

Sikap kelompok masyarakat menengah keatas di daerah "Real Estet" Pondok Indah Jakarta Selatan terhadap Asuransi Jiwa

Antaresa Hendita, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20303804&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Produsen harus selalu menjalin komunikasi pemasaran mengetahui bagaimana sikap konsumen terhadap sikap sedikit banyak guna produknya, karena mempengaruhi perilaku konsumen konsumen terhadap suatu produk terjalin antara produsen dapat mengetahui telah Melalui komunikasi pemasaran yang produsen dan konsumen ini, bagaimana mempengaruhi sikap konsumen yang diketahui ini hingga dapat mendorong konsumen berperilaku positif terhadap produknya. Asuransi jiwa merupakan salah satu bentuk produk yang menawarkan jasa proteksi bagi kehidupan finansial keluarga di masa depan jika kepala keluarga meninggal pada usia dini. Tindakan mengasuransikan diri sebenarnya merupakan tindakan berjaga-jaga jika terjadi hal hal yang tak diinginkan pada kepala keluarga sehingga keluarga tidak akan telantar secara finansial di depan. Namun perkembangan asuransi berjalan sangat lamban yang sedikitnya jumlah pemegang polis (sekitar 2% dari jumlah penduduk), padahal bila dilihat melalui kemampuan ekonomi jumlah penduduk yang mampu 'membeli' asuransi jiwa adalah 20%, yakni yang berada pada lapisan kalangan masa jiwa di Indonesia dibuktikan dengan masih sekitar ekonomi menengah ke atas. Hal ini yang mendorong untuk penulis untuk bagaimana sikap kalangan menengah ke harapan hasilnya akan meneliti atas terhadap asuransi jiwa, dengan memberikan masukan yang berarti bagi usaha asuransi jiwa mengenai bagaimana mempengaruhi sikap konsumen (mengubah negatif dan mendorong sikap yang netral) nyata positif melalui strategi sikap yang menjadi tindakan yang pemasaran yang lebih mengena. ini sengaja mengambil lokasi di esreal Jakarta Selatan sebagai daerah Penelitian estate Pondok Indah penelitian, karena berdasarkan observasi lapangan diketahui bahwa penduduk real estate. Pondok Indah berada pada tingkat ekonomi menengah ke atas. Sampel yang ditarik secara random dari daftar penghuni real estate Pondok Indah ini berjumlah 234 orang, yang terdiri dari tiga golongan responden yakni 108 responden non polis, 88 responden pemegang polis dan 38 responden bekas pemegang polis. Pengumpulan data lapangan dengan menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden serta ditunjang dengan wawancara mendalam dengan beberapa orang responden dari masing-masing kelompok. Sikap terhadap asuransi jiwa diukur melalui 4 buah pemegang dilakukan aspek yakni arti kegunaan asuransi jiwa bagi konsumen, produk asuransi jiwa, pelayanan asuransi jiwa dan promosi digunakan adalah dituangkan dalam asuransi jiwa. Metode pengukuran yang Semantic Differential yang kemudian bentuk grafik. hasil penelitian diperoleh bahwa terdapat perbedaan sikap di antara ketiga kelompok dalam kalangan Dari menengah ke atas terhadap asuransi jiwa Secara keseluruhan terlihat bahwa pemegang polis cenderung positif, sedangkan bekas pemegang polis Ketidakjelasan sikap bersikap cenderung bersikap sebaliknya. ditunjukkan oleh non pemegang polis dengan adanya sikap cenderung netral terhadap asuransi jiwa. Walaupun demikian ada dua hal yang perlu diperhatikan yakni bahwa seluruh responden cenderung bersikap negatif terhadap pelayanan penyelesaian clai asuransi jiwa dan iklan asuransi jiwa. Lebih jauh lagi penulis akan meneliti tentang kecenderungan berperilaku (intensi) dari responden bekas polis dan non pemegang polis, oleh menyatakan bahwa walaupun

orang biasanya pemegang karena ada teori yang berperilaku sesuai dengan sikapnya namun adakalanya orang berperilaku berbeda dengan sikap yang dimilikinya. dari responden non pemegang polis diukur yang diperoleh responden dalam menjawab pertanyaan mengenai kesediaan mengikuti asuransi jiwa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Intensi dari skor beberapa responden bekas pemegang polis dan non pemegang polis terdapat perbedaan antara sikap dengan intensinya. Namun jelas terlihat bahwa responden yang bersikap negatif akan berintensi negatif terhadap asuransi jiwa. Selanjutnya penulis juga akan antara sikap dengan daur keluarga menggambarkan kondisi keluarga, yakni usia kepala keluarga, jumlah anak yang meneliti hubungan hidup keluarga. Daur hidup yang ada pada suatu ditanggung, penghasilan dan pengeluaran mengungkapkan lebih lanjut kondisi finansial dan kebutuhan dalam keluarga yang bersangkutan. Hal-hal besar ini terlihat kaitannya dengan unsur-unsur yang penulis anggap dapat menjadi bahan pertimbangan 'pembelian' asuransi jiwa, yakni tingkat resiko kematian, beban hidup di depan dan kemampuan membayar premi secara teratur. Variabel daur hidup keluarga diukur dari masa usia jumlah anak yang ditanggung, dan penghasilan responden, yang kemudian responden akan dikelompokkan ke berdasarkan responden, masing-masing tahapan daur hidup kondisi yang mencirikan setiap tahapan dalam daur hidup dalam keluarga. Pengujian hipotesis penelitian ini dilakukan dengan menggunakan salah satu tes statistik non parametrik yakni Tau B Kendali. Hasil perhitungan Tau B dengan menggunakan program SPSS menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang negatif antara sikap non pemegang polis dan daur hidup. Demikian juga terdapat hubungan antara intensi berperilaku dengan daur hidup, matang daur hidup keluarga, semakin negatif sikap dan untuk berperilaku terhadap asuransi jiwa. Disini juga terlihat bahwa sikap dan intensi yang positif Artinya bahwa semakin intensinya terhadap asuransi jiwa banyak dimiliki oleh responden pada daur hidup pertama dan kedua.