

ABSTRAK

Pendidikan merupakan tolak ukur penentu masa depan seseorang dan pendidikan juga merupakan modal utama untuk dapat bersaing di dunia kerja. Akan tetapi, seiring berkembangnya zaman, biaya pendidikan pun semakin meningkat tahun demi tahun. Hal ini memberikan beban tersendiri bagi orang tua yang ingin menyekolahkan anaknya ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Padahal, lonjakan biaya pendidikan tersebut dapat diatasi apabila orang tua memiliki cadangan dana atau asuransi yang dapat menjamin kepastian biaya pendidikan anak-anaknya. Ketidacukupan ini mengakibatkan sekolah menjadi beban tersendiri bagi orang tua. Oleh karena itu, perlu ada peningkatan kesadaran bagi orang tua yang berencana akan menyekolahkan anaknya hingga jenjang pendidikan yang tinggi bahwa tabungan merupakan hal yang sangat penting. Metode yang digunakan untuk mendapatkan analisis *Target Audience* yang terdiri dari *Personifikasi Target Audience*, *Consumer Insight*, dan *Consumer Journey*. Dalam penyampaian pesan menggunakan metode AISAS (*attention, interest, search, action, dan share*) untuk dapat menciptakan dampak yang positif bagi *target audience*. Maka dari itu untuk dapat mengurangi beban orang tua dalam menyekolahkan anaknya dihasilkanlah sebuah promosi asuransi melalui kegiatan menabung Rp5.000 per harinya. Hal ini dilakukan agar orang tua dapat mempersiapkan dana pendidikan dengan mudah dan terasa lebih ringan.

Kata Kunci : Asuransi Pendidikan, Menabung, Promosi