

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Untuk faktor kebudayaan, persentase jawaban adalah bahwa dosen STT dan STIE MUSI dalam segi budaya, yakni persepsi serta perilakunya telah dapat menerima perusahaan asuransi jiwa. Karena dari jawaban responden, antara 51,1% sampai dengan 75,6% yang menyatakan dengan berkembangnya zaman, perusahaan asuransi dapat diterima keberadaannya guna mempermudah untuk perlindungan.
Sedangkan untuk kelas sosial seperti pendidikan, penghasilan, status, dan orientasi nilai kurang mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Dari segi faktor sosial, berdasarkan beberapa pertanyaan yang diajukan ternyata hanya 20% sampai 26,7% saja yang dipengaruhi oleh keluarga dan kelompok referensi. Hal ini berarti bahwa faktor sosial kurang mempengaruhi keputusan pembelian dan untuk membeli polis asuransi jiwa.
3. Dari segi kepribadian yaitu keadaan ekonomi, sebanyak 84,4% dosen dapat memenuhi kebutuhan dengan baik serta selalu menabung.

Jumlah di atas merupakan indikasi yang baik tetapi jika kelebihan pendapatan tersebut dipergunakan untuk membeli polis dibandingkan menabung di bank maka hanya sebagian yang setuju, yakni 53,3%.

4. Dalam hal sikap dan kepercayaan jawaban responden antara 55,6% sampai dengan 57,8% berpendapat bahwa asuransi jiwa dapat diandalkan sebagai sarana untuk melindungi diri dan menghadapi kehidupan sekarang yang keamanannya belum stabil. Persepsi sebagian dosen juga menyatakan walaupun asuransi jiwa adalah produk jasa serta tidak pasti, tetapi tidak akan merugikan keuangan.

Sebaliknya responden lebih menekankan adanya perbedaan antara penarikan dana antara tabungan dengan asuransi, 80% responden menyatakan terpengaruh dengan perbedaan kedua sistem tersebut, yang berarti mereka kurang berminat terhadap jasa asuransi jiwa sebab dana yang telah terkumpul tidak dapat secara fleksibel ditarik bila perlu. Sedangkan untuk pengalaman, persentase jawaban "Ya" dan "Tidak" hampir sama, yang berarti sebagian dosen tidak terpengaruh oleh pengalaman sedangkan sebagian lagi terpengaruh oleh faktor pengalaman.

5. Kebanyakan dosen STT dan STIE MUSI sebanyak 73,3% cenderung memilih jenis produk yang dirancang khusus untuk membiayai

pendidikan anak. Jawaban tersebut dilatarbelakangi oleh profesi responden sebagai tenaga edukatif, yang mempunyai sudut pandang pendidikan adalah hal yang terpenting dan bila terjadi sesuatu hal yang dapat menghambat pendidikan seseorang, terutama dalam hal biaya, maka asuransi jiwa menjadi solusinya.

5.2 Saran

- a. Mengadakan kerjasama dengan instansi atau lembaga pendidikan (khususnya lembaga MUSI) dalam hal memperkenalkan asuransi jiwa. Misalnya mengharuskan seluruh dosen menjadi nasabah dengan ketentuan yang lebih sederhana. Cara ini lebih efektif sebab dosen kurang tertarik dengan asuransi bila melalui referensi, status sosial dan lain-lain.
- b. Dalam hal dana, perusahaan harus memberikan fleksibilitas seperti halnya tabungan yang dapat diambil kapan saja. Sebab dari kuesioner yang diajukan kebanyakan responden memperlmasalahkan perbedaan antara tabungan dan asuransi dalam hal penarikan dana. Sehingga PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia harus mencari solusinya dengan cara memberikan pinjaman bila telah terbentuk total nilai tunai. Total pinjaman maksimal 90% dari Uang Pertanggungan.

c. Produk yang ditawarkan adalah terutama yang berhubungan dengan program pendidikan. Sebab jenis produk inilah yang paling tinggi persentasenya bila dibandingkan dengan produk lainnya. Dan bila diurutkan, jenis asuransi yang diminati dosen STT dan STIE MUSI adalah sebagai berikut :

1. Dharma Prosiswa
2. Accident Indemnity (Rider)
3. Payor Benefit (Rider)
4. Hospital Cash Plan (Rider)
5. Dharma Prodana
6. Living Benefit (Rider)
7. Pro Lady Protection