

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK JASA ASURANSI PADA PT ASURANSI
BRINGIN SEJAHTERA ARTAMAKMUR (CABANG PALEMBANG)**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

ANGGUN EKA APRIANTI

0613 3060 1241

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

2016

**PERAN STRATEGI PROMOSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK JASA ASURANSI PADA PT ASURANSI
BRINGIN SEJAHTERA ARTAMAKMUR (CABANG PALEMBANG)**



**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh:

**ANGGUN EKA APRIANTI
0613 3060 1241**

Menyetujui,

Pembimbing I,

Neneng Miskiyah. S.E., M.Si.
NIP 197312281996032002

Pembimbing II,

Dewi Fadila, S.E., M.M.
NIP 197504212001122001

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

A. Jalaludin Sayuti SE., Mhum., ResM.,
NIP 196008061989101001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anggun Eka Aprianti
NPM : 0613 3060 1241
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Peran Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan
Penjualan Produk Jasa Asuransi Pada PT Asuransi
Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagian/menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Agustus 2016
Yang membuat pernyataan,



Anggun Eka Aprianti
NPM 061330601241

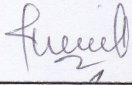

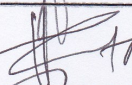
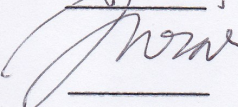
LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Anggun Eka Aprianti
NPM : 0613 3060 1241
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Peran Strategi Promosi dalam Upaya
Meningkatkan Produk Jasa Asuransi Pada PT
Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang
Palembang)

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari: Kamis
Tanggal: 04 Agustus 2016

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Neneng Miskiyah, S.E., M.Si</u> Ketua		<u>11 Agustus 2016</u>
2.	<u>Rini, S.E., M.AB.</u> Anggota		<u>12 Agustus 2016</u>
3.	<u>M. Yusuf, S.E., M.Si, Ph.D</u> Anggota		<u>12 Agustus 2016</u>
4.	<u>M. Nizar Al-Rasyid, S.E.</u> Anggota		<u>12 Agustus 2016</u>

Motto:

Pendidikan bukan merupakan sesuatu yang diterima, melainkan sesuatu yang didapatkan.

Ku persembahkan untuk:

- **Orang Tua dan keluarga yang kucintai**
- **Almamater**
- **Ibu Neneng Miskiyah, S.E., M.Si.**
- **Ibu Dewi Fadila, S.E., M.M.**
- **Orang-orang yang turut membantu dalam penyelesaian laporan ini**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat hidayah dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini. Adapun penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kurikulum yang telah ditetapkan oleh Jurusan Administrasi Bisnis.

Laporan Akhir ini diselesaikan setelah penulis melakukan penelitian pada PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang). Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis membahas tentang “Peran Strategi Promosi dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Asuransi pada PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang)”.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun bagi para pembaca, bagi dunia pendidikan khususnya dan masyarakat pada umumnya agar dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang kegiatan kearsipan. Penulis juga menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Palembang, Juli 2016

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam proses penulisan Laporan Akhir ini, penulis tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan pengarahan serta dorongan dari berbagai pihak yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat berarti bagi penulis, untuk itu penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak A Jalaludin Sayuti SE., Mhum., ResM. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Divianto SE., MM. selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Neneng Miskiyah. S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
5. Ibu Dewi Fadila, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
6. Seluruh Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Bapak Eko Wibowo selaku supervisor marketing yang telah memberikan izin dan membantu dalam proses pengambilan data kepada penulis.
8. Keluarga tersayang, Ibu, Ayah dan saudara saya Anggia Permata Sari terima kasih atas segala do'a dan pengorbanan, dan dukungan moril yang sangat diperlukan penulis, tanpa restu dan do'anya usaha penulis akan sia-sia.
9. Teman-teman kelas 6 NH, yang selalu berjuang bersama dalam menyelesaikan Laporan Akhir kita, semoga kelak kekompakan ini akan selalu terjaga.
10. Seluruh angkatan 2013 Administrasi Bisnis yang juga turut membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

11. Dan semua orang yang telah membantu, mendo'akan penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, tidak ada kata lain yang bisa digambarkan kecuali rasa Terima Kasih yang sebesar-besarnya.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Penulis tentu tidak dapat membayarnya dengan sepeser uang pun, dan hanya berdo'a semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya. Amiin.

Palembang, Juli 2016

Penulis

ABSTRAK

Laporan ini bertujuan untuk mengetahui peran strategi promosi dalam upaya meningkatkan penjualan produk jasa asuransi pada PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang). Perusahaan asuransi ini berlokasi di Jalan Mayor Ruslan No. 812. Palembang. Berdasarkan metode penelitian yang digunakan adalah wawancara, maka dapat diketahui, jenis promosi yang digunakan di Perusahaan adalah melalui brosur, internet, pameran dan penjualan pribadi. Media promosi internet masih belum di organisir dengan baik, kegiatan promosi melalui pameran masih bergantung dengan kegiatan dari Bank BRI dan promosi melalui penjualan pribadi masih mengalami kendala dengan kurangnya tenaga pemasar. Penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi promosi yang diterapkan di perusahaan, masih belum berjalan dengan baik dan belum memberikan pengaruh yang besar dalam penjualan produk asuransi. Berdasarkan kesimpulan, penulis menyarankan perusahaan harus meningkatkan kegiatan promosi dengan menambahkan media promosi yang telah mereka gunakan dengan media promosi iklan di surat kabar dan Koran lokal.

Kata kunci: strategi promosi, bauran promosi

ABSTRACT

The purpose of the report is to know the role of promotion strategy in attempting to increase the sales of products insurance services in PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang). This insurance company is located at Jalan Mayor Ruslan No. 812. Palembang. Based on the research method used was the interview, it can be known that the type of promotion that is used in the company is through the internet, brochures, fair and personal selling. Media promotion of the internet is still not well organized, promotional activities through the fair still depend on BRI activities and promotion through personal selling are still has obstacles with lack of sales marketers. The authors can conclude that the promotional strategy applied in company is still not going well and have not provided a great influence in the previous insurance products. Based on conclusion, the author suggests that company should enhance promotional activities by adding promotional media they have use with promotion media advertising in the newspaper and the local newspaper.

Key words: promotion strategy, promotional mix

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5

	1.5.3 Metode Pengumpulan Data	5
	1.5.4 Analisis Data	7
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	8
	2.1 Pengertian Pemasaran	8
	2.2 Promosi	9
	2.2.1 Pengertian Promosi	9
	2.2.2 Tujuan Promosi	9
	2.3 Bauran Promosi	10
	2.3.1 Iklan (<i>advertising</i>).....	11
	2.3.1.1 Media Periklanan	12
	2.3.2 Promosi Penjualan	13
	2.3.3 Hubungan Masyarakat (<i>public relation</i>).....	14
	2.3.4 Penjualan Pribadi (<i>personal selling</i>).....	14
	2.3.5 Pemasaran Langsung (<i>direct marketing</i>)	15
BAB III	KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	16
	3.1 Sejarah Perusahaan	16
	3.2 Visi dan Misi Perusahaan	17
	3.2.1 Visi Perusahaan.....	17
	3.2.2 Misi Perusahaan	17
	3.3 Struktur Organisasi	18
	3.4 Produk yang dijual Perusahaan	28
	3.4.1 Asuransi Kebakaran dan Perluasannya.....	28
	3.4.2 Asuransi Pengangkutan Melalui Laut, Darat dan Udara	28
	3.4.3 Asuransi Kendaraan Bermotor.....	28
	3.4.4 <i>Marine Hull and Aviation Insurance</i>	28
	3.4.5 Asuransi Uang.....	28
	3.4.6 Asuransi Kecelakaan Diri	29

3.4.7 <i>Engineering Insurance</i>	29
3.4.8 <i>Liability Insurance</i>	30
3.4.9 <i>Surety Bond</i>	30
3.4.10 <i>Custom Bond</i>	30
3.4.11 Asuransi Kredit	30
3.4.12 Asuransi Kontra Bank Garansi	30
3.4.13 Asuransi Kecelakaan diri Bukan Karena Kecelakaan...	31
3.5 Volume Penjualan pada PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang)	31
3.6 Promosi yang digunakan PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang)	33
3.7 Aktivits Promosi pada PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang)	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Strategi Promosi yang digunakan pada PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (Cabang Palembang).....	36
BAB V PENUTUP.....	48
5.1 Kesimpulan.....	48
5.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi BRINS Cabang Palembang	18
Gambar 4.1 Media Promosi Melalui Brosur	36
Gambar 4.2 Media Promosi Melalui Internet	37
Gambar 4.3 Media Promosi Melalui Pameran	38
Gambar 4.4 Media Promosi Melalui Penjualan Pribadi	39

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Targe Penjualan dan Realisasi Penjualan.....	3
Tabel 3.2 Volume Penjualan Tahun 2011-2015	31
Tabel 3.2 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan	35

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Permohonan Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Pengantar Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Konfirmasi Perusahaan
- Lampiran 4 Hasil Wawancara
- Lampiran 5 Lembar Kunjungan ke Perusahaan
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Bimbingan
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi
- Lampiran 8 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Persetujuan Laporan Akhir