

## Strategi pemasaran asuransi jiwa studi kasus AJB. Bumiputera 1912

Machzumy Ibrahim, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=92582&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

AJB. Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa swasta nasional pertama di Indonesia. Organisasi didirikan oleh tiga orang guru pada tahun 1912, sampai dengan tahun 1998 rnasih dapat bertahan di tengah terjadinya krisis ekonomi yang berkepanjangan dan semakin meningkatnya intensitas persaingan dalam bisnis asuransi jiwa di Indonesia.

<br><br>

Tesis ini bertujuan untuk mengkaji daya saing Bumiputera untuk memenangkan persaingan dan mempertahankan posisinya sebagai Pemimpin Pasar dalam industri asuransi jiwa di Indonesia.

Permasalahan yang dihadapi oleh Bumiputera adalah penurunan Pangsa Pasaf? semenjak tahun 1993 sebesar 40,10 % menjadi sebesar 30,52% pada tahun 1998.

<br><br>

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode penelitian deskriptif melalui kajian terhadap lingkungan internal, maupun lingkungan eksternal perusahaan dengan maksud untuk mendapatkan gambaran yang obyektif tentang kekuatan bisnis perusahaan dan daya tarik industrinya. Proses pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka dan Studi lapangan dengan pengisian kuesioner yang berisikan 10 pertanyaan tentang faktor-faktor lingkungan internal yang dapat mendukung kekuatan bisnis perusahaan. Demikian juga dengan kuesioner untuk lingkungan eksternal perusahaan berisikan 10 pertanyaan tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi daya tarik industri perusahaan.

<br><br>

Ke sepuiurrpertanyaan tersebut diberikan nilai pada setiap faktor dan diberikan peringkat nilai dari 1 sampai dengan 5. Kuesioner untuk lingkungan internal perusahaan diisi oleh Direksi, Pejabat-Pejabat tinggi, serta tenaga ahli Bumiputera yang dinilai mempunyai kompetensi dan paling mengetahui faktor-faktor lingkungan perusahaan yang dapat mempengaruhi aktivitas perusahaan, sedangkan lingkungan eksternal diperolen dari perusahaan asuransi sejenis, Dewan Asuransi Indonesia, agen asuransi jiwa serta tenaga ahli yang mengetanui dan sangat memahami perkembangan industri asuransi jiwa di Indonesia.

<br><br>

Hasil peneitian yang diperoleh dari pengisian kuesioner tersebut, menghasiikan nilai rata-rata tertimbang untuk kekuatan bisnis perusahaan dan daya tarik industrinya. Kemudian untuk dapat mengetahui posisi bersaing, data tersebut di analisis dengan menggunakan matrik daya tarik industri - kekuatan bisnis (GE metric).

<br><br>

Hasil analisis menunjukkan kekuatan bisnis Bumiputera sedang, dan daya tarik industrinya pun sedang, sehingga hasilnya menunjukkan posisi bersaing Bumiputera terletak pada Se/ ke V, dengan demikian strategi yang dapat digunakan Bumiputera\_ yaitu : Mempertahankan dan Memelihara (Hold and Maintain), dengan pilihan strateginya adalan Penetrasi Pasar dan Pengembangan Produk.

<br><br>

Keberhasilan strategi peneirasi pasar dan pengembangan produk tersebut juga harqs sejalen dengan pilhan strategi perusahaan, di mana perusahean harus berusaha menjadi unik dalam industrinya pada berbagai dimensi yang secara umum dihargai oleh pembeli Dengan demikian pilihan strategi perusahaan yang cocok adalah strategi diferensiasi, dan di dalam pengembangan strategi pemasarannya diperlukan adanya dukungan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran jasa dengan melaksanakan strategi dari ke tujuh P (Product, Promotion, Place, Price, People, Physical Evidence, Process).