

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Asuransi merupakan premi yang mampu memberikan ketenangan dan kenyamanan dalam menjalani hidup dan kehidupan yang penuh resiko. Asuransi pada perkembangannya terbagi menjadi dua yaitu asuransi syariah dan asuransi konvensional. Diantara perusahaan asuransi di Indonesia khususnya di Gresik yang memiliki produk asuransi pendidikan adalah Asuransi Prudential, Asuransi Bumiputra dan Asuransi AXA Mandiri. Asuransi pendidikan sejenis asuransi memberikan perlindungan terhadap perlindungan anak dengan asuransi pendidikan maka kita akan memberikan perlindungan akan biaya pendidikan yang nantinya harus dikeluarkan asuransi pendidikan tidak hanya menjamin ketika orang tua mengalami kesulitan keuangan tetapi asuransi pendidikan juga menjamin ketika orang tua meninggal atau lumpuh sehingga menjebak orang tua tidak bisa mencari nafkah (Rawaini ; 2014)

Asuransi pendidikan memberikan manfaat investasi karena perusahaan asuransi akan mengelolah dan menginvestasikan sebagai premi yang nasabah bayarkan perusahaan asuransi memberikan dana yang jumlahnya telah disepakati dalam polis asuransi, dana tersebut akan dibayarkan kepada nasabah sesuai dengan waktu dimana anak akan masuk sekolah. Jenis asuransi sangat variatif namun asuransi terbaik yang paling tepat untuk mempersiapkan dana pendidikan bagi anak adalah asuransi pendidikan. Dengan mendaftarkan kepada salah satu

perusahaan pendidikan anak akan mendapatkan memperoleh pendidikan hingga perguruan tinggi (Ulfah ; 2014)

Di zaman sekarang asuransi memegang peranan penting dalam memberikan kepastian proteksi bagi manusia yang bersifat komersial maupun bukan komersial. Asuransi dapat memberikan proteksi terhadap kesehatan, pendidikan, hari tua, harta benda maupun kematian. Salah satu kebutuhan hidup yang tak kalah penting di era globalisasi ini adalah kebutuhan akan jasa asuransi. Hal inilah yang mendorong berkembang pesatnya perusahaan asuransi. Banyaknya penduduk yang khawatir akan jaminan keselamatan hidupnya berdasarkan kenyataan tersebut banyak bermucualan perusahaan-perusahaan asuransi yang menawarkan berbagai jenis polis, salah satunya adalah asuransi pendidikan (Winny ; 2015).

Kebutuhan manusia untuk mendapatkan rasa aman baik masa sekarang maupun masa yang akan datang akan terus meningkat. Rasa khawatir akan pendidikan yang semakin mahal, membuat keluarga membutuhkan jaminan akan hal tersebut di masa yang akan datang. Maka orang tua sebagai seorang konsumen membutuhkan suatu produk yang dapat memberikan rasa aman dan menjamin keberlangsungan pendidikan bagi anak-anaknya. Semakin maju suatu negara maka kesadaran masyarakat akan kebutuhan berasuransi semakin tinggi. Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang tentu mendapatkan dampak dari semakin sadarnya masyarakat dalam membeli produk-produk asuransi seperti asuransi pendidikan, asuransi kesehatan, dan lain-lain (Winny ; 2015)

Kondisi ini menarik minat perusahaan-perusahaan asuransi untuk masuk di pasar Indonesia, baik itu perusahaan asing maupun lokal. Produk asuransi

diharapkan dapat menampung sekian banyak resiko yang ditemui dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Secara khusus, tujuan dari asuransi pendidikan adalah untuk menyiapkan dana pendidikan bagi anak-anak di masa yang akan datang. Masyarakat beranggapan pembelian asuransi memerlukan prosedur yang rumit oleh karena itu para orang tua masih memiliki keraguan dalam minat beli asuransi. (Wattimena, dkk ; 2015).

AXA Mandiri terdiri dari bisnis asuransi jiwa, yaitu PT. AXA Mandiri Financial Services dan bisnis asuransi umum, yaitu PT. Mandiri AXA General Insurance, yang keduanya merupakan perusahaan patungan antara PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk dan AXA Grup.

Saat ini kebutuhan pendidikan seperti halnya dana kesehatan telah bergeser menjadi kebutuhan primer. Jadi para orang harus mempersiapkan dana pendidikan sejak dini. Asuransi AXA Mandiri menjawab kebutuhan masyarakat mengenai produk pendidikan dengan meluncurkan produk *Child Education Plan*, mandiri sejatra cerdas dan smrat kidz. AXA Mandiri menyadari pendidikan anak yang baik merupakan aset yang terbesar indonesia untuk menghadapi MEA. AXA *Child Education Plan* AXA Mnadiri dan AXA pendidikan adalah investasi dan warisan paling berharga dari orang tua bagi anak-anaknya. Karena kenaikan biaya pendidikan setiap tahun berada dalam kisaran 15-20 persen. (www.axa-mandiri.co.id, 2016)

Perilaku konsumen konsumen dalam proses pembelian diawali dengan adanya minat untuk melakukan pembelian yang diambil atau dilaksanakan oleh individual lebih banyak melibatkan lingkungan sosial dan psikologikal yang

terdiri dari faktor motivasi, persepsi, pengetahuan dan sikap. Sehingga perilaku konsumen akan dipengaruhi oleh lingkungan yang terus menerus berubah. Konsumen sebagai individu dalam mendapatkan atau membeli barang yang telah melalui proses-proses atau tahapan-tahapan terlebih dahulu seperti mendapat informasi baik melalui iklan atau referensi dari orang lain kemudian membandingkan produk satu dengan produk lain sampai akhirnya pada minat beli produk itu. (Putri Inneke, 2012)

Dalam perilaku konsumen, faktor psikologi konsumen menjadi dasar dalam minat beli konsumen akan suatu produk dan jasa. Moskowitz (dalam Setiadi, 2003;94) Motivasi secara umum didefinisikan sebagai inisiasi dan pengarahannya tingkat laku dan pelajaran motivasi sebenarnya merupakan pelajaran tingkah laku. Menurut Schiffman dan Kanuk (2008;72) Motivasi dapat digambarkan sebagai tenaga pendorong dalam diri individu yang memaksa mereka untuk bertindak. Tenaga pendorong tersebut dihasilkan oleh keadaan tertekan, yang timbul sebagai akibat kebutuhan yang tidak dipenuhi.

Assael (1992), dalam Setiadi (2003; 186) pengetahuan konsumen adalah suatu perubahan dalam perilaku yang terjadi sebagai hasil dari pengalaman masa lalunya. Konsumen memperoleh berbagai pengalamannya dalam pembelian produk dan merek produk apa yang disukainya. Pavlov dalam (Schiffman dan Kanuk, 2008;181) menunjukkan apa yang dimaksudnya dengan pengetahuan yang dikondisikan dalam berbagai studinya. Iklan adalah segala bentuk presentasi non-pribadi dan promosi gagasan, barang, atau jasa oleh sponsor tertentu yang harus dibayar (Kotler dan Keller, 2007)

Schiffman dan Kanuk (2008;72) Allport (Setiadi, 2003;214) Sikap adalah suatu mental dan saraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan atau dinamis terhadap perilaku. Dengan pengalamannya di masa lalu. Kotler Dan Armstrong (2011; 18) Minat adalah keinginan kebutuhan manusia yang dibutuhkan oleh budaya kepribadian seseorang.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti cukup beralasan apa bila penulis mengadakan penelitian dengan mengambil judul skripsi: **Pengaruh Motivasi, Pengetahuan, Sikap dan Iklan Terhadap Minat Beli Nasabah Pada Asuransi AXA Mandiri di Kabupaten Gresik.**

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah motivasi berpengaruh secara parsial terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan AXA Mandiri di Kabupaten Gresik?
2. Apakah pengetahuan berpengaruh secara parsial terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan AXA Mandiri di Kabupaten Gresik?
3. Apakah sikap berpengaruh secara parsial terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan AXA Mandiri di Kabupaten Gresik?
4. Apakah Iklan berpengaruh secara parsial terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan AXA Mandiri di Kabupaten Gresik.

5. Apakah motivasi, pengetahuan, sikap dan iklan berpengaruh secara simultan terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan AXA Mandiri di Gresik?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan yang hendak dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui adanya pengaruh motivasi terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan di Kabupaten Gresik
2. Untuk mengetahui adanya pengaruh pengetahuan terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan di Kabupaten Gresik.
3. Untuk mengetahui adanya pengaruh sikap terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan di Kabupaten Gresik.
4. Untuk mengetahui apakah Iklan berpengaruh secara parsial terhadap minat beli pada nasabah asuransi pendidikan AXA Mandiri Di Kabupaten Gresik?
5. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh secara simultan motivasi, pengetahuan, sikap dan Iklan terhadap minat beli nasabah pada asuransi pendidikan AXA Mandiri di Kabupaten Gresik.

1.4 Manfaat

Hasil dari penelitian ini diharapkan akan mempunyai manfaat, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu penelitian dalam bidang Manajemen Pemasaran yang berkaitan dengan minat beli nasabah asuransi pendidikan.

2. Manfaat Praktis

1) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi manajemen untuk meningkatkan motivasi, pengetahuan, dan sikap terhadap minat beli nasabah pada asuransi AXA Mandiri di Kabupaten Gresik serta dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori yang berkaitan dengan minat beli nasabah.

2) Bagi Masyarakat

Memberikan informasi bagi pihak yang berkepentingan serta menambah literatur perpustakaan.