

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan berkat dan rahmatNya dalam menyelesaikan penulisan Skripsi yang merupakan salah satu syarat penting untuk menempuh serta memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Medan Area Fakultas Ekonomi.

Dengan bekal Ilmu Pengetahuan yang penulis terima dibangku perkuliahan, serta dilengkapi dengan data-data dan hasil penelitian dilapangan, maka penulis menentukan judul penelitian yaitu : **STRATEGI PEMASARAN POLIS ASURANSI Pada PT. AIG LIPPO Life – Cabang Medan.** Dan penulis sangat menyadari akan segala kekurangan yang terdapat pada skripsi ini, oleh sebab itu penulis sangat mengharapkan segala Kritik dan Saran para pembaca.

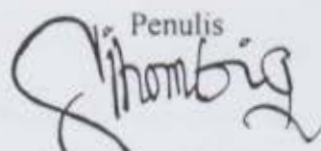
Dan melalui kesempatan ini penulis juga tidak lupa untuk menyampaikan terima kasih, Kepada :

1. Bapak Hery Syahriandi, SE, MSi, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
2. Bapak Drs. H. Jhon Hardy, MSi, sebagai Ketua Jurusan Program Studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, dan sebagai Dosen Pembimbing I
3. Ibu Dra. Isnaniah Laily, Ks, sebagai Dosen Pembimbing II

4. Bapak Hary Pardamenta, MSi, sebagai Pembantu Dekan III Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
5. Bapak/ Ibu Pimpinan dan seluruh Karyawan Perusahaan PT. AIG LIPPO LIFE – cabang Medan
6. Secara Khusus kupersembahkan buat Almarhum Ayahanda Gr. D Sihombing, dan Ibunda yang tercinta P. Br. Siahaan
7. Rianto Sihombing, SE, MM, yang telah banyak membantu dalam perkuliahan
8. Keluarga Tamba T. Ambarita, SE dan Imelda Romualdex, SPd
9. Dan Evi Sondang. S. AMk, dan seluruh teman-teman yang banyak memberikan dorongan.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa memberikan rahmat dan anugerahNya kepada kita semua. Diakhir kata penulis juga ingin menyampaikan, semoga kiranya Skripsi ini dapat berguna bagi kita semua untuk perkembangan Ilmu Pengetahuan dimasa yang akan datang.

Medan, 15 Oktober 2006

Penulis

(Bertoni. Sihombing)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	vii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Hipotesis	3
D. Luas dan Tujuan Penelitian	3
E. Metode Penelitian dan Pengumpulan Data	3
F. Metode Analisis	5
BAB II. LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian Pemasaran Dan Arti Pentingnya	6
B. Pengertian Strategi Pemasaran	9
C. Kebijakan Bauran Pemasaran	11
D. Segmentasi Pasar dan Pasar Sasaran	25
E. Konsep Dasar dan Manfaat Asuransi Jiwa	30

BAB	III. PT AIG LIPPO LIFE – CABANG MEDAN	
	A. Gambaran Umum Perusahaan	33
	B. Kebijakan Strategi Pemasaran	37
	C. Target dan Realisasi Penjualan Polis Asuransi	41
	D. Hambatan-Hambatan Umum yang Dihadapi dalam Penjualan Polis Asuransi	42
BAB	IV. ANALISIS DAN EVALUASI	46
BAB	V. KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	52
	B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA		55