

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data

Berdasarkan data penjualan yang didapatkan oleh penulis yaitu dari PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dari tahun 2021-2023 dapat disajikan data penjualan pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1
Penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputera
Muda 1967 Serang Tahun 2021-2023

TAHUN	PENJUALAN (NASABAH)
2021	7434
2022	7916
2023	5386

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Berdasarkan dari tabel 4.1 dapat dilihat bahwa volume penjualan pada data diatas dapat dilihat bahwa secara umum total penjualan (polis) PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang tidak beraturan dan cenderung menurun setiap tahunnya, pada tahun 2018 mengalami penurunan yang besar.

PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang merupakan perusahaan yang menggeluti dibidang asuransi yang mempunyai beberapa produk paket asuransi yaitu:

- a. SehatKoe
- b. MobilKoe
- c. SiswaKoe
- d. MotorKoe
- e. MahasiswaKoe
- f. SiagaKoe

Dari penjualan pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang yang didapat penulis dari tahun ke tahun cenderung menurun setiap tahunnya. Ada beberapa faktor yang membuat penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang mengalami penurunan setiap tahunnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Banyaknya pesaing dalam bidang asuransi di Indonesia.
- 2) PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang kurang memperhatikan aspek promosi dan pengiklanan sebagai salah satu kegiatan pemasaran dalam upaya untuk meningkatkan penjualan.

- 3) Strategi pemasaran PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang kurang berjalan dengan baik.

2. Analisis Data

Berdasarkan tabel 4.1 untuk menghitung persentase penjualan pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dari tahun 2016-2017 dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\frac{\text{Tahun Sekarang} - \text{Tahun Sebelumnya}}{\text{Tahun Sebelumnya}}$$

a. Analisis Penjualan

Penjualan merupakan suatu usaha terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan dalam kegiatan pembelian sesuai keinginan, kebutuhan konsumennya untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba bagi perusahaan maka perusahaan dapat menjaga keberlangsungan hidup perusahaannya. Bagian penjualan atau pemasaran dari sebuah perusahaan akan mengembangkan promosi untuk menginformasikan mengenai produk atau jasa mereka sehingga dapat mempengaruhi konsumen untuk membelinya.

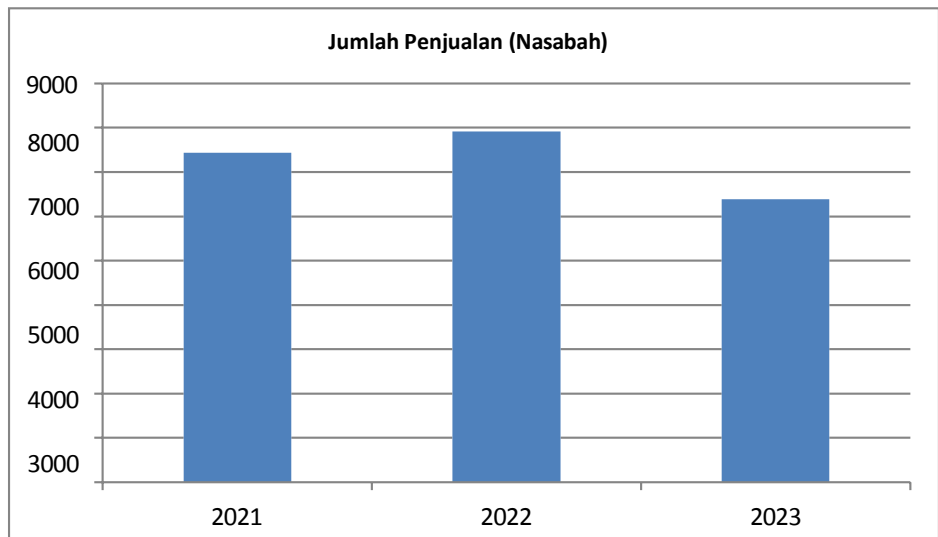
Berikut tabel penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang.

Tabel 4.2
Penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda
1967 Serang Tahun 2021-2023

TAHUN	JUMLAH PENJUALAN (NASABAH)	PERSENTASE (%)
2021	7434	-
2022	7916	0,06%
2023	5386	0,01%

Sumber: PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967
 Serang diolah tahun 2023.

Grafik 4.1
Penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputera
Muda 1967 Serang Tahun 2021-2023



Berdasarkan tabel 4.2 dan grafik 4.1 dapat dilihat bahwa dari penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang pada tahun 2021 sebanyak 7434 nasabah dan mengalami peningkatan penjualan pada tahun 2022 sebanyak 7916 nasabah, namun penjualan pada tahun 2023 sebanyak 5386 itu artinya PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang mengalami penurunan nasabah yang cukup drastis.

b. Analisis Deskriptif Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang tidak terlepas dari kebijakan bauran pemasaran jasa (*marketing mix*) 7P, yaitu:

1) Produk (*product*)

PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang menawarkan beragam produk paket asuransi yang dapat dipilih calon konsumennya, produk paket yang ditawarkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang yaitu:

a) SehatKoe

SehatKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan atas biaya perawatan selama di Rumah Sakit/ Puskesmas/ Balai Pengobatan (terdaftar dan resmi) yang ada di seluruh dunia, dengan masa tunggu 14 (empat belas) hari untuk seluruh penyakit yang dijamin sejak periode Jaminan Asuransi berlaku, kecuali untuk rawat inap yang disebabkan kecelakaan manfaatnya berlaku sejak hari pertama.

b) MobilKoe

MobilKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan atas kerugian risiko-risiko kerugian atau kerusakan pada mobil nasabah akibat dari kecelekaan maupun kehilangan atau pencurian.

c) SiswaKoe

SiswaKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan atas perlindungan kepada

nasabah terhadap risiko-risiko dari kecelakaan diri.

d) MotorKoe

MotorKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko kerugian atau kerusakan total pada motor nasabah akibat kecelakaan maupun kecurian.

e) MahasiswaKoe

MahasiswaKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan atas perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko dari kecelakaan diri.

f) SiagaKoe

SiagaKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko cedera akibat kecelakaan.

g) RumahKoe

RumahKoe merupakan produk paket yang menawarkan jaminan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko-risiko kerugian atau kerusakan total pada rumah nasabah akibat bencana alam atau kebakaran.

2) Harga (*price*)

Harga adalah jumlah uangan yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk jasa. Keputusan harga berkenan dengan kebijakan strategi dan seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran dan tingkat diskriminasi harga diantara berbagai kelompok pelanggan. Adapun harga produk atau premi asuransi PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dapat di lihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3**Daftar premi MotorKoe**

NO	UP	WILAYAH I	WILAYAH II	WILAYAH III
1	7,000,000	227,000	230,000	145,000
2	8,000,000	249,000	252,000	156,000
3	9,000,000	271,000	275,000	167,000
4	10,000,000	293,000	297,000	178,000

5	11,000,000	315,000	319,000	189,000
6	12,000,000	336,000	341,000	200,000
7	13,000,000	358,000	364,000	211,000
8	14,000,000	380,000	386,000	222,000
9	15,000,000	402,000	408,000	233,000
10	16,000,000	424,000	430,000	244,000
11	17,000,000	446,000	453,000	255,000
12	18,000,000	468,000	475,000	266,000
13	19,000,000	489,000	497,000	277,000
14	20,000,000	511,000	519,000	288,000
15	21,000,000	533,000	542,000	299,000
16	22,000,000	555,000	564,000	310,000
17	23,000,000	577,000	586,000	321,000
18	24,000,000	599,000	608,000	332,000
19	25,000,000	621,000	631,000	343,000
20	26,000,000	642,000	653,000	354,000
21	27,000,000	664,000	675,000	364,000
22	28,000,000	686,000	697,000	375,000
23	29,000,000	708,000	720,000	386,000
24	30,000,000	730,000	742,000	397,000
25	31,000,000	752,000	764,000	408,000
26	32,000,000	773,000	786,000	419,000
27	33,000,000	795,000	809,000	430,000
28	34,000,000	817,000	831,000	441,000
29	35,000,000	839,000	853,000	452,000
30	36,000,000	861,000	875,000	463,000
31	37,000,000	883,000	898,000	474,000
32	38,000,000	905,000	920,000	485,000
33	39,000,000	926,000	942,000	496,000
34	40,000,000	948,000	964,000	507,000
35	41,000,000	970,000	987,000	518,000
36	42,000,000	992,000	1,009,000	529,000
37	43,000,000	1,014,000	1,031,000	540,000
38	44,000,000	1,036,000	1,053,000	551,000
39	45,000,000	1,058,000	1,076,000	562,000
40	46,000,000	1,079,000	1,098,000	573,000
41	47,000,000	1,101,000	1,120,000	583,000
42	48,000,000	1,123,000	1,142,000	594,000
43	49,000,000	1,145,000	1,165,000	605,000
44	50,000,000	1,167,000	,187,000	616,000

45	51,000,000	1,189,000	1,209,000	627,000
46	52,000,000	1,210,000	1,231,000	638,000
47	53,000,000	1,232,000	1,254,000	649,000
48	54,000,000	1,254,000	1,276,000	660,000
49	55,000,000	1,276,000	1,298,000	671,000
50	56,000,000	1,298,000	1,320,000	682,000
51	57,000,000	1,320,000	1,343,000	693,000
52	58,000,000	1,342,000	1,365,000	704,000
53	59,000,000	1,363,000	1,387,000	715,000
54	60,000,000	1,385,000	1,409,000	726,000

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Keterangan:

1. Masa berlaku premi 1 tahun.
2. Wilayah 1 : Sumatera dan Kepulauan
3. Wilayah 2 : DKI Jakarta, Banten, dan Jawa Barat
4. Wilayah 3 : Selain Wilayah 1 dan Wilayah 2

Tabel 4.4

Daftar premi MobilKoe

No	MobilKoe Khusus	Wilayah 1	Wilayah 2	Wilayah 3
1	Kategori 1	4,300%	3,690%	2,880%
2	Kategori 2	3,040%	2,820%	3,060%
3	Kategori 3	2,500%	2,390%	2,070%
4	Kategori 4	1,420%	1,420%	1,350%
5	Kategori 5	1,260%	1,260%	1,260%
No	MobilKoe Umum	Wilayah 1	Wilayah 2	Wilayah 3
1	Kategori 1	3,920%	3,360%	2,630%
2	Kategori 2	2,770%	2,570%	2,790%
3	Kategori 3	2,280%	2,180%	1,890%
4	Kategori 4	1,300%	1,300%	1,240%
5	Kategori 5	1,150%	1,150%	1,150%

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Keterangan:

1. Masa berlaku premi 1 tahun.
2. Kategori 1 : 0 s/d Rp. 125.000.000,-
3. Kategori 2 : > Rp. 125.000.000,- s/d Rp. 200.000.000,-
4. Kategori 3 : > Rp. 200.000.000,- s/d Rp. 400.000.000,-
5. Kategori 4 : > Rp. 400.000.000,- s/d Rp. 800.000.000,
6. Kategori 5 : > Rp. 800.000.000,-
7. Wilayah 1 : Sumatera dan Kepulauan
8. Wilayah 2 : DKI Jakarta, Banten, dan Jawa Barat
9. Wilayah 3 : Selain Wilayah 1 dan Wilayah 2
10. Premi Khusus adalah premi yang di khususkan bagi Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912.

Tabel 4.5

Daftar premi SiswaKoe dan MahasiswaKoe

No	Paket asuransi	Premi/Orang
1	Juara	Rp. 15.000/Pertahun
2	Unggul	Rp. 20.000/Pertahun
3	Pandai	Rp. 25.000/Pertahun

4	Cerdas	Rp. 30.000/Pertahun
5	Tangkas	Rp. 40.000/Pertahun
6	Kualitas	Rp. 50.000/Pertahun
7	Cendekia	Rp. 75.000/Pertahun
8	Prima	Rp. 100.000/Pertahun

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Keterangan:

1. Masa berlaku premi 1 tahun.
2. Santunan
 - a) Paket asuransi juara:
 - (1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp. 7.500.000
 - (2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 9.500.000
 - (3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 750.000
 - (4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp.125.000/hari
 - (5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 750.000

b) Paket asuransi unggul:

- (1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp. 10.000.000
- (2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 12.500.000
- (3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 1.000.000
- (4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp.175.000/hari
- (5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 1.000.000

c) Paket asuransi pandai:

- (1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp.12.500.000
- (2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 15.500.000
- (3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 1.250.000

(4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp. 225.000/hari

(5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 1.250.000

d) Paket asuransi cerdas:

(1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp. 15.000.000

(2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 18.000.000

(3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 1.500.000

(4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp. 250.000

(5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 1.500.000

e) Paket asuransi tangkas:

(1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp. 20.000.000

(2) Santunan risiko cacat tetap akibat

kecelakaan Rp. 24.000.000

(3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 2.000.000

(4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp.300.000/hari

(5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 2.000.000

d) Paket asuransi kualitas:

(1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp.25.000.000

(2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 30.000.000

(3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 2.500.000

(4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp.350.000/hari

(5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 2.500.000

e) Paket asuransi cendekia:

- (1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp. 37.500.000
- (2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 40.000.000
- (3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 3.750.000
- (4) Santunan biaya rawat inap (maksimal 14 hari pertahun) Rp. 400.000/hari
- (5) Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan Rp. 3.750.000

f) Paket asuransi prima:

- (1) Santunan risiko meninggal dunia akibat kecelakaan Rp. 50.000.000
- (2) Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan Rp. 55.000.000
- (3) Santunan risiko biaya pengobatan akibat kecelakaan (perkejadian) Rp. 5.000.000
- (4) Santunan biaya rawat inap (maksimal

14 hari pertahun) Rp. 450.000/hari

(5) Santunan biaya pemakaman akibat

kecelakaan Rp. 5.000.000

3. Pilihan rumah sakit bebas

Tabel 4.6

Daftar premi SiagaKoe

Kategori	Premi Paket 1	Premi Paket 2	Premi Paket 3	Premi Paket 4	Premi Paket 5
Individu	Rp. 115.000	Rp. 165.000	Rp. 215.000	Rp. 265.000	Rp. 315.000
K.O	Rp. 225.000	Rp. 324.000	Rp. 423.000	Rp. 522.000	Rp. 621.000
K.1	Rp. 330.000	Rp. 477.000	Rp. 624.000	Rp. 771.000	Rp. 918.000
K.2	Rp. 430.000	Rp. 624.000	Rp. 818.000	Rp. 1.012.000	Rp. 1.206.000
K.3	Rp. 525.000	Rp. 765.000	Rp. 1.005.000	Rp. 1.245.000	Rp. 1.485.000

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Keterangan:

1. Masa berlaku premi selama 1 tahun.

2. Santunan

a) Paket 1:

(1) Jaminan meninggal dunia akibat

kecelakaan Rp. 22.000.000

(2) Jaminan cacat tetap akibat
kecelakaan Rp. 22.000.000

(3) Jaminan biaya pengobatan akibat
kecelakaan Rp. 2.200.000

b) Paket 2:

(1) Jaminan meninggal dunia akibat
kecelakaan Rp. 32.000.000

(2) Jaminan cacat tetap akibat
kecelakaan Rp. 32.000.000

(3) Jaminan biaya pengobatan akibat
kecelakaan Rp. 3.200.000

c) Paket 3:

(1) Jaminan meninggal dunia akibat
kecelakaan Rp. 42.000.000

(2) Jaminan cacat tetap akibat
kecelakaan Rp. 42.000.000

(3) Jaminan biaya pengobatan akibat
kecelakaan Rp. 4.200.000

d) Paket 4:

(1) Jaminan meninggal dunia akibat

kecelakaan Rp. 52.000.000

(2) Jaminan cacat tetap akibat

kecelakaan Rp. 52.000.000

(3) Jaminan biaya pengobatan akibat

kecelakaan Rp. 5.200.000

e) Paket 5:

(1) Jaminan meninggal dunia akibat

kecelakaan Rp. 62.000.000

(2) Jaminan cacat tetap akibat

kecelakaan Rp. 62.000.000

(3) Jaminan biaya pengobatan akibat

kecelakaan Rp. 6.200.000

3. Pilihan paket berlaku pada satu keluarga tidak dapat berlainan (harus sama satu keluarga).

a) Kategori Usia:

(1) Anak = 1 - 17 tahun.

(2) Dewasa = 18 - 60 Tahun.

b) Kategori Paket:

(1) Individu = Usia dewasa 18-60 tahun.

- (2) K. 0 = Pasangan suami istri tanpa memiliki anak.
- (3) K. 1 = Pasangan suami istri dengan anak satu.
- (4) K. 2 = Pasangan suami istri dengan anak dua.
- (5) K. 3 = Pasangan suami istri dengan anak tiga.
4. Single parent : Punya anak satu = K0, punya anak dua = K1, punya anak tiga = K2 (maksimal).
5. Premi ditentukan secara paket dan diberlakukan premi khusus bagi nasabah Bumida dan group Bumiputera.

Gambar 4.7

Daftar premi SehatKoe

Kategori	Premi Paket 1	Premi Paket 2	Premi Paket 3	Premi Paket 4	Premi Paket 5
Individu	Rp. 160.000	Rp. 280.000	Rp. 400.000	Rp. 520.000	Rp. 640.000
K.O	Rp. 270.000	Rp. 500.000	Rp. 730.000	Rp. 960.000	Rp. 1.190.000
K.1	Rp. 340.000	Rp. 640.000	Rp. 940.000	Rp. 1.240.000	Rp. 1.540.000

K.2	Rp. 410.000	Rp. 790.000	Rp. 1.170.000	Rp. 1.550.000	Rp. 1.930.000
K.3	Rp. 490.000	Rp. 930.000	Rp. 1.137.000	Rp. 1.810.000	Rp. 2.250.000

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Keterangan:

1. Santunan biaya perawatan dirumah sakit
 - (a) Paket 1 Rp. 100.000/hari
 - (b) Paket 2 Rp. 200.000/hari
 - (c) Paket 3 Rp. 300.000/hari
 - (d) Paket 4 Rp. 400.000/hari
 - (e) Paket 5 Rp.500.000/hari
2. Pilihan paket berlaku pada satu keluarga tidak dapat berlainan (harus sama satu keluarga).
3. Kategori Usia:
 - a) Anak = 1 - 17 tahun.
 - b) Dewasa = 18 - 60 Tahun.
4. Kategori Paket:
 - a) Individu = Usia dewasa 18-60 tahun.
 - b) K. 0 = Pasangan suami istri tanpa memiliki anak.
 - c) K. 1 = Pasangan suami istri dengan anak

satu.

d) K. 2 = Pasangan suami istri dengan anak dua.

e) K. 3 = Pasangan suami istri dengan anak tiga.

Gambar 4.8

Daftar premi RumahKoe dan ketentuannya

No	Luas bangunan	Premi (Rp)
1	761-834	6.640.000
2	835-934	7.520.000
3	935-1034	8.400. 000
4	1035-1134	9.280. 000
5	1135-1234	10.160. 000
6	1235-1334	11.040. 000
7	1335-1434	11.920. 000

Sumber PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang

Keterangan:

1. Santunan

a) Atas bangunan Rp. 2.000.000.000 – Rp.

3.000.000.000

b) Atas perabotan Rp. 750.000.000 – Rp.

1.000.000.000

c) Bencana alam Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000

d) Kecurian akibat kemalingan Rp. 10.000.000
– Rp. 20.000.000

2. Bangunan bersifat permanen, dinding beton/tembok (tidak mudah terbakar & atap genteng/ asbes/seng).
3. Bangunan hanya digunakan untuk tempat tinggal (tidak ada usaha lain), dengan kanan, kiri, belakang adalah rumah tinggal permanen (seperti poin 1) atau kanan, kiri, belakang bukan rumah tinggal dengan jarak minimal 7,5 meter.
4. Santunan sewa diberikan bila rumah tinggal tidak dapat dipergunakan sama sekali karena habis terbakar.
5. Penggantian kerugian yang disebabkan karena risiko bencana alam harus disertai dengan surat keterangan dari kelurahan setempat.
6. Penggantian untuk santunan meninggal dunia karena terbakar pada saat rumah terbakar harus disertai dengan surat keterangan meninggal dunia dari kelurahan setempat.

7. Depan rumah terdapat jalan yang dapat dilalui kendaraan roda 4 / kendaraan pemadam kebakaran.
8. Pada bangunan bertingkat, maka luas bangunan merupakan jumlah dari luas bangunan masingmasing lantai.
9. Nilai santunan yang diberikan berdasarkan kerugian nyata yang diderita tertanggung (berdasarkan kwitansi yang sah) maksimal sebesar benefit dan merupakan nilai maksimal yang diterima tertanggung selama 1 tahun periode asuransi.

3) Saluran Distribusi (*place*)

Saluran distribusi merupakan perantara para pembeli dan penjual yang dilakui oleh perpindahan dari produsen hinggan ke tangan konsumen. Saluran Distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap produk jasa bagi para pelanggan. Sama halnya dengan setiap perusahaan lainnya, PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang, juga memiliki sistem

distribusi. Adapun sistem distribusi yang dilakukan oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang adalah sebagai berikut:

a) Saluran distribusi langsung

Saluran distribusi langsung merupakan sistem distribusi dengan cara produsen mendatangi langsung pelanggan (*costumer*) yang akan memakai produk mereka tersebut. Hal ini, biasanya dilakukan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang, jika ada prospek besar (instansi/badan usaha) yang akan bergabung dengan asuransi tersebut. Didistribusikan langsung oleh koordinator pemasaran ataupun kepala cabang PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang langsung.

b) Saluran distribusi semi langsung

Saluran distribusi semi langsung merupakan sistem distribusi dengan cara produsen mengalihkan atau mengarahkan supervisor dari perusahaan tersebut untuk

mendapatkan konsumen. Dalam hal ini, Supervisor PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dibagi menjadi dua, yaitu supervisor grup dan supervisor non grup. Supervisor grup merupakan supervisor yang tergabung dalam grup PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dan supervisor non grup merupakan supervisor yang tidak tergabung dalam grup tersebut tetapi turunan langsung dari PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang. Setelah sampai kepada supervisor, supervisor akan langsung mencari konsumen. Sistem distribusi ini disebut dengan sistem distribusi semi langsung.

c) Produsen

PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang akan mendistribusikan produk mereka melalui koordinator yang ada di tiap-tiap kota dan dibantu oleh kepala cabang dan seksi operasional dalam mengarahkan para agen-agen

ini, sehingga produk-produk tersebut dapat disampaikan kepada para konsumen.

4) Promosi (*promotion*)

Promosi merupakan berbagai metode untuk mengkomunikasikan manfaat produk jasa kepada pelanggan. Kegiatan promosi bukan hanya berfungsi sebagai alat komunikasi antar perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen atau membujuk konsumen dalam kegiatan pembelian sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Adapun promosi yang dilakukan oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang adalah sebagai berikut:

a) Personal selling

Adapun bentuk kegiatan ini yang dilakukan oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang seperti promosi secara lisan ke lisan baik itu antar nasabah maupun antar agen ke nasabah yang

sudah pernah bergabung di grup PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang atau yang belum tergabung.

b) Periklanan

Adapun kegiatan promosi dengan bentuk periklanan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang antara lain, melalui media elektronik seperti iklan di televisi, tetapi dengan perhitungan biaya yang cukup mahal iklan melalui televisi diputuskan untuk tidak diperpanjang padahal iklan melalui televisi merupakan langkah promosi yang cukup potensial dalam menarik pelanggan (*customer*) dan melalui media cetak seperti; majalah bulanan internal milik BUMIDA (DINDA) dan brosur-brosur yang dicetak untuk membantu para agen dalam memasarkan produk dan menyebarkan BUMIDA Bumiputera.

5) Orang (*people*)

Dalam hubungan dengan pemasaran jasa, “orang” yang berfungsi sebagai penyedia jasa yang sangat mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang melakukan pembagian kerja karyawan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang memiliki Sumber Daya Manusia yang cukup berpengalaman dibidangnya masing-masing sesuai dengan keahliannya. Adapun bagian yang terdapat di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang yaitu:

- a) Kepala cabang.
- b) Kasie umum.
- c) Kasie pemasaran.
- d) Staf klaim.
- e) Staf teknik.
- f) Bagian keuangan/kasir.
- g) Staf pemasaran dan agen-agen asuransi.

6) Proses (*process*)

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, yang umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, dan hal rutin lainnya. Dalam penerapan strategi bauran pemasaran aspek proses, PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang sudah menerapkannya dengan baik. Dapat dilihat pada proses produksi. Alur produksi PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang teratur. Pembagian lokasi kerja dari setiap bagian tidak terlalu jauh. Pembagian lokasi kerja diharapkan mampu meningkatkan efisiensi pekerjaan dari setiap bagian dan fleksibilitas ruang gerak dalam proses pekerjaan. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang merupakan industri yang bergerak dalam bidang penyedia jasa asuransi. Strategi bauran pemasaran aspek proses juga membahas bagaimana alur penjualan produk kepada konsumen. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang melayani

konsumen melalui secara langsung, sambungan telepon dan email. Proses pelayanan melalui telepon ini dirasa sangat membantu konsumen dalam membantu konsumen tanpa perlu datang ke kantor PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang. proses pelayanan nasabah melalui secara langsung, dilayani oleh agen-agen asuransi atau langsung dilayani oleh kasie umum dan kasie pemasaran PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang, yang langsung menjawab permasalahan asuransi atau ingin menjadi nasabah dan langsung dilaporkan kepada bagian staf teknik. Dengan proses yang baik dan karyawan yang handal PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang mampu menjaga kepercayaan dan citra perusahaan kepada nasabah. Dalam kegiatan proses produksi tak luput dari ketersediaan peralatan yang menunjang kegiatan produksi. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang memiliki peralatan yang sesuai

dengan kebutuhan produksi, namun peralatan yang ada dirasa oleh pemilik PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang belum cukup lengkap dan belum canggih. Strategi bauran pemasaran aspek proses yang sudah diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dengan sangat baik.

7) Bukti fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik merupakan dimana jasa disalurkan melalui interaksi dengan pelanggan dan dimana setiap komoditas yang memfasilitasi performa komunikasi jasa itu sendiri. Lingkungan fisik yang diberikan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang kepada konsumen sangat sederhana dikarenakan gedung sudah tua dan kurangnya perawatan gedung. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang telah memberikan kenyamanan kepada nasabah yang datang langsung ke kantor PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dengan menyediakan ruang tunggu. Tampilan kantor PT.

Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang kurang tertata dengan rapi dengan meja kerja yang sudah lama membuat ruangan tampak terlihat kurang menarik. Kantor PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang juga dilengkapi dengan pendingin ruangan yang membuat nasabah lebih nyaman berada di kantor PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang, akan tetapi ada beberapa pendingin ruangan yang rusak yang perlu perbaikan dan mesin genset yang rusak. Cleaning service PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang secara berkala membersihkan kantor, untuk menjaga kebersihan untuk menambah kenyamanan nasabah. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang juga menyediakan tempat parkir bagi nasabah. Namun, lokasi tempat parkir tidak cukup luas bagi nasabah. PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang tidak memiliki kendaraan operasional kantor.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis data maka penjualan merupakan sumber kehidupan bagi suatu perusahaan pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dan berdasarkan dari analisis data penjualan pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dapat dikatakan tidak stabil dan cenderung merurun setiap tahunnya yang dapat diartikan bahwa PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang mengalami penurunan laba perusahaan dan hal tersebut bisa menghambat pertumbuhan pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang.

Sementara itu, berdasarkan analisis data strategi pemasaran melalui bauran pemasaran jasa (*marketing mix*) 7P yang dilakukan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang masih dirasa belum efektif dan maksimal untuk bisa bersaing ditengah ketatnya persaingan, dikarenakan masih banyak yang kurang maksimal di beberapa aspek bauran pemasaran jasa, hal itu dapat dilihat dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P sebagai berikut:

1. Produk (*product*)

Strategi pemasaran melalui aspek produk yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang sudah cukup mampu bersaing di pasar, hal itu dapat dilihat dari paket-paket produk asuransi yang ditawarkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang kepada nasabah sudah cukup mampu menjawab dan menjamin risiko-risiko nasabahnya.

2. Harga (*price*)

Strategi pemasaran melalui aspek harga yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang dapat dikatakan mampu bersaing dan relatif ekonomis untuk para nasabah, hal itu dapat dilihat dari harga yang ditawarkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang kepada nasabah masih relative terjangkau oleh nasabahnya.

3. Saluran Distribusi (*place*)

Strategi pemasaran melalui aspek saluran distribusi yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang masih kurang maksimal untuk dapat bersaing di pasar, hal itu dapat dilihat dari saluran distribusi yang dilakukan

hanya mengandalkan saluran distribusi langsung, semi langsung dan produsen.

4. Promosi (*promotion*)

Strategi pemasaran melalui aspek promosi yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang masih belum mampu untuk bersaing di pasar, hal itu dapat di lihat dari promosi yang dilakukan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang masih sangat mengandalkan cara-cara lama dengan seperti hanya melakukan promosi dari lisan ke lisan antar nasabah dan dari agen-agen asuransi ke nasabah dan mrngandalkan periklanan hanya sebatas media cetak seperti majalah bulanan internal milik perusahaan dan brosur-brosur yang dicetak untuk membantu para agen untuk memasarkan produk, tentu saja di era globalisasi saat ini hal tersebut dirasa belum cukup mampu efektif untuk dapat bersaing dipasar.

5. Orang (*people*)

Strategi pemasaran melalui aspek orang yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang sudah cukup baik, hal itu dapat di lihat dari pembagian tugas kerja

yang sesuai prosedur dan memiliki sumber daya manusia yang cukup berpengalaman dibidangnya masing-masing sesuai dengan keahliannya.

6. Proses (*process*)

Strategi pemasaran melalui aspek proses yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang sudah menerapkannya dengan baik, hal itu dapat dilihat dari proses pelayanan yang sesuai prosedur, proses produksi yang sesuai prosedur dan proses klaim asuransi yang juga sesuai prosedur. PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang mempunyai prosedur produk yang dikenalkan kepada masyarakat melalui sosialisasi, dari hasil sosialisasi para agen-agen apabila ada salah satu calon nasabah yang ingin membeli produk, pada saat melakukan pembayaran bisa dilakukan secara langsung kepada Agen maupun lewat transfer ke rekening PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang. Dan apabila nanti terjadi suatu risiko kepada nasabah, bisa langsung datang ke kantor untuk melakukan klaim secara langsung maupun klaim lewat online. Klaim santunan kebakaran akan di proses setelah 14 hari kerja.

7. Bukti fisik (*physical evidence*)

Strategi pemasaran melalui aspek bukti fisik yang diterapkan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang masih belum mampu bersaing di pasar dengan para pesaingnya yang sangat memperhatikan aspek bukti fisik, hal itu dapat dilihat dari gedung PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Serang yang sudah tua dan kurangnya perawatan, tampilan dan tata ruang yang terlihat kurang menarik, pendingin ruangan ada beberapa yang rusak dan kurang perawatan dan mesin genset yang rusak dan kurang perawatan sehingga jika terjadi pemadaman listrik aktifitas perkantoran terganggu.

