

**BAB IV**  
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK**  
**ASURANSI MOTORKOE DALAM**  
**MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA**

Bab ini membahas mengenai uraian dan analisis data-data yang diperoleh dari data primer dan sekunder penelitian. Data penelitian ini adalah hasil wawancara yang diperoleh dari 4 (Empat) orang responden. Data tersebut merupakan data pokok dimana analisisnya ditunjang oleh data sekunder yang didapat dari hasil observasi di lapangan dan beberapa sumber pustaka untuk memperkuat dan memperdalam hasil analisis. Data yang diperoleh terdiri dari dua macam, yaitu data responden dan data penelitian.

Data responden adalah seluruh identitas responden yang dipandang relevan dengan permasalahannya yang diidentifikasi sedangkan data penelitian adalah jawaban dari pertanyaan yang telah diajukan peneliti. Hasil penelitian yang akan dijelaskan adalah mengenai bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan

oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

#### **A. Gambaran Produk Asuransi *Motorkoe*<sup>1</sup>**

Produk asuransi *motorkoe* merupakan produk umum yang ditujukan untuk masyarakat luas yang memiliki kendaraan roda dua atau motor yang menginginkan perlindungan dari risiko kerusakan dan juga risiko pencurian/kehilangan. Pada produk ini terdapat sejumlah keuntungan (*benefi*) tambahan apabila kendaraan, pengemudi maupun penumpang mengalami kecelakaan, antara lain santunan tanggung jawab hukum pihak ke tiga, santunan asuransi kecelakaan diri bagi pengemudi dan penumpang, santunan biaya pengurusan administrasi apabila kendaraan yang diasuransikan hilang/dicuri.

Produk paket *Motorkoe* adalah sutau produk dari asuransi kendaraan bermotor selain mobil. Karena dalam asuransi kendaraan bermotor terdiri dari mobil dan sepeda motor.

---

<sup>1</sup>Diposting pada tanggal 30 September 2018 dari situs [http://www.bumida.co.id/index.php/main\\_ind/about](http://www.bumida.co.id/index.php/main_ind/about)

- *Ketentuan Paket Motorkoe*
  1. Ketentuan max berusia 8 tahun untuk perpanjang dapat dilakukan 1 kali bila lebih dari 8 tahun (jadi maksimal usia kendaraan 9 tahun).
  2. Kendaraan tidak dipakai untuk ojek/komersil.
  3. Harga sesuai harga pasar kendaraan roda dua
  4. Kendaraan yang akan diasuransikan harus menyertakan bukti gesekan nomor rangka/mesin kendaraan.
  5. Kendaraan belum diasuransikan.
  6. Jaminan/santunan hanya berlaku jika kendaraan tersebut memiliki STNK yang sah dan masih berlaku saat mengendarai kendaraan yang dijamin dalam polis.
  
- *Yang tidak dijamin dalam Paket Motorkoe*
  1. Pemakaian untuk komersil/disewakan.
  2. Motor gede.
  3. Kendaraan dipergunakan di wilayah Maluku.

➤ Pengajuan Klaim Polis *Motor*koe

Hal-hal yang harus dilakukan jika terjadi suatu kecelakaan/kerugian

1. Segera melaporkan kepada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 terdekat selambat-lambatnya 3 x 24 jam kerja.
2. Mengisi formulir klaim.
3. Melengkapi surat maupun dokumen pendukung klaim.

## **B. Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motor*koe Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta**

### **1. Data responden**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, dimana respondennya adalah beberapa sample yang sesuai untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang telah dilakukan di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang. Adapun responden tersebut antara lain<sup>2</sup>:

---

<sup>2</sup>Dokumen perusahaan, PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

a. Kepala Cabang

Kepala cabang PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang adalah Bapak drh. Indrian Widi Arnowo

- Tugas dan wewenang kepala cabang:
  - Membawahi bagian teknik, keuangan dan pemasaran serta personalia dan umum
  - Memimpin, mengkoordinasikan dan mengendalikan serta mengawasi semua kegiatan BUMIDA
  - Mempertanggungjawabkan semua kegiatan ke kantor pusat.

b. Kepala Kasie Teknik/Operasional

Kepala kasie teknik/operasional BUMIDA Cabang Serang adalah Bapak Seno

- Tugas dan wewenang kepala teknik/operasional
  - Membawahi bagian marketing diantaranya: agen, supervisor, dan AO (*Account Officer*)
  - Menyusun strategi bidang operasional untuk mencapai target yang ditetapkan

- Mengarahkan, mengkoordinir proses penetrasi pasar hingga proses penutupan
- Melakukan penetrasi langsung untuk memperoleh nasabah direc cabang (kerja sama yang bersifat nasional, tender, dll)

c. Kepala Kasie Pemasaran

Kepala kasie pemasaran BUMIDA Cabang Serang adalah Bapak Ardi Wahyudi

- Tugas dan wewenang kepala kasie pemasaran
- Membawahi supervisor masing-masing segmentasi pasar
- Mengkoordinasikan dan mengendalikan serta mengawasi semua kegiatan harian para marketing
- Memantau pencapaian target setiap bulan dan tahunnya

d. Agen (perpanjangan tangan perusahaan)

Agen merupakan (perpanjangan tangan) dari perusahaan asuransi dalam memasarkan produk-produk

asuransi tersebut. Adapun agen yang responden dalam penelitian ini adalah Bapak Muji Raharjo.

## 2. Data Penelitian

### a. Produk Asuransi *Motorkoe*<sup>3</sup>

Produk asuransi *motorkoe* merupakan produk umum yang ditunjukkan untuk masyarakat luas yang memiliki kendaraan roda dua atau motor yang menginginkan perlindungan dari risiko kerusakan dan juga risiko pencurian/kehilangan. Pada produk ini terdapat sejumlah keuntungan (*benefi*) tambahan apabila kendaraan, pengemudi maupun penumpang mengalami kecelakaan, antara lain santunan tanggung jawab hukum pihak ke tiga, santunan asuransi kecelakaan diri bagi pengemudi dan penumpang, santunan biaya pengurusan administrasi apabila kendaraan yang diasuransikan hilang/dicuri.

---

<sup>3</sup>Diposting pada tanggal 30 September 2018 dari situs [http://www.bumida.co.id/index.php/main\\_ind/about](http://www.bumida.co.id/index.php/main_ind/about).

Produk paket *Motorkoe* adalah sutau produk dari asuransi kendaraan bermotor selain mobil.Karena dalam asuransi kendaraan bermotor terdiri dari mobil dan sepeda motor.

➤ *Ketentuan Paket Motorkoe*

1. Ketentuan max berusia 8 tahun untuk perpanjang dapat dilakukan 1 kali bila lebih dari 8 tahun (jadi maksimal usia kendaraan 9 tahun).
2. Kendaraan tidak dipakai untuk ojek/komersil.
3. Harga sesuai harga pasar kendaraan roda dua
4. Kendaraan yang akan diasuransikan harus menyertakan bukti gesekan nomor rangka/mesin kendaraan.
5. Kendaraan belum diasuransikan.
6. Jaminan/santunan hanya berlaku jika kendaraan tersebut memiliki STNK yang sah dan masih berlaku saat mengendarai kendaraan yang dijamin dalam polis.

➤ *Yang tidak dijamin dalam Paket Motorkoe*

1. Pemakaian untuk komersil/disewakan.

2. Motor gede.
3. Kendaraan dipergunakan di wilayah Maluku.

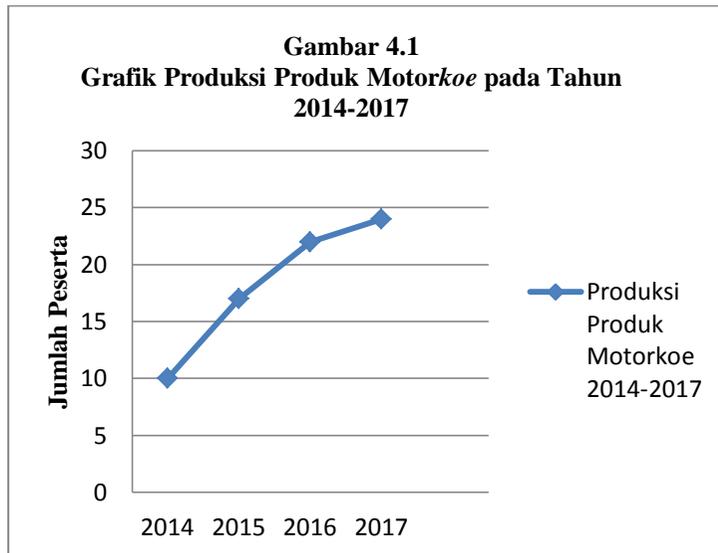
➤ Pengajuan Klaim Polis *Motorkoe*

Hal-hal yang harus dilakukan jika terjadi suatu kecelakaan/kerugian

1. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 terdekat selambat-lambatnya 3 x 24 jam kerja.
2. Mengisi formulir klaim.
3. Melengkapi surat maupun dokumen pendukung klaim.

• **Adapun Data Jumlah Peserta Produk Asuransi *Motorkoe* Sebagai Berikut:**

Jumlah peserta produk asuransi *motorkoe* PT. Asuransi Umum Bumipuera Muda 1967 Cabang Serang pada tahun 2014 adalah 10 orang, tahun 2015 adalah 17 orang, tahun 2016 adalah 22 orang dan tahun 2017 adalah 24 orang. Data tersebut dapat digambarkan dalam grafik sebagai berikut:



b. Strategi Pemasaran Produk Motorkoe PT.Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang

Setiap perusahaan tentunya memiliki strategi dalam memikat pangsa pasarnya. Sama halnya dengan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang. Berikut ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang:

1) Strategi Pemasaran Melalui Agen

Sesuai dengan wawancara saya dengan agen asuransi yaitu Bapak Muji Raharjo agen BUMIDA Cabang Serang

pada Hari Kamis Tanggal 18 Oktober 2018, bawa Bapak Muji Raharjo memasarkan produk asuransi *motorkoe* dengan cara bekerja sama dengan dealer motor, door to door dari rumah ke rumah, dan dari mulut ke mulut, dengan cara begitu agen mengikat peserta secara emosional dengan cara mengobrol bersama peserta tanpa batas dan menjelaskan tentang produk yang dibutuhkan oleh masyarakat khususnya produk *motorkoe* bisa secara luas dan jelas sehingga nasabah merasa puas dengan penjelasan yang agen berikan karena dengan itu biasanya nasabah bisa tertarik untuk membeli produk asuransi *motorkoe*.<sup>4</sup>

Pasar sasaran untuk produk *motorkoe* ini semua orang bisa mengikutinya karena tidak memilih mau dari kalangan apa saja bisa mengikuti asuransi *motorkoe*, kebanyakan yang mengikuti asuransi *motorkoe* ini berasal dari kalangan menengah kebawah, kadang kalangan menengah keatas sangat sulit untuk ditemui jadi sasaran

---

<sup>4</sup>Muji Raharjo, Agen PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, *Wawancara*, Serang, 18 Oktober 2018.

agen untuk penjualan produk *motorkoe* ini adalah kalangan menengah kebawah.

Jadi peserta yang mengikuti asuransi kendaraan bermotor kebanyakan dari kalangan menengah kebawah, meskipun ada juga beberapa dari kalangan menengah keatas, dengan cara seperti itu seorang agen bisa banyak mendapatkan peserta asuransi *motorkoe*.

Kelemahan yang dirasakan oleh Bapak Muji Raharjo dalam memasarkan produk asuransi *motorkoe* adalah kurangnya pemahaman dari masyarakat, kadang seorang agen dalam memasarkan produknya tidak selalu dapat tanggapan yang positif dari masyarakat kadang seorang agen langsung ditolak tanpa mau mendengarkan penjelasan dari agen betapa pentingnya berasuransi.<sup>5</sup>

Agen sangat berperan penting dalam memasarkan produk-produk asuransi yang ada di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang sehingga jumlah

---

<sup>5</sup>Muji Raharjo, Agen PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, *Wawancara*, Serang, 18 Oktober 2018.

peserta yang mengikuti produk asuransi *motorkoe* dari tahun ke tahun terus meningkat.

## 2) Strategi Pemasaran Melalui Website

Strategi melalui website adalah strategi dengan mengikuti jaman dengan memasarkan produk dan jasa secara online menjadi salah satu strategi yang cukup banyak digunakan di masa kini. Tingginya angka pengguna internet serta kemudahan proses pembuatannya menjadi primadona bagi banyak orang.

Sudah banyak yang menggunakan jasa website pada perusahaan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, tapi masih banyak peserta yang lebih tertarik dengan menggunakan jasa agen dalam menggunakan jasa asuransi *motorkoe* ini karena dengan menggunakan agen para peserta bisa mendapatkan arahan-arahan dan bisa dibantu dikala mengalami kesulitan.

Kadang memasarkan melalui website sangat sulit dibandingkan memasarkan produk dengan melalui agen karena memasarkan dengan melalui website yang muncul

pertama kali saat kita mencari di internet adalah perusahaan-perusahaan asuransi besar dengan modal yang besar, jadi secara bersaing masih kalah dari perusahaan-perusahaan yang besar.<sup>6</sup>

Jadi pemasaran yang efektif adalah pemasaran melalui agen daripada pemasaran melalui website, tapi tidak menutup kemungkinan juga bahwa semakin canggihnya teknologi semakin besar pula perkembangan internet dan bisa saja beberapa tahun ke depan pemasaran melalui website jauh lebih meningkat lagi dari sekarang.

Adapun prosedur pendaftaran Asuransi Motor koe secara online sebagai berikut:

- Siapkan berkas yang dibutuhkan. Syarat pertama yaitu melampirkan tanda pengenal beserta identitas diri seperti KK/KTP yang berlaku, Akta Kelahiran yang bertanggung, NPWP, dan sebagainya.

---

<sup>6</sup>Seno , Kasie Teknik/Operasional PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, *Wawancara*, Serang, 18 Oktober 2018.

- Isi data yang telah disediakan, yakni identitas yang mencakup diri sendiri serta pilihan kelas yang ditawarkan, dan alamat lengkap.
- Pilih biaya premi per-bulan/per-tahun.
- Simpan data serta tunggu balasan notifikasi nomor registrasi di e-mail, kemudian print lembar virtual accountnya.
- Lakukan pembayaran di bank yang telah ditunjuk perusahaan asuransi tersebut.
- Setelah menyerahkan uang serta nomor virtual pada teller bank nanti akan mendapat bukti pembayaran.