

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dalam kehidupan, tidak ada seseorang yang dapat menebak dan menghindari dari risiko yang akan dialaminya di masa depan, termasuk risiko finansial yang berhubungan dengan keuangan. Contoh risiko finansial termasuk kehilangan investasi dan berkurangnya jumlah tabungan masa depan akibat peristiwa tidak terduga (OCBC, 2022). Kejadian seperti pandemi Covid-19 pada Maret 2020 juga menyadarkan masyarakat Indonesia terhadap risiko berupa biaya medis yang timbul akibat masalah kesehatan dan mulai memikirkan kesejahteraan finansial mereka, salah satunya dengan mengambil produk asuransi dan mulai berinvestasi.

Asuransi merupakan sebuah kontrak yang bertujuan untuk memberikan perlindungan finansial dari perusahaan asuransi kepada pihak individu (Kagan, 2023). Menurut data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), terdapat peningkatan jumlah tertanggung individu asuransi sebanyak 48.8% sejak pandemi Covid-19 (Maesaroh, 2023). Di sisi lain, investasi secara finansial adalah tindakan mengalokasikan sejumlah uang yang dimiliki ke dalam suatu platform dengan harapan untuk mendapat keuntungan di masa depan (Dwi, 2023). Untungnya, terdapat instrumen yang menawarkan manfaat perlindungan asuransi dengan bonus investasi sekaligus, yaitu Produk Asuransi Jiwa yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau yang dikenal dengan nama *unit-link*. Presiden Direktur Prudential Life Indonesia, Michellina Laksmi Triwardhany mengatakan bahwa berdasarkan data AAJI, popularitas PAYDI berkembang di kalangan masyarakat dan tercatat telah mendominasi pendapatan premi asuransi jiwa di Indonesia sebanyak 57.5% (Saputra, 2023).

Namun, meningkatnya popularitas PAYDI di Indonesia juga menimbulkan polemik di kalangan masyarakat. Pada tahun 2019, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan bahwa mereka menerima 360 pengaduan dari nasabah pengguna PAYDI, dan jumlah tersebut mengalami peningkatan sebanyak 65% di tahun berikutnya (CNBC, 2022). Tidak berhenti disitu, seperti yang dilansir pada halaman situs CNBC (2022), OJK juga melaporkan bahwa di 4 bulan pertama tahun 2021 saja telah tercatat 273 kasus pengaduan terkait PAYDI.

Meski jauh lebih fleksibel dari segi sistem pembayaran dan pengambilan manfaat, serta memiliki masa pertanggungan seumur hidup sehingga cocok untuk proteksi jangka panjang, banyak nasabah yang merasa dirugikan karena kurangnya pemahaman terkait fungsi utama dan cara kerja PAYDI (Bagus, 2023). Padahal, pada setiap pembelian produk asuransi nasabah akan menandatangani formulir pemahaman PAYDI dan mendapatkan dokumen halaman berisi informasi mengenai produk yang diambil, manfaat, hingga syarat dan ketentuan secara lengkap. Karena mengandung banyak paragraf panjang, kosakata yang sulit dimengerti, dan tabel-tabel angka yang rumit, banyak nasabah yang enggan membacanya sehingga menjadi kurang paham terhadap produk yang mereka beli. Hal ini didukung juga dengan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK melalui Evandio (2023) bahwa indeks literasi asuransi masyarakat Indonesia hanya sebesar 31.75%.

U M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Meskipun jumlah masyarakat yang mengambil asuransi dan juga popularitas PAYDI meningkat, mayoritas dari mereka justru belum memiliki pemahaman yang cukup terkait fungsi dan cara kerja produk yang diambil sehingga merasa dirugikan. Padahal, Jacob Kujala selaku *management strategist* untuk U.S. Bancorp Investments mengatakan melalui situs resmi perusahaan tersebut bahwa asuransi merupakan landasan dari sebuah perencanaan keuangan yang baik karena dapat mengurangi dampak risiko finansial dan melindungi aset jika terjadi sebuah peristiwa tak terduga (US Wealth Management, n.d.). Survei Mercer Marsh Benefits (MMB) yang diadakan dari tahun 2021 hingga 2023 juga memproyeksikan adanya tren peningkatan biaya medis di Indonesia sebanyak 13.6% di tahun 2023 akibat inflasi keuangan sebesar 5.5% dan kemajuan teknologi di bidang kesehatan (Ibrahim, 2023). Ironisnya, rata-rata kenaikan upah minimum provinsi (UMP) per tahun hanya 1.09%, jauh dibawah inflasi keuangan dan inflasi medis (Theodora, 2022). Hal ini tentunya menyulitkan masyarakat Indonesia untuk mengatasi masalah jika terjadi risiko kesehatan, maupun menanggung beban finansial akibat pencari nafkah yang tiba-tiba terkena risiko kehidupan tanpa proteksi yang tepat.

Maka dari itu, penulis mengajukan sebuah perancangan *landing page* mengenai PAYDI untuk meningkatkan literasi asuransi di kalangan masyarakat sehingga mereka memilih jenis proteksi finansial yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tujuan jangka panjang masing-masing.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat disimpulkan rumusan masalah sebagai berikut:

Bagaimana merancang *landing page* tentang PAYDI untuk meningkatkan literasi asuransi di kalangan masyarakat?

1.3 Batasan Masalah

Berikut merupakan batasan masalah yang membatasi penulis agar pembahasan agar tidak melebar dan menjadi fokus:

1) Demografis

- a. Jenis Kelamin: Laki-laki (Primer) dan Perempuan (Sekunder) – Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) melalui DataIndonesia.id (2023), hanya terdapat 12.72% kepala keluarga berjenis kelamin perempuan dan mayoritas 87.28% sisanya berjenis kelamin laki-laki. Fakta ini menunjukkan bahwa hingga sekarang, mayoritas keputusan yang dibuat dan tanggung jawab untuk menghidupi keluarga dibebankan kepada sosok laki-laki dalam keluarga. Meski begitu, fakta tersebut tidak menutup kemungkinan adanya peran istri yang dapat mempengaruhi keputusan suaminya dalam kehidupan berkeluarga.
- b. Usia: 28 – 39 tahun – Pada rentang usia tersebut, karir seseorang akan menjadi lebih stabil sehingga ia dapat mulai fokus membangun keluarga dan mengambil alih tanggung jawab secara finansial. Meningkatnya stabilitas finansial juga beriringan dengan kebutuhan, tanggung jawab, tujuan, dan impian jangka panjang seperti membeli rumah dan aset yang terus meningkat (Aditya Birla Capital, 2024).
- c. Status Pernikahan: Menikah – Individu yang sudah menikah dan berkeluarga memiliki tanggung jawab lebih untuk memastikan bahwa kebutuhan keluarganya terpenuhi secara finansial, psikologis, dan spiritual. Jika risiko seperti sakit atau meninggal dunia terjadi pada kepala keluarga tanpa perlindungan asuransi, keluarga yang ditinggalkan akan mengalami kesulitan untuk menanggung beban finansial kepala keluarga, seperti biaya rumah sakit atau pemakaman, biaya hidup, tagihan bulanan, dan dana pendidikan (RBC Insurance, 2023).
- d. SES: B – A1 – Masyarakat dengan latar belakang sosial ekonomi B – A1 termasuk dalam kelompok menengah keatas. Berdasarkan klasifikasi Talenta Data Indonesia melalui Hanif (2023), masyarakat yang termasuk dalam SES B – A1 memiliki pengeluaran rata-rata di

atas Rp3 juta per bulan. Masyarakat yang termasuk ke dalam SES ini juga memiliki kemampuan finansial yang cukup kuat untuk membiayai kebutuhan dasar dan bulanan keluarga. Berdasarkan teori segitiga kebutuhan Maslow, seseorang akan cenderung mencari rasa keamanan setelah mampu memenuhi kebutuhan dasarnya (Rojas, M., Mendez, A., Watkins-Fasser, K., 2023), sementara produk asuransi dibeli untuk menjamin keamanan finansial.

- e. Pekerjaan: Wirausaha/Karyawan/Ibu Rumah Tangga (Primer), Agen Asuransi (Sekunder)
- f. Tingkat Pendidikan: Minimal SMA

2) Geografis

- a. Primer: Wilayah *Urban* Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi (Jabodetabek) - Kota-kota besar seperti yang di wilayah Jabodetabek memiliki biaya hidup yang lebih tinggi dan infrastruktur yang lebih baik (CNBC Indonesia, 2023). Karena adanya kemajuan teknologi yang berkembang pesat, fasilitas medis dan kesehatan juga lebih berkembang dan modern sehingga memakan biaya yang jauh lebih besar dibanding fasilitas kesehatan di kota kecil maupun pedesaan.
- b. Sekunder: Masyarakat Indonesia diluar Jabodetabek - Survei Mercer Marsh Benefits (MMB) memproyeksikan adanya tren peningkatan biaya medis di Indonesia sebanyak 13.6% di tahun 2023 akibat inflasi keuangan sebesar 5.5% per tahun dan kemajuan teknologi di bidang kesehatan (Ibrahim 2023). Oleh karena itu, tidak kalah penting bagi masyarakat Indonesia untuk ikut melakukan manajemen risiko seperti di Jabodetabek.

3) Psikografis

- a. Memiliki rasa tanggung jawab terhadap keluarga dan khawatir terhadap tantangan yang harus dihadapi keluarga jika mereka tidak mampu melaksanakan tugas seorang kepala keluarga.

- b. Mampu memikirkan dampak jangka panjang dari suatu keputusan atau kegiatan yang diambil.
- c. Memahami secara umum mengenai pentingnya melakukan perencanaan keuangan dalam kehidupan sehari-hari karena kebutuhan dasar seperti sandang, pangan, dan papan telah terpenuhi.
- d. Mencari kebutuhan keamanan setelah mampu memenuhi kebutuhan dasarnya, terutama dalam segi keamanan finansial.

4) **Behavioral**

- a. *Usage-oriented: Light Users* – asuransi merupakan produk yang dibeli untuk waktu jangka panjang dan melibatkan jumlah uang yang besar, sehingga pembeliannya dilakukan dalam frekuensi yang rendah. Nasabah pengguna asuransi biasanya dianjurkan untuk melakukan review pada polis untuk memastikan bahwa manfaat yang mereka miliki masih sesuai dengan kebutuhan atau tidak, namun hal tersebut hanya dilakukan dengan frekuensi beberapa tahun sekali.
- b. *Loyalty-oriented:* Karena melibatkan jangka waktu yang lama dan jumlah uang yang besar, target juga memikirkan soal kredibilitas, kekuatan finansial, dan reputasi perusahaan yang menawarkan jasa asuransi. Oleh karena itu, ketika mencari informasi baru melalui media, kredibilitas, akurasi, dan sumber informasi juga merupakan hal penting yang harus dipertimbangkan.
- c. *Benefit-oriented:* Manfaat yang ditawarkan juga merupakan faktor penting yang dipertimbangkan oleh target sasaran desain. Misalnya, ketika membeli asuransi, calon nasabah akan mempertimbangkan dari segi jumlah pertanggungan yang harus cukup membantu keluarganya ketika risiko kehidupan terjadi, harga premi yang sesuai budget, dan manfaat yang menawarkan kenyamanan maksimal.

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan tugas akhir ini adalah untuk merancang sebuah *landing page* edukatif untuk memberikan edukasi dan pemahaman yang benar kepada masyarakat mengenai PAYDI sehingga mereka dapat memilih produk yang tepat sebagai landasan perencanaan finansial pribadi dan keluarganya di masa depan.

1.5 Manfaat Tugas Akhir

Melalui tugas akhir, penulis berharap agar karya yang dirancang dapat bermanfaat kepada berbagai pihak, termasuk penulis, orang lain, dan bagi universitas.

1.5.1 Bagi Penulis

Melaksanakan tugas akhir membantu penulis untuk mendapatkan pemahaman lebih dalam terhadap PAYDI dan perencanaan finansial. Selain itu, penulis juga dapat mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan untuk menciptakan karya desain yang bermanfaat dan juga memenuhi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Desain.

1.5.2 Bagi Orang Lain

Perancangan media informasi ini dapat membantu orang lain untuk pemahaman lebih dalam terhadap manfaat dan fungsi produk asuransi, khususnya PAYDI sehingga dapat memilih produk yang tepat sebagai landasan perencanaan finansial pribadi dan keluarganya di masa depan.

1.5.3 Bagi Universitas

Perancangan ini dapat menambah referensi bagi mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara yang akan melaksanakan tugas akhir di tahun yang mendatang.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A