

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis ini (skripsi) adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana), baik di Universitas Negeri Gorontalo maupun Universitas lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah dan dipublikasikan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah yang disebutkan nama pengarang dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh atau sanksi lain sesuai dengan norma/aturan yang berlaku pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo

Gorontalo, 04 Juni 2016



EVA MARIANA ULFA

NIM: 931 412 194

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING ASURANSI JIWA BERSAMA
(AJB) BUMIPUTERA 1912 KANTOR CABANG GORONTALO DALAM
UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

SKRIPSI

Oleh

EVA MARIANA ULFA

931412194

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I



Irwan Yantu, S.Pd, M.Si
NIP. 19731020 200312 1 001

Pembimbing II



Melan A. Asnawi, S.Pd, M.Si
NIP. 19820320 200604 2 003

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen



Hais Dama, SE, M.Si
NIP. 19730305 200212 1 003

PENGESAHAN

Skripsi yang Berjudul Strategi Keunggulan Bersaing Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Kantor Cabang Gorontalo Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah

Oleh Eva Mariana Ulfa

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal : Sabtu, 04 Juni 2016

Waktu : 11.00-13.00

Penguji:

- 1. **Dr. Muchtar Ahmad, S.Pd, M.Si** 1.
- 2. **Robiyati Podungge, S.Pd., MAP** 2.
- 3. **Irwan Yantu, S.Pd, M.Si** 3.
- 4. **Melan A. Asnawi, S.Pd, M.Si** 4.

Gorontalo, 04 Juni 2016



Dr. Hamzah Yunus, M.Pd

NIP: 19600223 198603 1 004

ABSTRAK

EVA MARIANA ULFA. 931412194. 2016. *Strategi Keunggulan Bersaing Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Kantor Cabang Gorontalo Dalam upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah.* Skripsi Program Studi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Gorontalo, dibawah bimbingan Bapak Irwan Yantu, S.Pd, M.Si dan Ibu Melan A. Asnawi, S.Pd, M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bersaing yang digunakan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Kantor Cabang Gorontalo dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif, instrument pengumpulan data yang digunakan peneliti ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi, data-data yang diperoleh selanjutnya dianalisis secara kualitatif dengan tujuan mendeskripsikannya segala karakteristik penelitian yang disesuaikan dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Kemudian memperbandingkan aplikasi teori dan pelaksanaan dilapangan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan oleh Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Kantor Cabang Gorontalo dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan menggunakan strategi kepemimpinan harga dan strategi diferensiasi. Strategi tersebut antara lain berusaha melakukan pengurangan biaya berdasarkan pengalaman, melakukan pengawasan dan pengendalian biaya yang ketat, meminimalisasi biaya dalam semua aktivitas, selalu mengedepankan sistem mutualismenya, dan pengembangan teknologi secara terus-menerus seperti sudah mulai diberlakukannya pengkinian data pada setiap kantor cabang, serta promosinya yang menggunakan pendekatan personal. Oleh karena itu perlu pembenaan atas strategi-strategi yang sudah ada dengan inovasi baru yang akan menjadi keunggulan baru bagi Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Kantor Cabang Gorontalo.

Kata Kunci: Strategi Bersaing, Bumiputera 1912

ABSTRACT

EVA MARIANA ULFA. 931412193. 2016. Competitive Advantage Strategy of Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Branch of Gorontalo to Increase the Number of Customers. Skripsi. Bachelor Study Program of Management, Department of Management, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. Principal supervisor is Irwan Yantu, S.Pd, M.Pd and Co-supervisor is Melan A. Asnawi, S.Pd, M.Si.

This research aims at investigating the competitive advantage strategy of Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Branch of Gorontalo to Increase the number of customers. The research method is qualitative. Data collection instruments are observation, interview, and documentation. The data are analyzed qualitatively to describe the problem and the purpose of the research. Then, the application of the theory and the implementation of in the field are compared.

The research result shows that the strategy used by Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Branch of Gorontalo to increase the number of customers is price leadership strategy and differentiation strategy. The strategies are to reduce the cost based on experience, to observe and to control the tight cost, to minimize the cost in all activities, to always prioritize the mutualism system, to develop the technology continuously such as updating data for each branch office, and to promote using personal approach. Therefore, the existing strategies need to be improved with new innovation that will be new excellence for Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Branch of Gorontalo.

Keywords: *Competitive Strategy, Bumiputera 1912*

