

## RINGKASAN

**ADHA WARDANI, SISTEM PEMASARAN JASA ASURANSI DAN HUBUNGANNYA DENGAN PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA PERUSAHAAN ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA 1912 RAYON PULU BRAYAN MEDAN, (Di bawah bimbingan Drs. H. A. Azis Hasan, MM., selaku Pembimbing I dan Drs. Hery Syahrial, selaku Pembimbing II).**

Asuransi ialah suatu perjanjian yang mengikatkan seorang penanggung dengan para tertanggung di mana penanggung berkewajiban memberi pergantian kerugian kepada tertanggung jika tertanggung tertimpa musibah setelah ia menerima sejumlah premi dari tertanggung.

Penanggung dalam asuransi biasanya terwujud dalam bentuk perusahaan-perusahaan asuransi yang memang berfungsi untuk menghasilkan, mengelola dan memasarkan jasa-jasa asuransi.

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 sebagai salah satu perusahaan jiwa nasional bertugas untuk melayani kebutuhan masyarakat terhadap produk-produk asuransi jiwa dan juga berusaha mendukung kesuksesan pembangunan sehingga asuransi lebih memperoleh tempat di hati masyarakat.

Kemampuan perusahaan untuk tetap berdiri dan bertahan dalam kondisi yang bagaimanapun juga, akhirnya menuntut perusahaan

untuk dapat menetapkan sistem pemasaran yang paling sesuai dalam upaya menuju dan mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

Adapun kesimpulan penulis dari penelitian ini ialah :

1. Bahwa sistem pemasaran yang diterapkan perusahaan telah cukup mampu meningkatkan jumlah nasabahnya.
2. Strategi pemasaran perusahaan lebih dipusatkan kepada strategi bauran pemasaran jasa yang terdiri dari kebijaksanaan produk, harga, tempat (lokasi), promosi, people, lingkungan fisik dan proses.
4. Persaingan yang terjadi, terbatasnya tingkat pengetahuan masyarakat mengenai asuransi, terbatasnya tingkat penghasilan masyarakat, kesemuanya merupakan hambatan-hambatan perusahaan dalam memasarkan produknya.
5. Rata-rata persentase realisasi penjualan yang berhasil dicapai perusahaan cukup memuaskan yakni sebesar 100,56%. Ini menunjukkan bahwa antara target dan realisasi penjualan telah menunjukkan peningkatan sebesar 100,56 %.

Saran yang dapat penulis berikan antara lain ialah :

1. Sistem pemasaran pada Asuransi Jiwa Bersama 1912 Rayon Pulu Brayan Medan cukup efektif, hanya perlu dilakukan beberapa perbaikan seperti peningkatan kualitas para agen sebab merekalah yang terlibat langsung dalam sistem tersebut sehingga perusahaan dapat meningkatkan nasabahnya dalam jumlah yang lebih besar.

2. Strategi pemasaran yang diterapkan cukup baik dinilai dari kebijaksanaan produk, harga dan lokasi, tetapi sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kualitas karyawan sehingga pelayanan terhadap konsumen lebih baik. Promosi yang dijalankan hendaknya juga lebih ditingkatkan misalnya membuat papan billboard (papan reklame) di pinggir jalan strategis, menayangkan iklan perusahaan di televisi atau promosi-promosi lainnya. Kepada konsumen yang mampu membawa calon konsumen baru, hendaknya diberikan bonus khusus sehingga konsumen tersebut tertarik untuk membawa calon konsumen baru sebanyak-banyaknya, ini merupakan bentuk promosi lain yang dapat dipilih perusahaan untuk meningkatkan jumlah konsumennya.
3. Hambatan-hambatan dalam perusahaan, sebaiknya di atasi dengan berkesinambungan.
4. Persentase realisasi penjualan yang berhasil dicapai perusahaan cukup memuaskan dan perusahaan sebaiknya dapat mempertahankan persentase itu bahkan kalau bisa dapat lebih ditingkatkan.