

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha asuransi merupakan mekanisme yang memberikan perlindungan kepada tertanggung apabila terjadi resiko dimasa yang akan mendatang. Apabila resiko tersebut terjadi, pihak tertanggung akan mendapatkan ganti rugi sebesar nilai yang diperjanjikan antara penanggung dan tertanggung. Mekanisme perlindungan ini sangat diperlukan dalam dunia bisnis yang penuh dengan resiko. Secara rasional, pelaku bisnis akan mempertimbangkan untuk mengurangi resiko yang dihadapi. Untuk mengurangi resiko pada tingkat kehidupan keluarga atau rumah tangga, asuransi juga dibutuhkan untuk mengurangi permasalahan ekonomi yang akan dihadapi apabila ada anggota keluarga yang menghadapi resiko cacat atau meninggal dunia. Dalam menghadapi hal seperti ini diperlukan penerapan yang rasional bagi perusahaan asuransi tersebut.

Setiap usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh manusia dalam suatu perusahaan tidak akan pernah terlepas dari motif pribadi untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan manusia bermacam-macam dan berbeda-beda antara yang satu dengan yang lainnya. Pada saat ini masyarakat telah banyak mengalami kemajuan yang mendorong meningkatnya kebutuhan masyarakat dalam jangka panjang yang akan digunakan apabila terjadi kecelakaan, kebakaran, dan lain-lain. Hal ini dapat diatasi dengan mengikutsertakan diri sebagai nasabah dalam suatu badan asuransi. Menurut UU RI No. 2 Tahun 1992 Pasal 1, "asuransi ialah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi

asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan". Sedangkan menurut *The American Marketing Association*, perilaku konsumen adalah proses membagi interaksi dinamis dari pengaruh dan kesadaran, perilaku dan lingkungan dimana seseorang melakukan pertukaran aspek kehidupannya.

Banyaknya kebutuhan menyebabkan masyarakat lebih variatif dalam memilih tempat asuransi dengan mengutamakan kehidupan nasabah dalam jangka panjang. Dan ini dilihat dari tingkat penjualan produk kebutuhan nasabah AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang. Seperti yang dituliskan dalam situs resminya, AJB Bumiputera didirikan dalam upaya melaksanakan amanat perlindungan konsumen, yaitu melindungi amanah para pemegang polis Bumiputera.

AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang beralamat di Jl. Bagindo Aziz Chan No. 22, Sawahan, Padang Timur, Kota Padang, Sumatera Barat. Dalam hal operasinya, AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang menerapkan *Rational Product Motive* untuk menarik minat konsumen agar mau menjadi nasabah asuransi. Menurut Ilmu Ekonomi, motif rasional adalah kondisi dimana manusia berperilaku rasional pada saat mereka mempertimbangkan alternatif-alternatif dan memilih alternatif yang memiliki paling banyak kegunaannya. Dalam konteks pemasaran, konsumen memilih produk dengan tujuan berdasarkan kriteria yang obyektif seperti ukuran, harga, berat, dan sebagainya. Hal ini berlaku dalam pembelian kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan primer yang biasanya berhubungan dengan barang-barang komoditi. Penerapan *Rational Product Motive* pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang pada aktivitas promosi bisa dikatakan

berhasil. Karena setiap tenaga pemasarnya mampu mempengaruhi calon konsumen dengan cara memberikan kesadaran tentang pentingnya asuransi dalam kehidupan.

Schiffman dan Kanuk (2004) "menyatakan bahwa motif pembelian rasional digunakan pada saat konsumen bertindak rasional secara hati-hati mempertimbangkan semua alternatif yang ada dan memilih alternatif yang memberikan keuntungan terbesar. Motif rasional juga menyangkut masalah seperti harga, biaya penggunaan dan daya tahan, lamanya pemakaian yang bermanfaat, reliabilitas dan layanan. Tetapi sebagai individu yang unik, semua konsumen mempunyai alasannya masing-masing dalam memutuskan membeli produk".

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang penerapan *Rational Product Motive* pada Aktivitas Promosi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang dapat diambil adalah bagaimana penerapan *rational product motive* pada aktivitas promosi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang?

## 1.3 Tujuan Magang

Dengan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari melakukan kegiatan magang ini adalah untuk mengetahui tentang penerapan *rational product motive* pada aktivitas promosi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang.

## 1.4 Metode Magang

Saat ini metode yang digunakan mengamati langsung di perusahaan dan mengumpulkan data. Proses pengamatan yang meliputi melihat, merekam, dan mencatat kejadian untuk mendukung penelitian yang sedang dilakukan oleh penulis.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Pembahasan yang dilakukan dalam menulis terdiri dari 5 BAB sebagai berikut:

### BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang terdiri dari manfaat bagi perusahaan, manfaat bagi pembaca, ruang lingkup pembahasan, sistematika penulisan, tempat dan waktu magang.

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas perilaku konsumen (terdiri dari: pengertian perilaku konsumen dan motif-motif pembelian dan *rational product motive*), pemasaran jasa (terdiri dari: pengertian jasa, karakteristik jasa dan bauran pemasaran jasa), asuransi (terdiri dari: pengertian asuransi dan jenis-jenis asuransi), dan promosi (terdiri dari: pengertian promosi dan bauran promosi).

### BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang bagaimana gambaran umum perusahaan mulai dari sejarah singkat berdirinya perusahaan, visi dan misi perusahaan, slogan perusahaan, struktur organisasi perusahaan, budaya kerja dan nilai perusahaan.

## BAB IV PEMBAHASAN

Merupakan uraian tentang penerapan *rational product motive* pada aktivitas promosi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang.

## BAB V PENUTUP

Bab penutup yang memberikan kesimpulan dan saran yang bisa bermanfaat bagi pihak yang bersangkutan pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang.

### 1.6 Tempat dan Waktu Magang

AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang, yang beralamat di Jl. Bagindo Aziz Chan No. 22, Sawahan, Padang Timur, Kota Padang, Sumatera Barat, maka penulis akan melaksanakan kegiatan magang mulai tanggal 12 Februari sampai 23 Maret 2018 selama 40 hari kerja.

