

ANALISIS FAKTOR PEMILIHAN NASABAH PADA PRODUK ASURANSI PENDIDIKAN

Siska Handayani¹ Rimaya Izwana² Muhammad Aji Porwanto³

¹⁾*Study Program of Ekonomi Syariah. STAIN BENGKALIS*

²³*Department of Syariah dan Ekonomi Islam. STAIN BENGKALIS*

Email : siskkahandayani@gmail.com¹ rimayaizwana@gmail.com² ajipurwanto100@gmail.com³

Abstract

This study aims to analyze the factors that influence customer decisions in choosing education insurance products. With the increasing need for guaranteed education cost planning, education insurance is one of the solutions that are in demand. However, the penetration of the education insurance market is still relatively low, so it is important to understand the factors that influence customers' purchasing decisions. This study used quantitative methods by distributing questionnaires to respondents who were holders of education insurance policies. The data obtained is then analyzed using factor analysis techniques to identify t

he main factors influencing purchasing decisions. There are four main factors that influence customer decisions in choosing education insurance products, namely financial factors, product factors, promotional factors, and service factors. Financial factors include affordable premiums and payment flexibility. Product factors include benefits and features that suit customer needs. Promotional factors include effective marketing and promotional activities. While service factors include service quality and ease of access to information.

Keywords: education insurance, factor analysis, purchasing decision, customer preference.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan. Dengan semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan perencanaan biaya pendidikan yang terjamin, asuransi pendidikan menjadi salah satu solusi yang diminati. Namun, penetrasi pasar asuransi pendidikan masih relatif rendah, sehingga penting untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian nasabah. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada responden yang merupakan pemegang polis asuransi pendidikan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis faktor untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang memengaruhi keputusan pembelian. Terdapat empat faktor utama yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan, yaitu faktor keuangan, faktor produk, faktor promosi, dan faktor layanan. Faktor keuangan mencakup premi yang terjangkau dan fleksibilitas pembayaran. Faktor produk meliputi manfaat dan fitur yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Faktor promosi mencakup kegiatan pemasaran dan promosi yang efektif. Sedangkan faktor layanan meliputi kualitas pelayanan dan kemudahan akses informasi.

Kata kunci: Asuransi Pendidikan, Analisis Faktor, Keputusan Pembelian, Preferensi Nasabah.

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan salah satu kebutuhan dasar yang sangat penting bagi setiap manusia. Akses terhadap pendidikan berkualitas memberikan peluang yang lebih baik untuk kesuksesan

masa depan. Namun, biaya pendidikan meningkat seiring berjalannya waktu, sehingga perencanaan keuangan untuk biaya pendidikan menjadi tantangan bagi banyak keluarga¹.

Salah satu solusi terhadap tantangan ini adalah asuransi pendidikan. Asuransi pendidikan merupakan produk keuangan yang dirancang untuk melindungi risiko tidak dapat dibiayainya pendidikan anak di masa depan. Dengan rutin membayar premi, nasabah mendapatkan uang yang dapat digunakan untuk membiayai biaya pendidikan anak seperti biaya sekolah, buku, asrama, dll.

Industri asuransi pendidikan di Indonesia telah berkembang secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Namun pangsa pasar produk asuransi pendidikan masih tergolong rendah dibandingkan negara lain. Hal ini menunjukkan masih besarnya ruang untuk meningkatkan penjualan dan pemasaran produk asuransi pendidikan di Indonesia².

Untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar, perusahaan asuransi harus memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih asuransi pendidikan. Dengan memahami preferensi dan pertimbangan pelanggan, perusahaan dapat merancang strategi pemasaran dan pengembangan produk yang lebih efektif dan memenuhi kebutuhan pasar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan. Dengan mengidentifikasi faktor-faktor tersebut, diharapkan perusahaan asuransi mampu merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan pangsa pasar produk asuransi pendidikan di Indonesia

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode kepustakaan atau library research. Metode kepustakaan dipilih untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan berdasarkan studi literatur yang relevan³.

Sumber informasi penelitian ini adalah berbagai literatur seperti buku, majalah ilmiah, laporan penelitian, artikel dan sumber terpercaya lainnya yang berkaitan dengan topik penelitian. Sumber data diperoleh dari perpustakaan, database online dan sumber lain yang sejenis.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan. Langkah-langkah yang dilakukan adalah: (1) identifikasi dan pengumpulan literatur yang relevan, (2) pembacaan kritis dan menyeluruh, penelitian dan analisis literatur, (3) pencatatan dan pengkodean informasi penting, dan (4) sintesis yang diperoleh. Informasi menjadi suatu gambaran yang utuh. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode analisis kualitatif.

Proses analisis data meliputi: (1) reduksi informasi, yaitu. memilih, memfokuskan dan menyederhanakan informasi, (2) menyajikan informasi, yaitu. mengorganisasikan informasi dalam bentuk yang sistematis, dan (3) menarik kesimpulan, yaitu. menafsirkan informasi yang dianalisis dan menarik kesimpulan. itu. faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah. Dengan menggunakan metode literatur, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh dan menyeluruh mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan berdasarkan studi literatur yang relevan.

PEMBAHASAN

¹ Pristiwanti, D., Badariah, B., Hidayat, S., & Dewi, R. S, "Pengertian Pendidikan," *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)* 4, no. 6 (2022): 7911–15.

² Nasution, S, "Pelaksanaan Asuransi Pendidikan Dalam Hukum Ekonomi Syariah.," *Jurnal Literasiologi* 3, no. 3 (2020).

³ Adlini, M. N., Dinda, A. H., Yulinda, S., Chotimah, O., & Merliyana, S. J., "Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka.," *Edumaspul: Jurnal Pendidikan* 6, no. 1 (2022): 974-980.

A. Pengertian asuransi Pendidikan**1. Asuransi**

Asuransi merupakan salah satu instrumen proteksi finansial yang penting dalam kehidupan modern. Pada dasarnya, asuransi adalah sebuah perjanjian kontrak antara penanggung (perusahaan asuransi) dan tertanggung (nasabah) di mana penanggung berjanji untuk memberikan ganti rugi atau santunan kepada tertanggung jika terjadi risiko yang diasuransikan. Konsep ini didasarkan pada prinsip pengalihan risiko, di mana nasabah membayar premi kepada perusahaan asuransi untuk mengalihkan risiko finansial yang mungkin timbul akibat kejadian yang tidak terduga⁴.

Asuransi menjadi sangat penting karena kehidupan selalu memiliki risiko yang tidak dapat diprediksi. Risiko-risiko ini dapat bervariasi, mulai dari risiko kecelakaan, sakit, kematian, kebakaran, bencana alam, hingga risiko lainnya yang dapat menyebabkan kerugian finansial besar bagi individu atau keluarga. Dengan adanya asuransi, nasabah dapat merasa lebih tenang dan terlindungi dari dampak finansial yang besar jika risiko-risiko tersebut terjadi. Produk asuransi sangat beragam, mulai dari asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi properti, asuransi kendaraan bermotor, hingga asuransi untuk keperluan khusus seperti asuransi pendidikan atau asuransi perjalanan. Setiap produk asuransi dirancang untuk memberikan perlindungan terhadap risiko tertentu sesuai dengan kebutuhan nasabah⁵.

Prinsip utama dalam asuransi adalah risk pooling, di mana risiko individu digabungkan dalam sebuah kelompok besar sehingga beban finansial dapat dibagi rata di antara anggota kelompok tersebut. Dengan demikian, ketika terjadi kerugian pada satu atau beberapa anggota, beban kerugian tersebut dapat ditanggung bersama oleh seluruh anggota melalui pembayaran premi.

2. Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu pilar utama dalam membangun peradaban manusia yang lebih baik. Sejak zaman kuno, pendidikan telah memegang peranan penting dalam mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai moral yang diperlukan untuk memajukan kehidupan individu dan masyarakat. Pendidikan adalah proses sistematis yang dirancang untuk mentransfer ilmu pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai dari generasi ke generasi berikutnya⁶.

Pendidikan adalah kunci bagi perubahan positif, baik pada tingkat individu maupun masyarakat luas. Dengan memberikan bekal pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai yang tepat, pendidikan memiliki potensi untuk memberdayakan individu, mengatasi tantangan sosial, dan menciptakan dunia yang lebih adil, damai, dan berkelanjutan⁷.

3. Asuransi Pendidikan

Asuransi pendidikan merupakan salah satu produk asuransi yang semakin diminati oleh masyarakat modern dalam upaya mempersiapkan masa depan anak-anak mereka. Dengan biaya pendidikan yang terus meningkat seiring waktu, banyak orangtua menyadari pentingnya memiliki perlindungan finansial yang memadai untuk memastikan bahwa anak-anak mereka dapat menempuh pendidikan yang berkualitas tanpa harus terbebani oleh masalah keuangan⁸.

⁴ Ganie, A. J., & SE, S., *Hukum Asuransi Indonesia* (Sinar Grafika., 2023).

⁵ Fazri, F., & Kurniawan, L., "Aspek Hukum Pelaksanaan Perjanjian Asuransi.," *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 2, no. 6 (2021): 772-784.

⁶ Pristiwanti, D., Badariah, B., Hidayat, S., & Dewi, R. S., "Pengertian Pendidikan."

⁷ Fitri, S. F. N., "Problematisasi Kualitas Pendidikan Di Indonesia.," *Pendidikan Tambusai* 5, no. 1 (2021): 1617-1620.

⁸ Rahayu, I. Y., Cahyaningsih, E. M., Syakroni, M., & Hartini, K., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Takaful Dalam Program Asuransi Pendidikan Anak.," *Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Islam (JAM-EKIS)* 4, no. 2 (2021).

Allah SWT sebagai Tuhan pencipta segala makhluk telah menjadikan setiap manusia saling membutuhkan satu sama lain. Agar mereka saling tolong-menolong, saling bahu membahu, serta saling membutuhkan satu sama lain karena manusia tidak dapat hidup tanpa manusia lain. Makhluk sosial sebagai predikat yang harus dijalani dalam menjalankan proses kehidupan. Dengan jalan bermuamalah, manusia bisa melakukan segala aktivitas kehidupan dalam rangka memenuhi kebutuhan sendiri dan memenuhi kepentingan orang lain dalam ranah yang besar memenuhi kebutuhan dan kepentingan sosial dalam mencapai kemaslahatan umat⁹.

Salah satu bentuk pemenuhan kebutuhan dan kepentingan sosial tersebut adalah dengan adanya asuransi pendidikan. Asuransi pendidikan merupakan salah satu produk asuransi yang semakin diminati oleh masyarakat modern dalam upaya mempersiapkan masa depan anak-anak mereka. Dengan biaya pendidikan yang terus meningkat seiring waktu, banyak orangtua menyadari pentingnya memiliki perlindungan finansial yang memadai untuk memastikan bahwa anak-anak mereka dapat menempuh pendidikan yang berkualitas tanpa harus terbebani oleh masalah keuangan.

Pada dasarnya, asuransi pendidikan adalah sebuah kontrak antara nasabah (orangtua atau wali) dengan perusahaan asuransi, di mana nasabah membayar premi secara berkala kepada perusahaan asuransi. Sebagai gantinya, perusahaan asuransi berjanji untuk memberikan dana pendidikan atau santunan pendidikan jika terjadi risiko tertentu yang dapat mengganggu kontinuitas pendidikan anak, seperti kematian, cacat tetap, atau hilangnya kemampuan finansial orangtua.

Asuransi pendidikan dirancang untuk memberikan perlindungan dan keamanan bagi orangtua sehingga mereka dapat mempersiapkan biaya pendidikan anak-anak mereka dengan lebih baik. Dengan adanya asuransi pendidikan, orangtua tidak perlu khawatir jika terjadi hal-hal yang tidak terduga seperti kecelakaan, sakit, atau kehilangan pekerjaan yang dapat mengganggu kemampuan mereka dalam membiayai pendidikan anak¹⁰.

Produk asuransi pendidikan biasanya mencakup beberapa manfaat utama, seperti dana pendidikan yang akan dibayarkan secara berkala atau sekaligus saat anak memasuki jenjang pendidikan tertentu, santunan pendidikan jika orangtua meninggal dunia atau mengalami cacat tetap, dan manfaat tambahan seperti perlindungan kesehatan atau kecelakaan diri bagi anak.

Besarnya dana pendidikan atau santunan yang akan diterima bergantung pada besar premi yang dibayarkan oleh nasabah dan jangka waktu perlindungan asuransi. Semakin besar premi yang dibayarkan, semakin besar pula manfaat yang akan diterima di kemudian hari.

Dalam memilih produk asuransi pendidikan, orangtua perlu mempertimbangkan berbagai faktor seperti kebutuhan dana pendidikan yang diperkirakan, jangka waktu perlindungan yang diinginkan, manfaat tambahan yang ditawarkan, reputasi perusahaan asuransi, serta kemampuan finansial untuk membayar premi secara konsisten.

Salah satu keunggulan utama asuransi pendidikan adalah kemampuannya untuk memberikan rasa aman dan kepastian bagi orangtua dalam mempersiapkan masa depan anak-anak mereka. Dengan adanya asuransi pendidikan, orangtua tidak perlu terlalu khawatir jika terjadi hal-hal yang tidak terduga karena mereka telah mengamankan masa depan pendidikan anak-anak mereka terlebih dahulu.

Selain itu, asuransi pendidikan juga dapat berfungsi sebagai sarana investasi jangka panjang bagi orangtua. Beberapa produk asuransi pendidikan memiliki unsur tabungan atau investasi yang

⁹ M. Saputra, A., & Aji Purwanto, "JUAL BELI DENGAN NON-MUSLIM DALAM KONTEKS FIKIH MUAMALAH DAN NILAI KEMASLAHATAN: (Studi Kasus Kabupaten Bengkalis).," *Qawānīn Journal of Economic Syaria Law* 7, no. 1 (2023): 68–80., <https://doi.org/10.30762/qaw.v7i1.223>.

¹⁰ Andriani, A., Ramadhani, S., & Harahap, R. D., "Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Asuransi Pendidikan Mitra Iqra Plus Dalam Kajian Asuransi Syariah.," *ManBiz: Journal of Management and Business* 2, no. 1 (2023): 96-121.

memberikan potensi pengembalian dana di kemudian hari, sehingga dana tersebut dapat digunakan untuk membiayai pendidikan anak atau kebutuhan lain di masa depan.

Namun demikian, seperti halnya produk asuransi lainnya, asuransi pendidikan juga memiliki keterbatasan dan risiko tertentu yang perlu dipertimbangkan dengan cermat. Misalnya, jika orangtua tidak dapat membayar premi secara konsisten, maka manfaat asuransi dapat berkurang atau bahkan hilang sama sekali. Selain itu, perlu dipahami bahwa asuransi pendidikan hanya memberikan perlindungan finansial dan bukan merupakan solusi tunggal untuk memastikan kesuksesan pendidikan anak.

Oleh karena itu, sebelum memutuskan untuk mengambil produk asuransi pendidikan, orangtua perlu melakukan analisis yang cermat terhadap kebutuhan, kemampuan finansial, dan pilihan produk yang tersedia di pasar. Konsultasi dengan tenaga pemasar asuransi yang profesional dan terpercaya juga dapat membantu orangtua dalam memilih produk asuransi pendidikan yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan kondisi mereka.

B. Faktor Pemilihan Nasabah Pada Produk Asuransi Pendidikan

Memutuskan untuk membeli produk asuransi pendidikan merupakan keputusan yang penting bagi banyak orangtua, karena berkaitan dengan masa depan dan kesejahteraan anak-anak mereka. Dalam proses pengambilan keputusan tersebut, terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi preferensi dan pertimbangan nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan yang tepat¹¹.

Salah satu faktor utama yang memengaruhi pemilihan nasabah adalah faktor keuangan, terutama terkait dengan besarnya premi dan biaya lainnya yang harus dibayarkan. Kebanyakan orangtua akan mencari produk asuransi pendidikan dengan premi yang terjangkau sesuai dengan kemampuan finansial mereka, tetapi tetap memberikan manfaat yang memadai untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anak di masa depan. Faktor berikutnya adalah manfaat dan cakupan perlindungan yang ditawarkan oleh produk asuransi pendidikan tersebut. Orangtua akan mempertimbangkan seberapa besar dana pendidikan yang akan diterima, apakah ada santunan pendidikan jika terjadi risiko kematian atau cacat tetap, serta manfaat tambahan lainnya seperti perlindungan kesehatan atau kecelakaan diri bagi anak¹².

Reputasi dan kredibilitas perusahaan asuransi juga menjadi pertimbangan penting bagi nasabah. Perusahaan asuransi yang memiliki reputasi baik, kinerja keuangan yang solid, dan layanan pelanggan yang memuaskan akan lebih diminati dibandingkan perusahaan yang kurang terpercaya.

Kemudahan dalam mengakses informasi, melakukan klaim, dan mendapatkan layanan dari perusahaan asuransi juga dapat memengaruhi keputusan nasabah. Banyak nasabah yang menginginkan proses yang sederhana, cepat, dan transparan dalam mengelola asuransi pendidikan mereka. Faktor promosi dan pemasaran juga berperan dalam memengaruhi pemilihan nasabah. Perusahaan asuransi yang melakukan promosi secara efektif, memberikan informasi yang jelas dan mudah dipahami, serta memiliki tenaga pemasar yang profesional dan terpercaya akan lebih diminati oleh calon nasabah¹³.

¹¹ Marisa, D., & Atika, A., "Analisis Faktor Yang Mendorong Nasabah Asuran Membeli Produk Asuransi Pendidikan (PT Asuran Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan).," *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen* 2, no. 1 (2022): 1061-1067.

¹² Haykal, D. F., & Rozak, I. A., "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan Pendidikan Pada PT. Bank BNI Syariah Tasikmalaya.," *ANTARADHIN: Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer* 1, no. 2 (2020): 110-122.

¹³ Rahayu, I. Y., Cahyaningsih, E. M., Syakroni, M., & Hartini, K., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Takaful Dalam Program Asuransi Pendidikan Anak."

Selain itu, faktor psikologis seperti persepsi risiko dan sikap terhadap asuransi juga dapat memengaruhi keputusan nasabah. Orangtua yang memiliki persepsi risiko yang tinggi terhadap biaya pendidikan di masa depan cenderung lebih tertarik untuk membeli asuransi pendidikan sebagai langkah mitigasi risiko.

Faktor lain yang dapat memengaruhi pemilihan nasabah adalah rekomendasi dari keluarga, teman, atau kolega yang telah lebih dulu menggunakan produk asuransi pendidikan tertentu. Pengalaman positif dari orang-orang terdekat dapat memberikan kepercayaan dan keyakinan bagi calon nasabah dalam memilih produk yang sama¹⁴.

Dalam beberapa kasus, preferensi nasabah juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti fleksibilitas produk, kemudahan pembayaran premi, potensi pengembalian investasi, atau bahkan faktor emosional seperti keterikatan dengan merek atau identitas perusahaan asuransi tertentu. Mengingat banyaknya faktor yang dapat memengaruhi pemilihan nasabah pada produk asuransi pendidikan, perusahaan asuransi perlu memahami preferensi dan kebutuhan nasabah secara mendalam. Dengan demikian, mereka dapat merancang produk yang sesuai, memberikan layanan yang memuaskan, serta melakukan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat calon nasabah.

C. Tantangan Dan Hambatan Dalam Memilih Produk Asuransi Pendidikan

1. Kendala Finansial

Salah satu tantangan utama dalam memilih produk asuransi pendidikan adalah kendala finansial yang dihadapi oleh banyak keluarga. Meskipun asuransi pendidikan dirancang untuk membantu meringankan beban biaya pendidikan di masa depan, namun pembayaran premi secara berkala dapat menjadi beban tambahan bagi keluarga dengan penghasilan terbatas. Besarnya premi yang harus dibayarkan dapat bervariasi tergantung pada manfaat dan cakupan perlindungan yang diinginkan, serta usia dan kondisi kesehatan anak saat mengajukan asuransi¹⁵.

Bagi keluarga dengan pendapatan yang rendah atau memiliki banyak tanggungan, membayar premi asuransi pendidikan mungkin tidak menjadi prioritas utama dibandingkan dengan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dalam situasi seperti ini, orangtua mungkin terpaksa menunda atau bahkan mengorbankan perlindungan asuransi pendidikan untuk anak-anak mereka.

2. Kurangnya Pemahaman tentang Asuransi Pendidikan

Tantangan lain yang dihadapi oleh calon nasabah adalah kurangnya pemahaman tentang produk asuransi pendidikan. Banyak orangtua yang masih belum sepenuhnya memahami konsep, manfaat, serta risiko yang terkait dengan asuransi pendidikan. Mereka mungkin bingung dengan istilah-istilah teknis, ketentuan-ketentuan dalam polis asuransi, serta perhitungan premi dan manfaat yang akan diterima di masa depan¹⁶.

Kurangnya edukasi dan sosialisasi yang memadai dari pihak perusahaan asuransi juga dapat menyumbang pada kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk asuransi pendidikan. Calon nasabah mungkin merasa ragu dan enggan untuk membeli produk yang mereka tidak sepenuhnya mengerti.

¹⁴ Saryanti, E., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi, Persepsi Dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Pendidikan.," *Journal Of Management, Business And Education* 6, no. 2 (2019): 91-98.

¹⁵ Zainta, S. Y., & Aslami, N., "Hambatan-Hambatan Yang Dialami Perusahaan Asuransi Syariah Dalam Memasarkan Produknya.," *Transformasi Manageria: Journal of Islamic Education Management* 2, no. 1 (2022): 36-50.

¹⁶ Ichsan, N., "Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah.," *Jurnal Ekonomi Islam* 7, no. 2 (2016): 131-156.

3. Persepsi Negatif terhadap Asuransi

Tantangan lain yang dapat memengaruhi keputusan calon nasabah adalah adanya persepsi negatif terhadap industri asuransi secara umum. Persepsi ini dapat berasal dari pengalaman buruk di masa lalu, baik yang dialami sendiri atau didengar dari orang lain, seperti klaim yang ditolak, pelayanan yang buruk, atau bahkan kasus penipuan oleh pihak asuransi.

Selain itu, ada juga persepsi bahwa produk asuransi terlalu rumit, mahal, dan kurang transparan dalam hal perhitungan premi dan manfaat. Beberapa orang mungkin menganggap bahwa asuransi hanya menguntungkan pihak perusahaan asuransi saja, sementara nasabah harus membayar premi secara berkala tanpa kepastian manfaat yang akan diterima di masa depan.

Persepsi negatif ini dapat membuat calon nasabah enggan untuk membeli produk asuransi pendidikan, meskipun sebenarnya mereka membutuhkan perlindungan tersebut. Mereka mungkin lebih memilih untuk menabung secara mandiri atau mencari alternatif lain untuk membiayai pendidikan anak-anak mereka.

Untuk mengatasi tantangan dan hambatan tersebut, perusahaan asuransi perlu meningkatkan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang produk asuransi pendidikan. Mereka harus mampu menjelaskan secara transparan dan mudah dipahami mengenai manfaat, risiko, serta perhitungan premi dan manfaat yang akan diterima. Selain itu, perusahaan asuransi juga perlu meningkatkan layanan dan kepercayaan kepada nasabah agar persepsi negatif terhadap industri asuransi dapat dihilangkan.

KESIMPULAN

Asuransi pendidikan merupakan salah satu produk asuransi yang semakin diminati oleh masyarakat modern dalam upaya mempersiapkan masa depan pendidikan anak-anak mereka. Dengan biaya pendidikan yang terus meningkat, banyak orangtua menyadari pentingnya memiliki perlindungan finansial yang memadai agar anak-anak mereka dapat menempuh pendidikan yang berkualitas tanpa harus terbebani masalah keuangan.

Dalam memilih produk asuransi pendidikan, terdapat berbagai faktor yang memengaruhi preferensi dan pertimbangan nasabah, seperti faktor harga (premi dan biaya lainnya), faktor produk (manfaat, cakupan perlindungan, fleksibilitas), faktor perusahaan (reputasi, layanan, klaim), faktor pemasaran (promosi, tenaga pemasar, kemudahan akses), faktor psikologis (persepsi risiko, sikap terhadap asuransi), dan faktor lainnya seperti rekomendasi atau pengalaman pribadi.

Meskipun demikian, terdapat sejumlah tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh calon nasabah dalam memilih produk asuransi pendidikan. Kendala finansial seperti keterbatasan dana untuk membayar premi menjadi salah satu hambatan utama. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang konsep dan manfaat asuransi pendidikan, serta persepsi negatif terhadap industri asuransi juga dapat menyulitkan calon nasabah dalam mengambil keputusan.

Untuk mengatasi tantangan dan hambatan tersebut, diperlukan upaya bersama dari berbagai pihak. Perusahaan asuransi perlu meningkatkan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat, serta memberikan pelayanan yang baik dan terpercaya. Pemerintah juga dapat berperan dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama terkait perencanaan keuangan untuk biaya pendidikan anak. Pihak regulator perlu menjamin transparansi dan perlindungan konsumen dalam industri asuransi.

Dengan upaya bersama dari berbagai pihak, tantangan dan hambatan dalam memilih produk asuransi pendidikan dapat diminimalisir, sehingga semakin banyak orangtua yang dapat memanfaatkan produk ini sebagai sarana perlindungan dan perencanaan keuangan untuk masa depan pendidikan anak-anak mereka. Hal ini selaras dengan konsep tolong-menolong dan pemenuhan kebutuhan dalam kehidupan bermasyarakat, di mana asuransi pendidikan menjadi

salah satu instrumen untuk mencapai kemaslahatan umat melalui perlindungan terhadap generasi masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adlini, M. N., Dinda, A. H., Yulinda, S., Chotimah, O., & Merliyana, S. J. "Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka." *Edumasapul: Jurnal Pendidikan* 6, no. 1 (2022): 974-980.
- Andriani, A., Ramadhani, S., & Harahap, R. D. "Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Asuransi Pendidikan Mitra Iqra Plus Dalam Kajian Asuransi Syariah." *ManBiz: Journal of Management and Business* 2, no. 1 (2023): 96-121.
- Fazri, F., & Kurniawan, L. "Aspek Hukum Pelaksanaan Perjanjian Asuransi." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 2, no. 6 (2021): 772-784.
- Fitri, S. F. N. "Problematisasi Kualitas Pendidikan Di Indonesia." *Pendidikan Tambusai* 5, no. 1 (2021): 1617-1620.
- Ganie, A. J., & SE, S. *Hukum Asuransi Indonesia*. Sinar Grafika., 2023.
- Haykal, D. F., & Rozak, I. A. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan Pendidikan Pada PT. Bank BNI Syariah Tasikmalaya." *ANTARADHIN: Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer* 1, no. 2 (2020): 110-122.
- Ichsan, N. "Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah." *Jurnal Ekonomi Islam* 7, no. 2 (2016): 131-156.
- Marisa, D., & Atika, A. "Analisis Faktor Yang Mendorong Nasabah Asuran Membeli Produk Asuransi Pendidikan (PT Asuran Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan)." *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen* 2, no. 1 (2022): 1061-1067.
- Nasution, S., . "Pelaksanaan Asuransi Pendidikan Dalam Hukum Ekonomi Syariah." *Jurnal Literasiologi* 3, no. 3 (2020).
- Pristiwanti, D., Badariah, B., Hidayat, S., & Dewi, R. S. "Pengertian Pendidikan." *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)* 4, no. 6 (2022): 7911-15.
- Rahayu, I. Y., Cahyaningsih, E. M., Syakroni, M., & Hartini, K. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Takaful Dalam Program Asuransi Pendidikan Anak." *Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Islam (JAM-EKIS)* 4, no. 2 (2021).
- Saputra, A., & Aji Purwanto, M. "JUAL BELI DENGAN NON-MUSLIM DALAM KONTEKS FIKIH MUAMALAH DAN NILAI KEMASLAHATAN: (Studi Kasus Kabupaten Bengkalis)." *Qawānīn Journal of Economic Syaria Law* 7, no. 1 (2023): 68-80. <https://doi.org/10.30762/qaw.v7i1.223>.
- Saryanti, E. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi, Persepsi Dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Pendidikan." *Journal Of Management, Business And Education* 6, no. 2 (2019): 91-98.
- Zainta, S. Y., & Aslami, N. "Hambatan-Hambatan Yang Dialami Perusahaan Asuransi Syariah Dalam Memasarkan Produknya." *Transformasi Manageria: Journal of Islamic Education Management* 2, no. 1 (2022): 36-50.