

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Laba merupakan suatu tujuan yang ingin dicapai oleh setiap perusahaan karena akan mempermudah perusahaan untuk mencapai tujuan - tujuan lainnya seperti kelangsungan hidup, perkembangan perusahaan dan sebagainya.

Agar laba yang di inginkan dapat dicapai perusahaan harus mampu meningkatkan volume penjualan hasil produksinya sebagaimana yang telah di targetkan. Untuk itu di tuntutan harus menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Sebaliknya perusahaan yang tidak bisa menerapkan strategi yang efektif akan sulit bertahan di situasi persaingan yang semakin tajam seperti pada saat ini.

Persaingan yang semakin tajam juga di alami perusahaan yang bergerak di bidang jasa khususnya jasa Asuransi. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa asuransi maka perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran yang terencana dengan baik, sehingga produk yang di tawarkannya akan dapat diterima oleh konsumen dan pada gilirannya produk tersebut akan mendatangkan keuntungan yang diinginkan.

Dari uraian diatas dapat di ketahui betapa pentingnya peranan strategi pemasaran yang di jalankan suatu perusahaan, untuk itu penulis mengambil judul skripsi ini : STRATEGI PEMASARAN DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN POLIS PADA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMI PUTRA 1912 MEDAN.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan penelitian pendahuluan maka di temukan masalah sebagai berikut :

Apakah strategi pemasaran yang diterapkan pada Asuransi Jiwa Bersama sudah efektif sehingga mampu meningkatkan volume penjualan sebagaimana yang di targetkan.

C. Hipotesis :

"Hipotesis adalah suatu jawaban juga yang di anggap kemungkinan untuk menjadi jawaban yang benar."¹

Berdasarkan perumusan masalah diatas maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut : dengan menerapkan strategi pemasaran yang efektif perusahaan akan mampu meningkatkan penjualan polis Asuransi sebagaimana yang di targetkan.

1) Winarno Surahmad Pengantar Penelitian Ilmiah Tarsito Bandung 1982
hal 30