

RINGKASAN

Muhammad Abdullah Effendy : Analisis S.W.O.T. Dalam Menghadapi Persaingan Pada P.T. Asuransi Jiwa Sequis Life Cabang Medan 5 , (di bawah bimbingan Dra. Hj. Rafiah Hasibuan, MM, sebagai Dosen Pembimbing I dan Hery Syohial, SE, Msi, sebagai Dosen Pembimbing II).

PT. Asuransi Jiwa Sequis Life Cabang Medan 5 adalah perusahaan yang bergerak dibidang asuransi khususnya asuransi jiwa, yang merupakan perusahaan patungan antara New York Life Worldwide Holding Inc. dengan PT. Gunung Sewu Kencana.

Masalah yang diumuskan penulis adalah, "Apakah strategi pemasaran jasa asuransi yang di terapkan perusahaan belum mampu mengatasi persaingan guna meningkatkan volume penjualan yang di harapkan". dan hipotesis yang diambil yaitu melalui penerapan analisis SWOT (Strength, Weakness, Oppartunities, Threats) secara cermat, di harapkan perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya serta strategi pemasaran yang direncanakan dan dijalankan akan efektif dan efisien .

Sebagai bahan perbandingan antara teori dan praktek serta mengetahui penerapan strategi yang di terapkan perusahaan melalui analisis SWOT dapat ditarik suatu manfaat dari penelitian yaitu untuk mengetahui program jasa asuransi yang perlu dilakukan oleh perusahaan, dalam kegiatan usahanya dan untuk mengetahui dengan peng-implemenlasian SWOT dalam usaha meluaskan jaringan pemasaran yang diterapkan pada kondisi yang nyata, serta dapat mengetahui masalah yang berhubungan dengan kegiatan usaha perusahaan. Metode penelitian dengan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan serta analisis data bersifat kualitatif dan kuantitatif.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan setelah melakukan analisis dan evaluasi, diperoleh suatu kesimpulan bahwa penganalisaan SWOT yang

diterapkan oleh SequisLife antara lain Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats telah mampu mengatasi persaingan dan meningkatkan volume penjualan dengan baik, terbukti dengan di terimanya berbagai penghargaan atas kinerja perusahaan selama ini.

Kebijakan penetapan harga polis, pelayanan, strategi dan bauran pemasaran mempunyai pengaruh yang besar terhadap peningkatan volume penjualan seperti yang diharapkan oleh perusahaan, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah pendapatan perusahaan dari tahun ketahun yang mengantarkan perusahaan menjadi salah satu perusahaan asuransi terbesar yang ada di Indonesia.

Untuk lebih meningkatkan kinerja perusahaan dimasa mendatang penulis mencoba memberikan beberapa saran yang diajukan berdasarkan analisa penulis selama masa penelitian antara lain :

1. promosi merupakan suatu cara untuk memperkenalkan jenis produk perusahaan, dengan gencarnya promosi yang dilakukan baik media cetak, elektronik, telekomunikasi maka masyarakat akan lebih mengenal profil perusahaan serta visi dan misi kedepannya dalam hal mensejahterakan, mengcover jiwa nasabahnya dalam hal financial.
2. Kantor tempat beroperasinya suatu usaha merupakan hal yang sangat penting karena gambaran suatu perusahaan yang besar bukan hanya dilihat dari kinerjanya saja melainkan bisa dilihat dari letak dan gedung yang strategis tempat perusahaan itu beroperasi, sehingga di harapkan kedepan Sequis Life cabang Medan 5 dapat memperhatikan masalah tersebut.