

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Gejala - gejala sosial yang mengakibatkan penjarahan, pembakaran, perusakan dan pencurian di supermarket (Pusat perbelanjaan), rumah, mobil dan barang berharga lainnya. Pada bulan Mei 1998 membuat masyarakat menyadari bahwa asuransi dapat memberikan jaminan atas resiko yang mungkin timbul dari harta bendanya. Asuransi pemeratakan beban kerugian dengan memakai dana-dana yang disumbangkan oleh para nasabah. Mengurangi ketidakpastian, keraguan (Uncertainty) yang disebabkan oleh kesadaran akan kemungkinan kerugian. Asuransi memberikan perjanjian penggantian kerugian, perusahaan asuransi sepakat untuk membayar kerugian yang diderita oleh nasabah, tujuan perjanjian ini adalah untuk mengatasi beban resiko dari nasabah (tertanggung) kepada perusahaan asuransi. Perusahaan Asuransi merupakan sarana yang berguna untuk memecahkan masalah - masalah sosial yang kompleks yang berakibat berkurangnya pendapatan dan kesejahteraan istri, anak atau keluarga menurun.

Menurut pasal 246 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) :

Asuransi adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan yang diharapkan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak terduga.

Sedangkan menurut Ali (1995 : 170)

Asuransi adalah suatu alat sosial yang menggabungkan resiko-resiko individu ke dalam suatu kelompok dan menggunakan dana yang disumbangkan oleh anggota kelompok itu untuk membayar kerugian.

Jadi asuransi adalah usaha yang dilakukan seseorang untuk melindungi nilai ekonomisnya kepada pihak lain atas kemungkinan terjadinya resiko cacat, usia tua dan meninggal. PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa berbentuk asuransi jiwa yang bertujuan memberikan makna hidup yang jelas dan bernilai bagi kemuliaan Tuhan Yang Maha Esa dan bagi sesama manusia.

TABEL 1.1. Target Penjualan Polis Asuransi
PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya
Cabang Kapten A.Rivai Palembang
Tahun 1995 – 1999
(Dalam Lembar)

No	Tahun	Target	Volume		Persentase (%)	
			Kenaikan	Penurunan	Kenaikan	Penurunan
1	1995	9.006	-	-	-	-
2	1996	8.910	-	(96)	-	(1,07)
3	1997	4.360	-	(4.550)	-	(51,07)
4	1998	4.250	-	(110)	-	(2,52)
5	1999	5.500	1.250	-	29,41	-

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang

TABEL 1.2. Target Penerimaan Premi
PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya
Cabang Kapten A.Rivai Palembang
Tahun 1995 – 1999
(Dalam Ribuan Rupiah)

No	Tahun	Target	Volume		Persentase (%)	
			Kenaikan	Penurunan	Kenaikan	Penurunan
1	1995	928.578	-	-	-	-
2	1996	1.830.336	901.758	-	97,11	-
3	1997	1.790.000	-	(40.336)	-	(2,20)
4	1998	1.565.000	-	(225.000)	-	(1 2,56)
5	1999	1.650.000	85.000	-	5,43	-

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang

Penjualan polis asuransi pada PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang pada tahun 1996 mengalami penurunan sebesar 1.106 atau 26,57% dibandingkan tahun 1995, pada tahun 1998 mengalami kenaikan sebesar 1.176 atau 38,47% dibandingkan pada tahun 1997 dan penurunan sebesar 1.126 atau 26,6% terjadi pada tahun 1999, data penjualan polis PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang tahun 1995 – 1999 selengkapnya dapat di lihat pada tabel 1.3.

**TABEL 1.3. Realisasi Penjualan Polis Asuransi
PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya
Cabang Kapten A.Rivai Palembang
Tahun 1995 – 1999
(Dalam Lembar)**

No	Tahun	Realisasi	Volume		Persentase	
			Kenaikan	Penurunan	Kenaikan	Penurunan
1	1995	4.163	-	-	-	-
2	1996	3.057	-	(1.106)	-	(26,57)
3	1997	3.057	-	-	-	-
4	1998	4.233	1.176	-	38,47	-
5	1999	3.107	-	(1.126)	-	(26,6)

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang

Penerimaan premi pada PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang pada tahun 1996 mengalami kenaikan sebesar 322.781 atau 40,83% dibandingkan tahun 1995, sedangkan pada tahun 1997 mengalami penurunan sebesar 101.777 atau 9,14% bahkan pada tahun 1998 mengalami kenaikan 175.635 atau 17,36%, pada tahun 1999 mengalami kenaikan sebesar 229.756 atau 19,35%, data penerimaan premi pada PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang tahun 1995 – 1999 selengkapnya dapat di lihat pada tabel 1.4.

**TABEL 1.4. Realisasi Penerimaan Premi
PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya
Cabang Kapten A.Rivai Palembang
Tahun 1995 – 1999
(Dalam Ribuan Rupiah)**

No	Tahun	Realisasi	Volume		Persentase (%)	
			Kenaikan	Penurunan	Kenaikan	Penurunan
1	1995	790.605	-	-	-	-
2	1996	1.113.386	322.781	-	40,83	-
3	1997	1.011.609	-	(101.777)	-	(9,14)
4	1998	1.187.244	175.635	-	17,36	-
5	1999	1.417.000	229.756	-	19,35	-

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang

Sehubungan dengan tidak tercapainya target penjualan polis asuransi dan target penerimaan premi diatas maka akan dilakukan penelitian di perusahaan PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih dengan mengambil

judul ***“Evaluasi Strategi Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi pada PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang”***

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya dapat dikemukakan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Terjadinya penurunan penjualan polis asuransi, sehingga Target penerimaan premi tidak tercapai setiap tahunnya
2. Perusahaan belum melakukan kegiatan promosi secara baik, sehingga masyarakat belum mengenal jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.
3. Kurangnya frekuensi tindak lanjut (Follow-Up) terhadap calon pembeli.

Berdasarkan identifikasi di atas, maka dapat disimpulkan masalah pokok yang dihadapi perusahaan adalah : ***“ Bagaimana strategi promosi yang dijalankan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan polis asuransi”***

C. BATASAN PEMBAHASAN

Pendekatan yang dilakukan dalam pembahasan ini adalah dari segi promosi khususnya Personal Selling yang dilakukan oleh Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang yaitu kurangnya tenaga penjual

yang dapat menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan langsung dengan calon pembeli sehingga dapat mengamati dari dekat karakteristik dan kebutuhan calon pembeli.

D. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini antara lain :

- a. Untuk memperoleh gambaran mengenai bagaimana strategi promosi pada Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang
- b. Untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dapat mempengaruhi strategi promosi pada PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

- a. Bagi penulis memberikan manfaat pengetahuan dan menambah wawasan dalam di bidang manajemen pemasaran khususnya dalam hal promosi.
- b. Memberikan masukan bagi perusahaan agar suatu strategi promosi yang baik dapat meningkatkan penjualan dan memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

- c. Memberikan referensi bagi peneliti lainnya yang akan melakukan penelitian tentang strategi promosi pada perusahaan asuransi lain.

E. METODOLOGI PENELITIAN

1. Objek Penelitian

Penelitian dilakukan pada Perusahaan PT.Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya yang berlokasi di Jalan kapten A. Rivai No.36 Palembang.

2. Metode Penelitian

Untuk memperoleh data yang lengkap dalam penulisan karya ilmiah berupa skripsi, maka diperlukan data yang dapat dipercaya, akurat dan konkret. Untuk itu dilakukan penelitian sebagai berikut :

a. Penelitian lapangan (Field Research)

Penelitian lapangan yaitu dengan mengadakan penelitian langsung pada objek penelitian ,dalam hal ini PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang.

b Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Sebagai pelengkap untuk penulisan karya ilmiah berupa skripsi ini, di samping penelitian lapangan juga melakukan penelitian kepustakaan yaitu mendapatkan teori dan data yang dilakukan oleh orang lain dengan cara :

1. Mempelajari berbagai buku-buku literatur dan laporan – laporan kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan manajemen pemasaran untuk menemukan data yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Pengamatan (Observasi)

Pengamatan (Observasi) adalah suatu cara untuk memperoleh data dengan jalan melakukan pengamatan secara langsung serta mencatat hasilnya secara sistimatis berdasarkan fakta yang diperoleh dari perusahaan.

b. Wawancara (Interview)

Wawancara adalah pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab langsung dengan orang yang mengetahui tentang objek penelitian.

Dalam hal ini perusahaan mempunyai wewenang untuk memberikan informasi dan data internal yang berhubungan dengan data yang diperlukan.

4. Teknik Analisis

Untuk menganalisis data dipergunakan dua teknik analisis sebagai berikut :

a. Teknik analisis Kuantitatif

Berdasarkan data yang telah diperoleh, untuk melakukan suatu penganalisaan dari data yang ada dengan menggunakan 2(dua) metode sebagai berikut :

1. Metode garis trend (Trend Linear Method)

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui hubungan sebab akibat dari penjualan yang akan datang :

$$Y = [(a) + (b)x(X)]$$

Keterangan :

Y: Persamaan Garis Linier

a: Koefisien Regresi

b: Parameter Regresi

x: Jumlah Variabel Tahun

2. Metode Koefisien Korelasi

Analisis ini bertujuan untuk menentukan suatu besaran yang sebagaimana kuat hubungannya satu variabel dengan variabel lain atau hubungan antara biaya promosi dengan penjualan.

$$r = \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Keterangan :

r : Koefisien Korelasi

x : Variabel Independent (Biaya)

y : Variabel Dependent (Penjualan)

n : Jumlah Variabel Tahun

b. Teknik analisis Kualitatif

Teknik analisis kualitatif adalah analisis data dengan menggunakan ilmu manajemen yang ada hubungannya dengan pokok permasalahan untuk diambil kesimpulan, yang merupakan jalan keluar bagi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan skripsi ini perlu dikemukakan terlebih dahulu agar dapat memberikan gambaran secara garis besar apa yang akan dibahas pada setiap bab dalam skripsi ini. Sistematika penulisan ini terdiri dari lima bab, yang mana pada bab ini dibagi ke dalam beberapa sub bab. Bab dan sub bab yang dimaksud dapat diuraikan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini dikemukakan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan pembahasan, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan diuraikan mengenai pengertian pemasaran, strategi pemasaran , promosi, jenis - jenis usaha asuransi serta faktor-faktor yang mendorong timbulnya usaha asuransi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai sejarah singkat perusahaan PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan, strategi promosi.

BAB IV ANALISIS MASALAH

Bab ini merupakan bagian pembahasan dari permasalahan yang dihadapi oleh PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Palembang yaitu kurangnya minat para konsumen untuk membeli polis asuransi, kebijaksanaan promosi PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan diambil kesimpulan dari uraian-uraian yang dikemukakan dalam bab-bab terdahulu, kemudian akan diberikan saran-saran yang diharapkan menjadi jalan keluar bagi perusahaan.