (2003) menulis bahwa hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesis yang menyatakan bahawa makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, Makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Hubungan antara harga premi asuransi kendaraan bermotor itu sendiri sangatlah jelas. Kenaikan harga premi akan berpengaruh berkurangnya terhadap tingkat permintaan asuransi kendaraan bermotor dan penurunan harga akan meningkatkan permintaan akan asuransi kendaraan bermotor.

Premi asuransi merupakan kewajiban pihak tertanggung yang berupa pembayaran uang dalam jumlah tertentu secara periodik. (Y. Sri Susilo, 2000: 219) Jumlah premi sangat tergantung terhadap tinggi rendahnya resiko jumlah nilai pertanggungan. Apabila kemungkinan terjadinya resiko kerugian yang tinggi maka pihak penanggung tentu saja akan memperhitungkan nilai waktu dan uang yang dibayarkan oleh pihak tertanggung. Periodisasi pembayaran premi secara periodik baik bulanan, triwulan, semesteran atau tahunan. Harga premi merupakan suatu kesepakatan atau transaksi antara penanggung dan tertanggung sebelum melakukan perjanjian kepada pemegang polis atau nasabah asuransi.

Jadi, hubungan antara harga premi dengan permintaan asuransi kendaraan bermotor berhubungan negatif, karena semakin tinggi harga premi maka semakin rendah permintaan terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor.

2.2.3 Hubungan antara Usia dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor

Umur atau usia adalah suatu waktu yang mengukur waktu keberadaan suatu benda atau makhluk, baik yang hidup maupun yang mati. Lain umur lain maunya hal ini tentu terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Anak yang ber usia 5 tahun tentu tidak berfikir dan tidak menginginkan sebuah asuransi, sebaliknya manusia yang berusia 16 tahun keatas tentu mengharapkan dan menjadikan hal tersebut sebagai suatu kebutuhan terhadap dirinya. Pengaruh faktor demografi dan ekonomi seperti umur, satus perkawinan, pekerjaan dan gender mempengaruhi permintaan asuransi (Chen, 2002; 22).

Bukan hanya faktor ekonomi yang dilihat dalam penganbilan keputusan. Seseorang mengambil keputusan juga dipengaruhi faktor lain. Memperhatikan aspek lingkungan, dan lain-lain. Faktor yang mempengaruhi keputusan asuransi Australia adalah faktor demografi khususnya pendapatan dan usia sebagai kovariat signifikan terhadap permintaan asuransi permintaan asuransi (Temple: 2002) dalam (Nketia: 2009).

Jadi, hubungan antara usia dengan permintaan asuransi kendaraan bermotor berpegaruh positif, karena semakin bertambahnya usia seseorang maka semakin tinggi kesadarannya terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor.

2.2.4 Hubungan antara Pendidikan dengan Permintaan Asuransi Kendaraan Bermotor

Pendidikan adalah suatu proses pembentukan perilaku manusia secara intelektual untuk menguasai ilmu pengetahuan, secara emosional untuk menguasai diri dan secara moral sebagai pengalaman dan penghayatan nilai-

nilai budaya yang tumbuh dan berkembang dalam masyarakat. Jika seseorang berpendidikan maka tentu dirinya paham akan maksud dan tujuan dari perusahaan asuransi. Mereka paham bahwa dengan berasuransi kita mampu mengalihkan resiko yang nantinya terjadi pada kita kepada perusahaan perasuransian (Goldsmith:1983). Dengan pendidikan yang dimiliki seseorang, Membawa individu untuk menggunakan jasa asuransi cukup berpeluang besar. Sebab mereka mengetahui tentang pengalihan resiko yang bisa ia alihkan ke pihak asuransi. Hal berbeda dialami seseorang yang tidak berpendidikan atau dalam arti pendidikan hanya sampai sekolah dasar semata. Bahwa pendidikan berhubungan positif dengan kepemilikan asuransi (Burnett dan Palmer : 1984).

Pendidikan adalah suatu proses pembentukan perilaku manusia secara intelektual untuk menguasai ilmu pengetahuan, secara moral sebagai pengalaman dan penghayatan nilai-nilai budaya yang tumbuh dan berkembang dimasyarakat. Jika seseorang berpendidikan maka tentu dirinya paham akan maksud dan tujuan dari perusahaan asuransi. Mereka paham bahwa dengan berasuransi kita mampu mengalihkan resiko yang nantinya terjadi pada kita kepada perusahaan perasuransian (Goldsmith: 1983).

Permintaan akan asuransi tentu tidak lepas dari bagaimana calon nasabah memikirkan tentang manfaat daripada usaha asuransi. Dari pengetahuan yang dimiliki seseorang, menyebabkan pola pikir akan keinginan terhadap asuransi akan berbeda. Bahwa pendidikan merupakan salah satu variabel signifikan terhadap permintaan asuransi (Eisenhauser dan Halek: 1999).

Jadi hubungan antara pendidikan dengan permintaan asuransi kendaraan bermotor berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi, karena semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi tingkat kesadaran akan manfaat terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor. Begitupun

sebaliknya, peberbeda dengan seseorang yang pendidikannya rendah yang hanya tamat tingkat SD saja. Dengan demikian seseorang yang tingkat pendidikannya tinggi memiliki pola pikir yang lebih matang dan pengetahuan yang luas terhadap permintaan asuransi.

2.3 Studi Empiris

Rifai, Sutriani (2017) melakukan penelitian dengan judul “*Faktor penentu permintaan Asuransi Pendidikan pada masyarakat Perumahan Bukit Baruga1 Makassar.*” Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah permintaan asuransi pendidikan, pendapatan, jumlah anak, umur, dan dana kelangsungan. Dengan beberapa kesimpulan secara parsial pendapatan (X_1) dan dana variabel dana kelangsungan (X_4) berpengaruh terhadap permintaan asuransi pendidikan sedangkan variabel jumlah anak (X_2) dan variabel umur (X_3) tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi pendidikan di Perumahan Bukit Baruga 1 Makassar.

Santoso, Heri (2016) melakukan penelitian dengan judul “*Pengaruh promosi, premi, pendapatan nasabah terhadap permintaan asuransi pada PT Takaful Cabang Gedong Kuning*”. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh promosi, premi, pendapatan nasabah terhadap permintaan asuransi pada PT cabang Gedong Kuning. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai adjusted R Square sebesar 0,500 yang berarti 50% permintaan asuransi pada PT Takaful Cabang Gedong dipengaruhi secara bersama-sama oleh variabel yang dijelaskan oleh model sedangkan sisanya 50% dipengaruhi oleh faktor lain diluar model. Secara parsial promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi. Premi dan tingkat pendidikan nasabah berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi. Sedangkan pendapatan nasabah berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap permintaan asuransi.

Khairiyah Mu'arrifatul, Titisi (2015) dengan judul penelitian "*Pengaruh Pendapatan dan Usia terhadap Permintaan Asuransi Mitra Mabrus*". Dengan menggunakan variabel pendapatan dan usia sebagai variabel bebas (Independen) dan variabel permintaan asuransi sebagai variabel terikat (Dependen). Dari hasil penelitian dapat dilihat secara parsial dengan uji T adalah bahwa pendapatan berpengaruh terhadap permintaan asuransi mitra mabrus dengan t hitung (5,673) > t tabel (1,996). Selanjutnya dalam uji secara simultan dengan uji F menunjukkan bahwa pendapatan dan usia berpengaruh signifikan terhadap nilai F hitung sebesar (6,247). Dan secara koefisien determinan menunjukkan bahwa variasi perubahan variabel permintaan asuransi mitra mabrus dipengaruhi perubahan variabel bebas pendapatan dan usia sebesar 30,6%.

Ashidiqi Faris, fida (2011) melakukan penelitian dengan judul "*Faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap asuransi (Studi kasus pada program PRUlink Syariah Assurance Account)*". Variabel yang digunakan yaitu variabel pendapatan, premi asuransi, religiusitas sebagai variabel independen dan permintaan asuransi sebagai variabel dependen. Dari hasil analisis, diperoleh kesimpulan bahwa variabel pendapatan, premi asuransi dan religiusitas menjelaskan berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan asuransi. Diperoleh nilai R- Square sebesar 0,404. Ini berarti bahwa variabel pendapatan, premi asuransi dan religiusitas menjelaskan pengaruhnya terhadap permintaan asuransi sebesar 40,4%, sedangkan sisanya sebesar 60,4% dijelaskan oleh variabel lain. Dari hasil pengujian asumsi klasik diperoleh kesimpulan bahwa dalam data penelitian tersebut tidak terdapat autokorelasi, heteroskedastisitas maupun multikolinearitas.

Sari Permata, Lia (2008) melakukan penelitian dengan judul "*Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Permintaan Asuransi Kerugian pada PT. Jasaraharja Putera Cabang Medan*". Penelitian ini menggunakan model analisis regresi linear. Data yang ada di proses dengan menggunakan Eviews. Hasil hipotesis menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pendapatan, tingkat pendidikan dan tingkat usia maka semakin tinggi pula permintaan terhadap asuransi kerugian PT. Jasaraharja Putera cabang Medan. Dengan mengetahui hubungan antara variabel-variabel, kaidah OLS Digunakan untuk melakukan estimasi. Hasil estimasi terhadap permintaan menunjukkan tingkat pendapatan dan tingkat pendidikan berhubungan nyata terhadap permintaan asuransi kerugian PT. Jasaraharja Putera cabang Medan, sedangkan tingkat usia tidak berpengaruh nyata terhadap permintaan asuransi kerugian PT. Jasaraharja Putera cabang Medan.

2.4 Kerangka Pikir

Permintaan individu akan asuransi menitikberatkan untuk mengalihkan resiko yang nanti bisa meraka alami. Hal ini didasarkan karena kerugian yang besar sewaktu-waktu dapat menimpa mereka. Karena, pada dasarnya bila berbicara mengenai resiko dan ketidakpastian hal ini mengarah pada "*penolakan resiko*". Seseorang merupakan penolak resiko, ketika perasaan tidak senang karena kehilangan sejumlah penghasilan tertentu lebih besar daripada kesenangan mendapatkan jumlah penghasilan yang sama. Permintaan individu akan suatu komoditi adalah jumlah komoditi yang bertsedia dibeli individu pada tingkat premi tertentu dengan ketentuan *ceteris paribus* (Salvator: 1984).

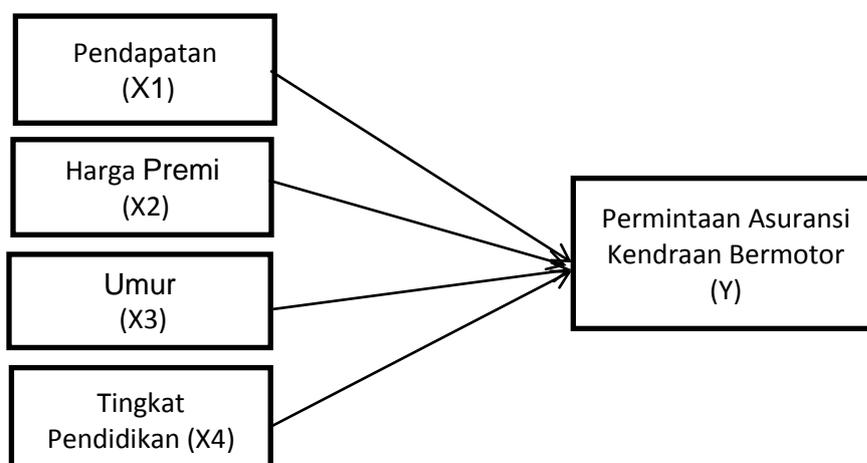
Pada umumnya tujuan dari asuransi atau pertanggung jawaban kendaraan bermotor adalah untuk mengambil alih risiko-risiko yang mungkin ditanggung oleh pemilik atau yang berkepentingan dari kendaraan bermotor yang bersangkutan terhadap akibat keuangan yang diderita kendaraan bermotor

karena berbagai sebab. Dapat juga terhadap risiko-risiko yang berhubungan dengan kewajiban menurut hukum untuk membayar ganti rugi kepada pihak ketiga berhubungan menjadi tanggung jawabnya (Hartono, 1985: 138).

Asuransi Kendaraan Bermotor merupakan bagaian dari asuransi umum yang menjamin kerugian atau kerusakan pada kendaraan bermotor yang dipertanggungkan terhadap risiko tabrakan, perbuatan jahat orang lain, pencurian, kebakaran, dan sebaran petir, sesuai dengan kondisi yang tercantum dalam Polis Kendaraan Bermotor Indonesia.

Menurut hasil penelitian Beck dan Lavine (2004), negara-negara dengan tingkat pertumbuhan industri asuransi yang tinggi akan memeberikan pengaruh positif terhadap faktor produksi, tabungan dan akumulasi modal investasi. Tidak lepas dari semua itu, tentu saja yang mendorong peran asuransi besar dalam perekonomian karena permintaan dari masyarakat akan asuransi itu sendiri. Bagaimana masyarakat mengerti dan memahami asuransi sehingga berkeinginan untuk ikut serta dalam perusahaan tersebut. Permintaan asuransi dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor pendapatan, pendidikan dan lain sebagainya. Untuk lebih jelasnya hubungan antara variabel-variabel dengan permintaan asuransi dapat dilihat kerangka sebagai berikut:

Gambar 2.1 kerangka pikir



2.5 Hipotesis

1. Diduga pendapatan berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor.
2. Diduga harga premi berpengaruh negatif terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor.
3. Diduga usia berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor.
4. Diduga tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap permintaan asuransi kendaraan bermotor.