

ANALISIS PENGARUH FAKTOR *DEMOGRAFI*, *FINANCIAL LITERACY* DAN *SAVING MOTIVES* TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI JIWA UNIT-LINK DI KOTA BATAM

Fendy Cuandra

Universitas Internasional Batam

fendy.cuandra@uib.ac.id/fendychoo22@gmail.com

Vivi Liani

Universitas Internasional Batam

vivionly59@gmail.com

ABSTRAK

Asuransi merupakan sesuatu yang sudah lazim didengar dan ditawarkan kepada masyarakat. Akan tetapi, OECD (*Organization for Economic Cooperation & Development*) menunjukkan data bahwa ternyata permintaan asuransi masyarakat Indonesia lebih rendah dibandingkan dengan negara tetangga. Sampel pada penelitian ini didapatkan dengan menggunakan kuisioner dan hanya individu yang sudah memiliki asuransi dan berdomisili di Batam dapat berpartisipasi dalam penelitian. Berdasarkan hasil olah data, diketahui bahwa *financial literacy* dan *precautionary motive* tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Sedangkan faktor demografi dan *life-cycle motive*, serta *wealth accumulation motive* terbukti berpengaruh signifikan positif. Terakhir *bequest motive* terbukti memiliki pengaruh signifikan negatif.

Kata kunci: *Permintaan Asuransi Jiwa Unit-Link, Financial Literacy, Saving Motives, Faktor Demografi*

PENDAHULUAN

Perilaku Keuangan atau yang lebih dikenal dengan istilah *behavioral finance* merupakan aspek keuangan yang baru muncul pada 20 tahun belakangan ini. Hal tersebut dikarenakan *investor* jarang berperilaku sesuai dengan teori ekonomi dan finansial tradisional. Para peneliti tentang perilaku melihat bahwa teori keuangan seharusnya mempertimbangkan perilaku manusia. Mereka menggunakan aspek psikologi untuk mengembangkan pemahaman mengenai pengambilan keputusan keuangan dan membentuk disiplin perilaku keuangan (Byrne & Utkus, 2013).

Teori ekonomi standar berasumsi bahwa manusia memiliki pemikiran yang rasional, akan tetapi sesuai dengan hasil yang diteliti oleh peneliti-peneliti sebelumnya, manusia tidaklah rasional dalam pengambilan keputusan. Perilaku irasional manusia bukanlah terjadi secara acak dan tidak masuk akal, akan tetapi secara sistematis dan dapat ditebak. Jika manusia membuat keputusan yang salah secara sistematis, lalu kenapa tidak mengembangkan strategi dan metode baru untuk membantu kita membuat keputusan yang lebih baik? (Jurkovicova, 2016).

Pada penelitian psikologi yang mendokumentasikan rangkaian perilaku pengambilan keputusan terdapat unsur *bias*. Unsur tersebut memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap pengambilan keputusan yang berhubungan dengan investasi. Walaupun penelitian-penelitian yang dilakukan tidak dapat mencari obat untuk menghilangkan unsur *bias*, akan tetapi dengan mengetahui unsur bias dan pengaruhnya dapat menghindari atau mengurangi terjadinya kerugian pada saat berinvestasi (Byrne & Utkus, 2013).

Asuransi adalah metode yang cukup umum digunakan untuk mengendalikan risiko finansial. Menurut Financial Times Lexicon, pasar asuransi hanyalah untuk pembelian dan

penjualan asuransi. Proses yang terjadi pada pasar ini sangatlah kompleks. Dengan adanya asuransi, individu mengalihkan risiko dari dirinya kepada perusahaan asuransi. Individu yang membeli asuransi bersangka bahwa lebih baik membayar premi dalam jumlah yang tidak besar kepada perusahaan asuransi dibandingkan mengalami kerugian dalam jumlah yang besar secara langsung (Jurkovicova, 2016).

Asuransi merupakan sesuatu hal yang lazim dibeli oleh masyarakat sebagai sebuah media investasi. Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan uang pertanggungan kepada 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 seseorang yang dipertanggungan (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

Dengan mengikuti perkembangan zaman, berbagai jenis asuransi pun banyak beredar di masyarakat. Bukan hanya jenis asuransi saja yang beredar saat ini akan tetapi banyaknya perusahaan atau instansi yang menjual asuransi juga berdiri dengan pesat dimana jenis-jenis asuransi yang ditawarkan diantaranya adalah asuransi jiwa, kesehatan, kendaraan, pendidikan, dan lain sebagainya. Perusahaan-perusahaan yang menawarkan asuransi antara lain Prudential, Allianz, Panin Daiichi life, dan lain sebagainya.

Banyaknya jenis asuransi dan perusahaan yang menjual asuransi menimbulkan pertanyaan, berapa besar tingkat permintaan akan setiap jenis asuransi yang ditawarkan? Permintaan dapat diartikan sebagai hubungan antara kuantitas dari produk atau jasa yang akan dibeli oleh pelanggan dan harga yang akan dibayarkan oleh pelanggan tersebut. Lebih tepatnya permintaan dapat diartikan sebagai kemauan atau keinginan untuk memiliki sebuah produk atau jasa dengan barang-barang yang diperlukan, jasa, atau instrumen keuangan yang dibutuhkan untuk melakukan transaksi hukum untuk barang atau jasa tersebut (Moffat, 2017).

Penulis meneliti mengenai permintaan asuransi jiwa *unit-link* di kota Batam beserta faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi hal tersebut. Asuransi jiwa adalah asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungan (Badan Pusat Statistik Batam, 2016). Maka, permintaan asuransi jiwa *unit-link* adalah perbandingan antara jumlah polis yang ingin dibeli oleh calon pemegang polis dengan harga polis atau asuransi yang diinginkan oleh calon pemegang polis yang dapat diuangkan sewaktu-waktu jika diperlukan.

Pada penelitian-penelitian sebelumnya, belum banyak yang memperhatikan aspek-aspek *financial literacy* dan *saving motives* yang memiliki kemungkinan dalam mempengaruhi kemauan seseorang untuk membeli asuransi jiwa *unit-link* yang akan berdampak pada tingkat permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Batam. *Saving motives* yang dimaksudkan adalah 4 macam motif antara lain *bequest motive*, *precautionary motive*, *life cycle motive*, dan *wealth accumulation motive*. Selain itu penulis juga menambahkan variabel demografik sebagai variabel *dummy*. Faktor demografik yang digunakan untuk penelitian adalah tingkat pendidikan dan pendapatan.

Pembelian asuransi di Indonesia hanya pada titik 1.577 sedangkan negara seperti Singapura sudah pada titik 8.320. Selain Singapura, negara lainnya adalah Malaysia yang sudah berada pada titik 4.784. Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa Indonesia berada pada posisi paling bawah diantara negara-negara tetangga. Bahkan memiliki jarak yang dapat dibilang terpaut jauh dari negara-negara yang tergabung dalam OECD dan juga rata-rata tingkat pembelian asuransi yang didapatkan dari data OECD. Ini menandakan bahwa masyarakat di negara tetangga memiliki kesadaran lebih untuk membeli asuransi dibandingkan dengan Indonesia (OECD, 2017).

Menurut penulis asuransi jiwa *unit-link* merupakan sesuatu hal yang penting untuk memberikan jaminan kepada keluarga pemegang polis dan pemegang polis tersebut. Ini

dikarenakan asuransi jiwa *unit-link* dapat digunakan sebagai salah satu sarana untuk berinvestasi yang memiliki risiko yang dapat dibilang kecil. Selain sebagai sarana untuk berinvestasi asuransi *unit-link* digunakan untuk memberikan rasa aman kepada pemegang polis dan keluarga. Ketika pemegang polis meninggal maka keluarga atau ahli waris berhak mendapatkan uang pertanggungan.

Asuransi jiwa *unit-link* memberikan kompensasi kepada keluarga pemegang polis asuransi jiwa tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui pada awal pembelian asuransi dan juga dapat diambil jika diperlukan seperti investasi pada umumnya. Seperti investor saham yang dapat menjual dan membeli saham di waktu yang dirasa tepat. Selain tepat perubahan harga saham dapat menjadi pemicu untuk menjual ataupun membeli saham.

Ketika pemegang polis meninggal maka terdapat dana yang masuk untuk keluarga pemegang polis yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari jika pemegang polis merupakan tulang punggung dari keluarga. Setidaknya dengan adanya kompensasi dari asuransi tersebut, keluarga memiliki waktu untuk mencari pekerjaan agar dapat membiayai kehidupan mereka. Maka dari itu, menurut penulis penting untuk meneliti hal tersebut dengan mengangkat judul **“Analisis Pengaruh Faktor Demografi, *Financial Literacy*, dan *Saving Motives* Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa *Unit-Link* Di Kota Batam.”**

STUDI PUSTAKA

Niimi dan Horioka pada tahun 2018 meneliti tentang perilaku para pensiunan di Jepang dalam menentukan investasinya. Mereka menggunakan informasi dari 2 survei rumah tangga yang ada di Jepang. Sehingga, data yang didapatkan sangat unik. Untuk mendapatkan data yang dapat mewakili Jepang secara keseluruhan mereka menggunakan *two-stage stratified random sampling*. Penelitian dari Niimi dan Horioka memiliki judul *“The Wealth Decumulation Behavior of the Retired Elderly in Japan: The Relative Importance of Precautionary Saving and Bequest Motives”*. *Precautionary Saving Motives* dan *Bequest Motives* merupakan variabel independen dalam penelitian Niimi dan Horioka. Permintaan asuransi menjadi variabel dependen.

Pada tahun yang sama Li *et al.* meneliti mengenai faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi rumah tangga yang bercocok tanam dan yang tidak bercocok tanam di China. Data penelitian diambil sejak tahun 2004 hingga 2007. Data tersebut diambil dari *fixed point rural survey* yang dilaksanakan oleh departemen survei yang merupakan bagian dari kementerian agrikultur China. Judul penelitian dari Li *et al.* adalah *“Determinants of agricultural household demand for insurance in China from 2004-2007”*. Variabel independen pada penelitian ini adalah pekerjaan, tingkat pendidikan, umur, dan tingkat pendapatan. Sedangkan variabel dependennya adalah permintaan asuransi jiwa.

Pada tahun 2016, Sam Allgood dan William B. Walstad meneliti mengenai efek dari *financial literacy* yang sebenarnya dan yang dipersepsikan dari perilaku keuangan dengan judul penelitian *“The effects of perceived and actual financial literacy on financial behavior”*. Perilaku keuangan yang diteliti adalah kartu kredit, investasi, pinjaman, asuransi dan nasehat keuangan. Dalam penelitian ini peneliti mengambil sampel sebanyak 28.146 orang di Amerika Serikat. Variabel independen yang diteliti adalah faktor demografik, *actual financial literacy*, dan *perceived financial literacy*, sedangkan variabel dependennya adalah perilaku keuangan dengan penjabaran yang telah disebutkan diatas.

Zainuddin Zakaria *et al.* pada tahun 2016 meneliti tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keinginan untuk membeli asuransi jiwa dengan judul penelitian *“The intention to purchase life insurance: A case study of staff in public universities”*. Pada penelitian ini, peneliti mengambil sampel sebanyak 100 orang setiap universitas yang ada di Terengganu, Malaysia akan tetapi yang dikembalikan hanya sebanyak 200. Variabel independen dari penelitian ini adalah *financial literacy*, *saving motives*, dan agama, serta dengan variabel dependen keinginan untuk membeli asuransi jiwa.

Cheng Yuan dan Yu Jiang juga meneliti mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi permintaan asuransi di China dengan mengambil sampel sebanyak 403 orang dari 31 provinsi di China. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2015. Judul dari penelitiannya ini adalah "*Factors affecting the demand for insurance in China*". Variabel independen yang diambil dalam penelitian ini adalah densitas asuransi, *income*, penetrasi asuransi, *customer price index*, *marketization*, dan *social security pension*, serta variabel dependennya adalah permintaan asuransi.

Lee M. Lockwood di tahun 2012 meneliti tentang hubungan antara pengelakkan risiko dan tingkat pendidikan terhadap permintaan asuransi jiwa dengan judul penelitian "*The Relationship Between Relative Risk Aversion and the level of education: A Survey and Implications for the Demand for Life Insurance*". Dalam penelitian ini mengambil sampel di 22 negara. Penelitian ini mengambil variabel independen sebagai berikut: *life expectancy*, tingkat pendidikan, kesehatan, *risk aversion*, dan *human development index* sedangkan variabel dependen yang diambil adalah permintaan asuransi jiwa.

Variabel Dependen

Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada 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 seseorang yang dipertanggungkan (KBBI).

Permintaan adalah perbuatan meminta atau sesuatu yang diminta (KBBI). Permintaan juga dapat diartikan sebagai hubungan antara kuantitas dari produk atau servis yang kemudian akan dibeli oleh pelanggan dan harga yang akan dibayarkan oleh pelanggan tersebut (Moffat, 2017).

Asuransi *unit-link* adalah tipe produk yang dapat digunakan oleh pembelinya untuk mengkombinasikan portofolio investasi yang dijamin seperti surat utang, reksadana, dan lainnya dengan imbalan seperti asuransi biasa (Golden, 2017). Sehingga dapat disimpulkan bahwa permintaan asuransi jiwa unit link adalah hubungan antara kuantitas polis asuransi jiwa *unit-link* dan harga yang akan dibayarkan pelanggan terhadap asuransi jiwa *unit-link*.

Hubungan Antar Variabel

Hubungan antara faktor demografik terhadap permintaan asuransi jiwa unit link

Faktor demografik yang penulis ambil adalah tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan. Jika *income* semakin tinggi maka semakin rendah kemungkinan untuk membeli asuransi sehingga tidak berkontribusi kepada permintaan asuransi. Akan tetapi semakin tua umur seseorang maka kemungkinan untuk membeli asuransi semakin tinggi. Begitu juga dengan pendidikan (Mahdzan & Victorian, 2013).

Berdasarkan hasil penelitian Mahdzan dan Victorian, variabel tingkat pendapatan, pendidikan, jumlah tanggungan, dan status pernikahan berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Hasil penelitian serupa dikemukakan oleh Ćurak *et al.* (2013), Dragos (2014), Frees dan Sun (2010), Kakar dan Shukla (2010), Li *et al.* (2018), Lin *et al.* (2017), serta Yuan dan Jiang (2015). Lin *et al.* pada tahun 2017 menyatakan bahwa seluruh faktor demografik berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa. Selain itu, Yuan dan Jiang pada tahun 2015 juga mengatakan bahwa tingkat pendidikan dan pendapatan merupakan faktor penting yang berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi di China.

Menurut Ćurak *et al.* (2013) pendidikan dapat membuat seseorang lebih mengerti tentang perencanaan keuangan. Sehingga dapat mempengaruhi permintaan dari asuransi jiwa tersebut. Selain itu, Kjosevski pada tahun 2012 juga berpendapat bahwa tingkat pendidikan berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Kjosevski

mengatakan bahwa tingkat pendidikan dari masyarakat perlu ditingkatkan agar permintaan terhadap asuransi semakin besar.

Hubungan antara *Financial Literacy* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit link*

Jika dilihat dari sisi permintaan, dengan adanya kenaikan *financial literacy* maka ada kemungkinan bahwa kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi jiwa. Selain itu jika kita lihat dari sisi suplai, dengan naiknya pengetahuan mengenai motivasi pelanggan untuk membeli asuransi dapat meningkatkan penetrasi asuransi jiwa (Mahdzan & Peter Victorian, 2013). *Financial literacy* juga diartikan sebagai kemampuan seseorang untuk merencanakan keuangannya secara efektif dengan menggunakan tabungan untuk mengakumulasi kekayaan, yang diikuti dengan mempertahankan kekayaan dari kerugian dan depresiasi. Secara umum, orang yang memiliki *financial literacy* yang tinggi akan lebih ingin membeli asuransi.

Berbeda dengan penelitian lain yang mendapatkan hasil tidak signifikan, penelitian yang berpengaruh signifikan positif dikemukakan oleh Allgood dan Walstad (2016), Cole *et al.* (2009), serta Lin *et al.* (2017). Allgood dan Walstad pada tahun 2016, dalam hasil penelitiannya menyebutkan bahwa *financial literacy* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Lin *et al.* (2017) juga memiliki pendapat yang serupa pada hasil penelitiannya. Dalam hasil penelitiannya Lin *et al.* menyebutkan bahwa seseorang yang memiliki pemahaman mengenai keuangan akan memiliki kemauan untuk membeli asuransi dibandingkan dengan mereka yang tidak paham tentang keuangan.

Menurut Cole *et al.* (2008) *financial literacy* merupakan faktor penting yang mempengaruhi permintaan dari asuransi jiwa. Ketika seseorang mengerti tentang pentingnya perencanaan keuangan, maka permintaan terhadap asuransi meningkat. Ini dikarenakan adanya pengetahuan yang cukup untuk mengurangi risiko. Beckmann (2013) juga mengatakan bahwa *financial literacy* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap perilaku menabung. Perilaku menabung yang dimaksud adalah memiliki tabungan di Bank, memiliki asuransi, berinvestasi saham, dan lainnya yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan.

Hubungan antara *saving motives* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit link*

Dalam penelitian Shahnaz Madzan dan Sarah Margaret Victorian menemukan bahwa *bequest motive*, *life cycle motive*, *wealth accumulation motive*, dan *precautionary motives* seluruhnya berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Yang paling signifikan diantara keempat motif adalah *wealth accumulation motives* yang disusul oleh *bequest motive*, *life cycle motive*, dan yang terakhir adalah *precautionary motives* (Mahdzan & Victorian, 2013).

Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Zakaria *et al.* (2016) yang mengatakan bahwa *saving motives* secara keseluruhan memiliki pengaruh signifikan positif terbesar terhadap permintaan asuransi syariah. Arun *et al.* (2012) mengatakan bahwa *bequest motives* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa. Menurut mereka, hasil ini merupakan bukti bahwa rumah tangga yang memiliki pemasukan rendah akan membeli asuransi jiwa agar anaknya atau tanggungannya dapat terjamin kehidupannya. Hal ini dikarenakan orang tua ingin memastikan kehidupan tanggungan ataupun anaknya terjamin. Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Inkmann dan Michaelides (2012), Liebenberg *et al.* (2012), dan Sauter (2014).

Berbeda dengan penelitian yang memiliki hasil signifikan positif, terdapat juga hasil bahwa *bequest motives* memiliki pengaruh signifikan negatif. Hasil signifikan negatif dapat ditemukan dalam penelitian Lee *et al.* (2018), Lockwood (2012), Lockwood *et al.* (2018), serta Niimi dan Horioka (2018). Menurut Lockwood *bequest motives* merupakan faktor penting yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa. Dalam penelitian Lockwood *et al.* mengatakan bahwa semakin besar *bequest motives* maka permintaan asuransi akan menurun. Hal ini dikarenakan responden lebih memilih untuk menabung dibandingkan dengan membeli asuransi. Premi asuransi dianggap terlalu mahal karena tidak sebanding dengan uang pertanggungan yang diterima.

Niimi dan Horioka mengatakan pensiunan yang memiliki anak cenderung memiliki *bequest motive*. Akan tetapi, pensiunan yang memiliki *bequest motive* malah akan menurunkan permintaan terhadap asuransi. Sehingga ini membuktikan bahwa *bequest motive* memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap permintaan asuransi.

Model Penelitian dan Perumusan Hipotesis

Setelah mengemukakan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, landasan teori, penelitian sebelumnya, serta hubungan antar variabel, maka perumusan hipotesis penulis adalah sebagai berikut:

- H₁ : Faktor Demografik berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{1a} : Status Pernikahan berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{1b} : Pendidikan berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{1c} : Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{1d} : Jumlah Tanggungan berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H₂ : *Financial Literacy* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H₃ : *Saving Motives* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{3a} : *Bequest Motive* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{3b} : *Precautionary Motive* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam.
- H_{3c} : *Life Cycle Motive* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*.
- H_{3d} : *Wealth Accumulation Motive* berpengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan ini dapat diklasifikasikan sebagai penelitian dasar. Yang dimaksud dengan penelitian dasar adalah penelitian terhadap fenomena tertentu karena timbulnya perhatian dan keinginan kepada suatu kegiatan yang dapat bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan tidak ditekankan untuk pemecahan suatu masalah. Penelitian ini menggunakan 2 variabel, yaitu variabel dependen dan variabel independen (Indriantoro & Supomo, 2012).

Penelitian ini tergolong dalam penelitian kausal komperatif (*Causal Comparative Research*), yaitu penelitian yang meneliti karakteristik dari sebuah masalah yang memiliki hubungan sebab musabab antara dua variabel atau lebih (Indriantoro & Supomo, 2012). Dalam penelitian ini akan menghubungkan hubungan antara variabel faktor demografik, *financial literacy*, dan *saving motives* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki asuransi jiwa *unit-link*, penulis tidak mengkhususkan populasi dapat berupa mahasiswa maupun pekerja untuk lebih memahami tentang permintaan akan asuransi jiwa *unit-link* secara keseluruhan. Menurut penulis jika hanya meneliti pekerja saja ataupun mahasiswa saja maka penulis merasa tidak dapat merangkap pasar asuransi jiwa *unit-link* secara lengkap. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel ini menggunakan beberapa kriteria yang dipilih oleh penulis. (Sugiyono, 2012).

Kriteria inklusi adalah kriteria yang harus dimiliki oleh sampel. Kriteria inklusi dari penelitian ini adalah responden yang memiliki asuransi jiwa *unit-link*, tingkat usia 18-60 tahun, dan merupakan masyarakat Kota Batam. Objek penelitian yang digunakan adalah masyarakat yang telah memiliki asuransi jiwa *unit-link*. Alasan penulis memilih asuransi jiwa *unit-link* dikarenakan pada asuransi ini memiliki dua fungsi yaitu sebagai media proteksi dan investasi (<https://www.allianz.co.id>).

Sampel yang digunakan pada penelitian ini dihitung dengan menggunakan metode Hair *et al.* (2010) yang mengatakan bahwa setiap pertanyaan membutuhkan 5 sampel. Total pertanyaan yang terdapat dalam kuisisioner penulis adalah 33 pertanyaan. Maka, sampel yang dibutuhkan sebanyak 165. Untuk menghindari adanya kuisisioner yang tidak terisi secara lengkap dan tidak kembali maka, akan disebarakan sebanyak 265.

Skala pengukuran yang digunakan pertanyaan adalah skala *likert* dengan bobot nilai dari 1= sangat tidak setuju, 2= tidak setuju, 3= netral, 4= setuju dan 5= sangat setuju. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode angket (*Self Administered Questionnaires*) yaitu dengan membagikan kuisisioner secara tidak langsung atau menggunakan metode kuisisioner yang diisi secara *online* dengan memberikan keterangan yang jelas pada lembar kuisisioner. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti dengan memberikan kuisisioner kepada responden.

Jenis data yang diambil adalah data primer, hal ini dikarenakan data primer merupakan data yang berupa opini, saran, sikap, pengalaman dari seseorang atau sekelompok orang yang menjadi objek dari suatu penelitian. Selain data primer, penulis juga memakai data sekunder yaitu data yang data yang didapatkan dari penelitian sebelumnya, buku-buku serta jurnal dengan tujuan dapat mendukung penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden di penelitian ini ditinjau dari beberapa aspek, yaitu jenis kelamin, umur, status pernikahan, pendidikan, pendapatan, dan jumlah tanggungan. Jumlah responden yang diuji dalam penelitian ini adalah sebanyak 258 responden dengan data statistik yang dapat dilihat pada Tabel 1. Data-data responden yang merupakan data *outlier* atau data yang tidak sesuai dari rata-rata tersebut akan dikeluarkan dari analisis data selanjutnya. Terdapat sebanyak 7 data yang *outlier*.

Tabel 1 *Statistik Deskriptif Demografi Responden*

Ukuran Sampel	Frekuensi	Presentase (%)
Usia		
< 20 tahun	24	9.30
20-30 tahun	99	38.40
31-40 tahun	99	38.40
> 40 tahun	36	14.00
Jenis Kelamin		
Laki-laki	175	67.80
Perempuan	83	32.2
Pendidikan		
SD	11	4.30
SMP	70	27.10
SMA/SMK	139	53.90
S1-S3	38	14.70
Status Pernikahan		
Belum Menikah	143	55.40
Menikah	85	32.90
Cerai	30	11.60

Jumlah Tanggungan

Tidak Ada	73	28.30
1 orang	81	31.40
2 orang	69	26.70
3 orang	32	12.40
>3 Orang	3	1.20

Pendapatan Perbulan

<Rp 3.500.000	5	1.90
RP3.500.000-Rp7.000.000	109	42.20
Rp7.000.000-Rp10.500.000	107	41.50
Rp10.500.000-Rp14.000.000	32	12.40
>Rp14.000.000	5	1.90

Daerah Tempat Tinggal

Kota	194	75.20
Desa	64	24.80

Sumber: Data Primer yang diolah (2018).

Hasil uji validitas yang dilakukan menunjukkan seluruh parameter pada penelitian ini valid karena memiliki nilai korelasi *pearson* lebih dari 0,3 (Sugiyono, 2013). Hasil pengujian validitas pada masing-masing pertanyaan dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2 Hasil Uji Validitas Financial Literacy

	Korelasi Pearson	Kesimpulan
Pertanyaan 1	0,604	Valid
Pertanyaan 2	0,612	Valid
Pertanyaan 3	0,663	Valid
Pertanyaan 4	0,623	Valid
Pertanyaan 5	0,659	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Tabel 3 Hasil Uji Validitas Bequest Motives

	Korelasi Pearson	Kesimpulan
Pertanyaan 1	0,716	Valid
Pertanyaan 2	0,639	Valid
Pertanyaan 3	0,634	Valid
Pertanyaan 4	0,644	Valid
Pertanyaan 5	0,679	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Nilai korelasi *pearson* untuk variabel *bequest motives* berkisar antara 0,634 sampai dengan 0,716. Seluruh pertanyaan untuk variabel *bequest motives* dinyatakan valid, karena nilai korelasi *pearson* lebih besar dari 0,3 (Sugiyono, 2012).

Tabel 4 Hasil Uji Validitas Precautionary Motives

	Korelasi Pearson	Kesimpulan
Pertanyaan 1	0,749	Valid
Pertanyaan 2	0,729	Valid
Pertanyaan 3	0,773	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Nilai korelasi *pearson* untuk variabel *precautionary motives* berkisar antara 0,729 sampai dengan 0,773. Semua pertanyaan pada variabel ini terbukti valid karena nilai korelasi *pearson* lebih besar dari 0,3 (Sugiyono, 2012).

Tabel 5 Hasil Uji Validitas Life Cycle Motives

	Korelasi Pearson	Kesimpulan
Pertanyaan 1	0,642	Valid
Pertanyaan 2	0,611	Valid
Pertanyaan 3	0,649	Valid
Pertanyaan 4	0,677	Valid
Pertanyaan 5	0,643	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Nilai korelasi *pearson* untuk variabel *life cycle motives* berkisar antara 0,611 sampai dengan 0,677. Seluruh butir pertanyaan pada variabel ini terbukti valid karena nilai korelasi *pearson* lebih besar dari 0,3 (Sugiyono, 2012).

Tabel 6 Hasil Uji Validitas Wealth Accumulation Motives

	Korelasi Pearson	Kesimpulan
Pertanyaan 1	0,651	Valid
Pertanyaan 2	0,678	Valid
Pertanyaan 3	0,679	Valid
Pertanyaan 4	0,728	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Nilai korelasi *pearson* untuk variabel *wealth accumulation motives* berkisar antara 0,651 hingga 0,728 untuk 4 pertanyaan variabel *wealth accumulation motives*. Seluruh butir pertanyaan pada variabel ini terbukti valid karena nilai korelasi *pearson* lebih besar dari 0,3 (Sugiyono, 2012).

Tabel 7 Hasil Uji Validitas Permintaan Asuransi Jiwa Unit-link

	Korelasi Pearson	Kesimpulan
Pertanyaan 1	0,672	Valid
Pertanyaan 2	0,703	Valid
Pertanyaan 3	0,662	Valid
Pertanyaan 4	0,664	Valid

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Nilai korelasi *pearson* untuk variabel permintaan asuransi jiwa *unit-link* berkisar antara 0,662 sampai dengan 0,703. Semua pertanyaan pada variabel ini terbukti valid karena nilai korelasi *pearson* lebih besar dari 0,3 (Sugiyono, 2012).

Nilai yang dilihat untuk menentukan instrumen reliabilitas adalah *Cronbach's alpha*. Variabel dikatakan reliabel jika memiliki nilai *Cronbach's alpha* > 0.6. Hasil uji reliabilitas data dari penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 8 berikut ini.

Tabel 8 Hasil Uji Reliabilitas Variabel

Variabel	Cronbach's alpha	Kesimpulan
<i>Financial Literacy</i>	0,623	Reliabel
<i>Bequest Motives</i>	0,681	Reliabel
<i>Precautionary Motives</i>	0,612	Reliabel
<i>Life Cycle Motives</i>	0,648	Reliabel
<i>Wealth Accumulation Motives</i>	0,620	Reliabel
Permintaan Asuransi Jiwa <i>Unit-link</i>	0,601	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Tabel 8 memperlihatkan bahwa seluruh variabel mempunyai nilai *Cronbach's alpha* yang lebih besar dari 0,6 (Hair *et al.*, 2010). Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel terbukti reliabel.

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi ditemukan adanya hubungan antara variabel independen dan dependen. Pada penelitian ini, hasil uji multikolinieritas dilihat pada satu model regresi yaitu hubungan antara *financial literacy*, *bequest motives*, *precautionary motives*, *life cycle motives*, dan *wealth accumulation motives* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*. Berikut ini merupakan hasil uji multikolinieritas pada Tabel 9.

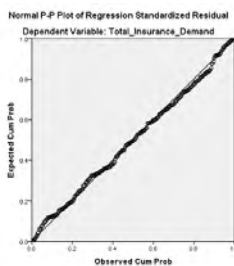
Tabel 9 Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	VIF	Kesimpulan
<i>Financial literacy</i>	1.466	Tidak ada multikolinieritas
<i>Bequest motives</i>	2.070	Tidak ada multikolinieritas
<i>Precautionary motives</i>	1.540	Tidak ada multikolinieritas
<i>Life cycle motives</i>	1.006	Tidak ada multikolinieritas
<i>Wealth accumulation motives</i>	1.145	Tidak ada multikolinieritas

Sumber: Data primer yang diolah (2018).

Pendeteksian multikolinieritas dapat dilihat melalui nilai *Variance Inflation Factors* (VIF) pada Tabel 9. Kriteria pengujianya yaitu apabila nilai VIF <10 maka tidak terdapat multikolinieritas diantara variabel independen, dan sebaliknya. Pada tabel diatas menunjukkan nilai VIF seluruh variabel independen <10, sehingga asumsi non multikolinieritas sudah terpenuhi (Ghozali, 2013).

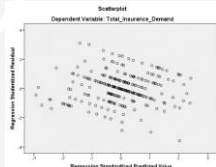
Uji Normalitas digunakan sebagai uji yang digunakan untuk mengukur dalam regresi mengenai variabel dependen dan variabel independen yang menyebar secara normal atau tidak. Ketentuan untuk uji normalitas adalah jika titik-titik berada di sekitar garis diagonal maka dapat dikatakan bahwa residual menyebar secara normal. Pada Gambar 1 dapat disimpulkan bahwa titik-titik menyebar secara diagonal di sekitar garis diagonal. Oleh karena itu, hasil normalitas ini menunjukkan bahwa hasil uji normalitas dapat digunakan karena memenuhi asumsi uji normalitas.



Gambar 1 Hasil Uji Normalitas Variabel *Financial literacy*, *Bequest motives*, *Precautionary motives*, *Life cycle motives*, dan *Wealth accumulation motives* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*, sumber: Data primer yang diolah (2018).

Uji Heteroskedastisitas dapat dilakukan secara visual dan secara empiris. Pengujian secara visual dapat diamati pada *Scatter Plot* seperti di bawah ini. *Scatter Plot* adalah plot diantara nilai *Predicted Value* (merupakan representasi dari variabel bebas) dengan nilai *studentized residual*. Suatu model dikatakan tidak memiliki masalah heteroskedastisitas (terjadi homoskedastisitas) jika titik-titik pada *scatter plot* tidak membentuk pola tertentu, seperti menyebar, menyempit, atau garis linier, dan berada di atas dan di bawah angka nol. Berikut ini merupakan hasil dari Uji Heteroskedastisitas dari beberapa variabel-variabel yang ada.

Pada hasil *scatter plot* Gambar 2 dapat disimpulkan bahwa uji heteroskedastisitas terpenuhi. Karena gambar tidak membentuk suatu pola tertentu. Titik-titik banyak yang berada disekitar angka nol.



Gambar 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas Variabel *Financial literacy*, *Bequest motives*, *Precautionary motives*, *Life cycle motives*, dan *Wealth accumulation motives* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*, sumber: Data primer yang diolah (2018).

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah ada pengaruh secara simultan antara variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil uji F dapat dikatakan mempunyai pengaruh secara simultan jika nilai signifikansi atau sig. lebih kecil dari 0,05. Hasil uji F dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10 *Tabel Hasil uji F*

Model	F	Sig.	Kesimpulan
Regresi	20.045	0,000	Signifikan

Sumber: Data yang diolah (2018).

Menurut hasil uji F pada Tabel 10, maka dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel independen pada penelitian ini memiliki pengaruh secara simultan terhadap variabel dependen. Kesimpulan ini diambil karena nilai signifikansi atau sig. adalah 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05.

Uji t dilakukan untuk melihat besar pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Variabel disebut memiliki pengaruh yang signifikan jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,5. Hasil dari uji t dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11 *Tabel Hasil Uji t*

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.	Kesimpulan
	B	Std. Error	Beta		
<i>Financial literacy</i>	0,054	0,062	0,056	0,389	Tidak Signifikan
<i>Bequest motives</i>	-0,154	0,066	-0,179	0,021	Signifikan
<i>Precautionary motives</i>	0,121	0,078	0,102	0,123	Tidak Signifikan
<i>Life cycle motives</i>	0,431	0,047	0,495	0,000	Signifikan
<i>Wealth Accumulation motives</i>	0,172	0,060	0,164	0,004	Signifikan

Sumber: Data yang diolah (2018).

Terdapat dua hasil uji yang dihasilkan dalam pengujian oneway anova. Uji oneway anova dilakukan untuk melihat pengaruh dari variabel demografi terhadap variabel dependen. Hasil dari pengujian oneway anova adalah sebagai berikut:

Tabel 12 *Hasil Uji Test of Homogeneity of Variances*

Variabel	Levene statistic	df1	df2	Sig.	Kesimpulan
Status pernikahan	0.010	2	255	0.990	Homogen
Pendidikan	1.378	3	254	0.250	Homogen
Pendapatan	0.405	4	253	0.805	Homogen
Jumlah Tanggungan	0.654	4	253	0.625	Homogen

Sumber: Data primer diolah (2018).

Melihat hasil yang ditampilkan pada Tabel 12 maka, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel demografi homogen. Hal ini karena seluruh variabel memiliki nilai signifikansi diatas 0,05. Maka, penelitian dapat dilanjutkan.

Tabel 13 *Hasil Uji ANOVA*

Variabel	Sig.	Kesimpulan
Status pernikahan	0.370	Rata-rata sama
Pendidikan	0.698	Rata-rata sama
Pendapatan	0.677	Rata-rata sama
Jumlah Tanggungan	0.809	Rata-rata sama

Sumber: Data primer diolah (2018).

Uji R^2 dilakukan untuk mengetahui besar pengaruh variabel-variabel yang diteliti terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*. Hasil dari uji R^2 dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14 Hasil Uji R^2

Model	R	R^2	R^2 disesuaikan	Estimasi Std. Error
1	0,533	0,285	0,270	1.796

Sumber: Data primer diolah (2018).

Hasil pengujian R^2 atau koefisien determinasi yang disajikan pada tabel menunjukkan hasil koefisien determinasi sebesar 0,270 yang dapat menjelaskan pengaruh *financial literacy*, *bequest motives*, *precautionary motives*, *life cycle motives* dan *wealth accumulation motives* terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*. Maka besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen adalah sebesar 27% dan 73% merupakan persentase variabel lain yang dapat mempengaruhi permintaan asuransi jiwa *unit-link* yang tidak terdapat pada model penelitian ini.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian faktor demografi memiliki pengaruh signifikan positif. Hal ini membuktikan bahwa individu yang memiliki usia, status pernikahan, tingkat pendidikan, dan jumlah tanggungan yang berbeda memiliki pengaruh yang signifikan. Individu dengan demografi yang berbeda membuat keputusan untuk membeli asuransi jiwa *unit-link* yang berbeda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *financial literacy* tidak berpengaruh terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di kota Batam. Ini berarti kemampuan dan pengetahuan seseorang dalam mengelola keuangan tidak dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk permintaan asuransi jiwa. Dari 4 faktor *saving motives* terdapat 2 yang memiliki pengaruh signifikan positif terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link* di Kota Batam. 1 faktor memiliki pengaruh signifikan negatif dan 1 tidak memiliki pengaruh yang signifikan. *Life-cycle motives* dan *wealth accumulation motives* merupakan faktor yang memiliki pengaruh signifikan positif. Dengan berubahnya siklus hidup kita akan memiliki permintaan yang berbeda terhadap asuransi jiwa *unit-link*. Motif untuk mengumpulkan kekayaan dapat berpengaruh signifikan positif dikarenakan asuransi jiwa *unit-link* mengandung porsi investasi yang dapat meningkatkan pengembalian yang didapatkan oleh pemegang polis. *Bequest motives* memiliki pengaruh signifikan negatif. Dimana dapat dipahami bahwa pengaruh ini berarti dapat menurunkan atau melemahkan permintaan asuransi jiwa *unit-link*. *Precautionary motives* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa *unit-link*. Maka dapat kita asumsikan bahwa responden merupakan orang-orang yang mencari risiko. Hal ini dapat dilihat dari demografi umur responden yang rata-rata masih berusia dibawah 20 tahun hingga 30 tahun.

DAFTAR PUSTAKA

- Allianz. (2017). Pengertian Asuransi Jiwa Unit-link. Retrieved from www.allianz.co.id
- Allgood, S., & Walstad, W. B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic Inquiry*, 54(1), 675–697. <https://doi.org/10.1111/ecin.12255>
- Arun, T., Bendig, M., & Arun, S. (2012). Bequest Motives and Determinants of Micro Life Insurance in Sri Lanka. *World Development*, 40(8), 1700–1711. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.04.010>
- Beckmann, E. (2013). Financial Literacy and Household Savings in Romania. *Advancing Education in Quantitative Literacy*, 6(2), Article 9. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.9>
- Byrne, B. A., & Utkus, W. S. P. (2013). Understanding how the mind can help or hinder investment success. *Vam-2013-05-08-0790*, 1–32. Retrieved from <https://www.vanguard.co.uk/documents/portal/literature/behavioural-finance-guide.pdf>
- Cole, S., Sampson, T., & Zia, B. (2008). Money or Knowledge? What drives the demand for financial services in developing countries. *Harvard Business School Working Paper No. 09-117, LXVI(6)*, 1933–1967.
- Cole, S., Sampson, T., & Zia, B. (2009). Financial literacy, financial decisions, and the demand for financial services: evidence from India and Indonesia. *Harvard Business School Working Paper 09-117*, 1–37. Retrieved from http://www1.worldbank.org/prem/poverty/ie/dime_papers/1107.pdf
- Curak, Dzaja, & Pepur. (2013). The Effect of Social and Demographic Factors on Life Insurance Demand in Croatia. *International Journal of Business and Social Science*, 4(9), 65–72. <https://doi.org/10.21474/IJAR01/6809>
- Dragos, S. L. (2014). Life and non-life insurance demand: The different effects of influence factors in emerging countries from Europe and Asia. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 27(1), 169–180. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2014.952112>
- Frees, E. W., & (Winnie) Sun, Y. (2010). Household life insurance demand: A multivariate two-part model. *North American Actuarial Journal*, 14(3), 338–354. <https://doi.org/10.1080/10920277.2010.10597595>
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS* (7th ed.). Semarang: BPF Universitas Diponegoro.
- Golden, Paul(2017) Unit-linked life insurance products evolve to remain competitive. Retrieved from <http://www.internationalinvestment.net/regions/unit-linked-life-insurance-products-evolve-remain-competitive/>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Vectors.
- Indriantoro, N., & Supomo, B. (2012). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPF.
- Inkmann, J., & Michaelides, A. (2012). Can the Life Insurance Market Provide Evidence for a Bequest Motive? *Journal of Risk and Insurance*, 79(3), 671–695. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2011.01455.x>
- Jurkovicova, M. (2016). Behavioural aspects affecting the purchase of insurance - different behaviour of men and women. *Ekonomické Rozhl'ady / Economic Review*, 45.
- Kakar, P., & Shukla, R. (2010). The Determinants of Demand for Life Insurance in an Emerging Economy--India. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 4(1), 49–77. <https://doi.org/10.1177/097380100900400103>
- Kepri, B. P. S. (2016). Pengertian Asuransi Jiwa. Retrieved November, 2017, from <https://kepri.bps.go.id>

- Kjosevski, J. (2012). The Determinants of Life Insurance Demand in Central and Southeastern Europe. *International Journal of Economics and Finance*, 4(3), 237–247. <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n3p237>
- Lee, D., An, J., & Sung, J. (2018). Explaining Why Retirees Do Not Choose Annuities in Korea: A Probability of Consumption Shortfall Approach, (August). <https://doi.org/10.12691/jfe-6-4-2>
- Li, C. S., Liu, C. C., & Zhang, Y. (2018). Determinants of agricultural household demand for insurance in China from 2004 to 2007. *China Agricultural Economic Review*, 9(4), 660–667. <https://doi.org/10.1108/CAER-08-2017-0154>
- Liebenberg, A. P., Carson, J. M., & Dumm, R. E. (2012). A Dynamic Analysis of the Demand for Life Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 79(3), 619–644. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2011.01454.x>
- Lin, C., Hsiao, Y. J., & Yeh, C. Y. (2017). Financial literacy, financial advisors, and information sources on demand for life insurance. *Pacific Basin Finance Journal*, 43, 218–237. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2017.04.002>
- Lockwood, L. M. (2012). Bequest motives and the annuity puzzle. *Review of Economic Dynamics*, 15(2), 226–243. <https://doi.org/10.1016/j.red.2011.03.001>
- Lockwood, L. M., Barlevy, G., Bassetto, M., Becker, G., Brown, J., Coe, N., ... Williams, H. (2018). Incidental Bequests and the Choice to Self-Insure Late-Life Risks †. *American Economic Review*, 108(9), 2513–2550. <https://doi.org/10.1257/aer.20141651>
- Mahdzan, N. S., & Peter Victorian, S. M. (2013). The determinants of life insurance demand: A focus on saving motives and financial literacy. *Asian Social Science*, 9(5), 274–284. <https://doi.org/10.5539/ass.v9n5p274>
- Moffatt, Mike. (2017, October 1). The Economics of Demand - Concept Overview. Retrieved from <https://www.thoughtco.com/the-economics-of-demand-1146965>
- Niimi, Y., & Horioka, C. Y. (2018). *PT US CR. Journal of The Japanese and International Economies*. Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2018.10.002>
- OECD. (2017). Insurance Spending of OECD Countries. <https://doi.org/10.1787/2307843x>
- Online, K. B. B. I. (2018). Pengertian Asuransi. Retrieved December 20, 2018, from <https://kbbi.web.id/asuransi>
- Sauter, N. (2014). Bequest motives and the demand for life insurance in east Germany. *German Economic Review*, 15(2), 272–286. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0475.2012.00579.x>
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Yuan, C., & Jiang, Y. (2015). Factors affecting the demand for insurance in China. *Applied Economics*, 47(45), 4855–4867. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1037437>
- Zakaria, Z., Azmi, N. M., Hassan, N. F. H. N., Salleh, W. A., Tajuddin, M. T. H. M., Sallem, N. R. M., & Noor, J. M. M. (2016). The Intention to Purchase Life Insurance: A Case Study of Staff in Public Universities. *Procedia Economics and Finance*, 37(16), 358–365. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30137-Xnosia](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30137-Xnosia)