

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT PADA PT
ASURANSI RELIANCE INDONESIA (CABANG BANDUNG)**

SKRIPSI



DISUSUN OLEH:

BERNALDO EKA PUTRA ATMAJA

11200897

DUTA WACANA

PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA

YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PENGAJUAN

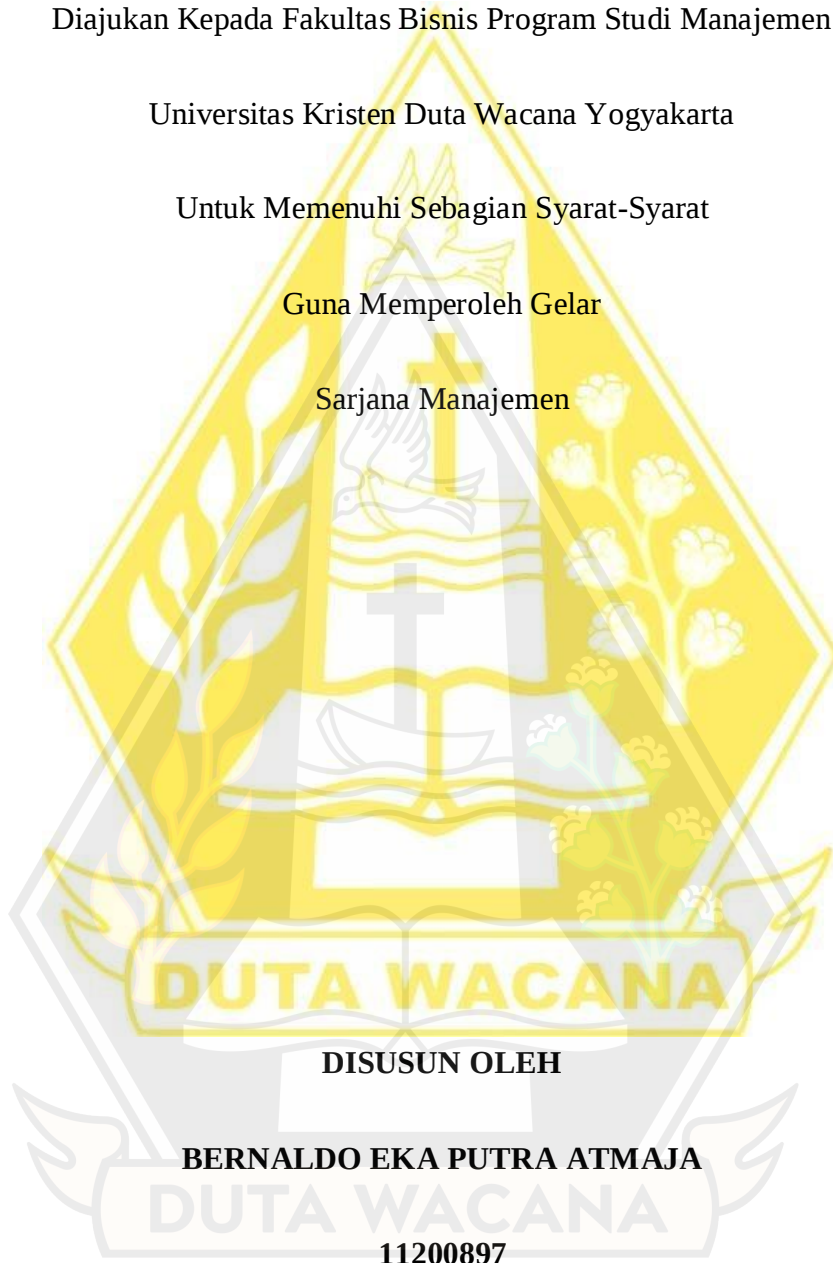
Diajukan Kepada Fakultas Bisnis Program Studi Manajemen

Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Manajemen



PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA

2025

PERNYATAAN PENYERAHAN KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Bernaldo Eka Putra Atmaja
NIM/NIP/NIDN : 11200897
Program Studi : Manajemen
Judul Karya Ilmiah : STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN
METODE SWOT PADA PT ASURANSI RELIANCE
INDONESIA (CABANG BANDUNG)

dengan ini menyatakan:

- a. bahwa karya yang saya serahkan ini merupakan revisi terakhir yang telah disetujui pembimbing/promotor/reviewer.
- b. bahwa karya saya dengan judul di atas adalah asli dan belum pernah diajukan oleh siapa pun untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Kristen Duta Wacana maupun di universitas/institusi lain.
- c. bahwa karya saya dengan judul di atas sepenuhnya adalah hasil karya tulis saya sendiri dan bebas dari plagiasi. Karya atau pendapat pihak lain yang digunakan sebagai rujukan dalam naskah ini telah dikutip sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.
- d. bahwa saya bersedia bertanggung jawab dan menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku berupa pencabutan gelar akademik jika di kemudian hari didapati bahwa saya melakukan tindakan plagiasi dalam karya saya ini.
- e. bahwa Universitas Kristen Duta Wacana tidak dapat diberi sanksi atau tuntutan hukum atas pelanggaran hak kekayaan intelektual atau jika terjadi pelanggaran lain dalam karya saya ini. Segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran dalam karya saya ini akan menjadi tanggung jawab saya pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Kristen Duta Wacana.
- f. menyerahkan hak bebas royalti noneksklusif kepada Universitas Kristen Duta Wacana, untuk menyimpan, melestarikan, mengalihkan dalam media/format lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), dan mengunggahnya di Repositori UKDW tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan pemilik hak cipta atas karya saya di atas, untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan.
- g. bahwa saya bertanggung jawab menyampaikan secara tertulis kepada Universitas Kristen Duta Wacana jika di kemudian hari terdapat perubahan hak cipta atas karya saya ini.

Pernyataan Penyerahan Karya Ilmiah | 1

h. bahwa meskipun telah dilakukan pelestarian sebaik-baiknya, Universitas Kristen Duta Wacana tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan karya atau metadata selama disimpan di Repositori UKDW.

i. mengajukan agar karya saya ini: *(pilih salah satu)*

- ☒ Dapat diakses tanpa embargo.
- ☐ Dapat diakses setelah 2 tahun.*
- ☐ Embargo permanen.*

Embargo: penutupan sementara akses karya ilmiah.

*Halaman judul, abstrak, dan daftar pustaka tetap wajib dibuka.

Alasan embargo *(bisa lebih dari satu)*:

- ☐ dalam proses pengajuan paten.
- ☐ akan dipresentasikan sebagai makalah dalam seminar nasional/internasional.**
- ☐ akan diterbitkan dalam jurnal nasional/internasional.**
- ☐ telah dipresentasikan sebagai makalah dalam seminar nasional/internasional ... dan diterbitkan dalam prosiding pada bulan ... tahun ... dengan DOI/URL ... ***
- ☐ telah diterbitkan dalam jurnal ... dengan DOI/URL artikel ... atau vol./no. ... ***
- ☐ berisi topik sensitif, data perusahaan/pribadi atau informasi yang membahayakan keamanan nasional.
- ☐ berisi materi yang mengandung hak cipta atau hak kekayaan intelektual pihak lain.
- ☐ terikat perjanjian kerahasiaan dengan perusahaan/organisasi lain di luar Universitas Kristen Duta Wacana selama periode tertentu.
- ☐ Lainnya (mohon dijelaskan)

**Setelah diterbitkan, mohon informasikan keterangan publikasinya ke repository@staff.ukdw.ac.id.

***Tuliskan informasi kegiatan atau publikasinya dengan lengkap.

Yogyakarta, 5 Mei 2025

Yang menyatakan,

Mengetahui,

Dr. Andreas Ari sukoco, MM., M. Min
NIDN/NIDK 9142154

Bernaldo Eka Putra Atmaja
NIM 11200897

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT PADA PT.
ASURANSI RELIANCE INDONESIA (CABANG BANDUNG)**

Telah diajukan dan dipertahankan oleh :
Bernaldo Eka Putra Atmaja

11200897

Dalam Ujian Skripsi Program Studi Manajemen

Fakultas Bisnis

Universitas Kristen Duta Wacana

Dan dinyatakan DITERIMA untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar

Sarjana manajemen Pada Tanggal

Senin, 24 Maret 2025

Nama Dosen

Tanda Tangan

1. Dr. Perminas Pangeran, SE., M.Si
(Ketua Tim Penguji) : _____
2. Dr. Elok Pakaryaningsih, SE., M.Si
(Dosen Penguji) : _____
3. Dr. Andreas Ari Sukoco, SE, M.M., M.Min.
(Dosen Penguji dan Dosen Pembimbing) : _____

Yogyakarta, 29 April 2025

Disahkan oleh :

Dekan Fakultas Bisnis Manajemen

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Perminas Pangeran, SE., M.Si

Dr. Elok Pakaryaningsih, SE., M.Si

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa sesungguhnya skripsi dengan judul :

STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE *SWOT* PADA PT ASURANSI RELIANCE INDONESIA (CABANG BANDUNG)

Yang saya kerjakan untuk melengkapi sebagian syarat untuk menjadi Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta adalah bukan hasil tiruan atau duplikasi dari karya pihak lain di Perguruan Tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya sudah dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jika dikemudian hari didapati bahwa hasil skripsi ini adalah hasil plagiasi atau tiruan dari karya pihak lain, maka saya bersedia dikenai sanksi yakni pencabutan gelar saya.

Yogyakarta, 3 Maret 2025



BERNALDO EKA PUTRA A.

11200897

HALAMAN MOTTO

“Segala perkara dapat kutanggung di dalam Dia yang memberi kekuatan kepadaku” **(Filipi 4:13)**

"Marilah kepada-Ku, semua yang letih lesu dan berbeban berat, Aku akan memberi kelegaan kepadamu" **(Matius 11:28)**

“Tetapi kamu ini, kuatkanlah hatimu, jangan lemah semangatmu, karena ada upah bagi usahamu!” **(2 Tawarikh 15:7)**

"Janganlah takut, sebab Aku menyertai engkau, janganlah bimbang, sebab Aku ini Allahmu; Aku akan meneguhkan, bahkan akan menolong engkau; Aku akan memegang engkau dengan tangan kanan-Ku yang membawa kemenangan" **(Yesaya 41 : 10)**

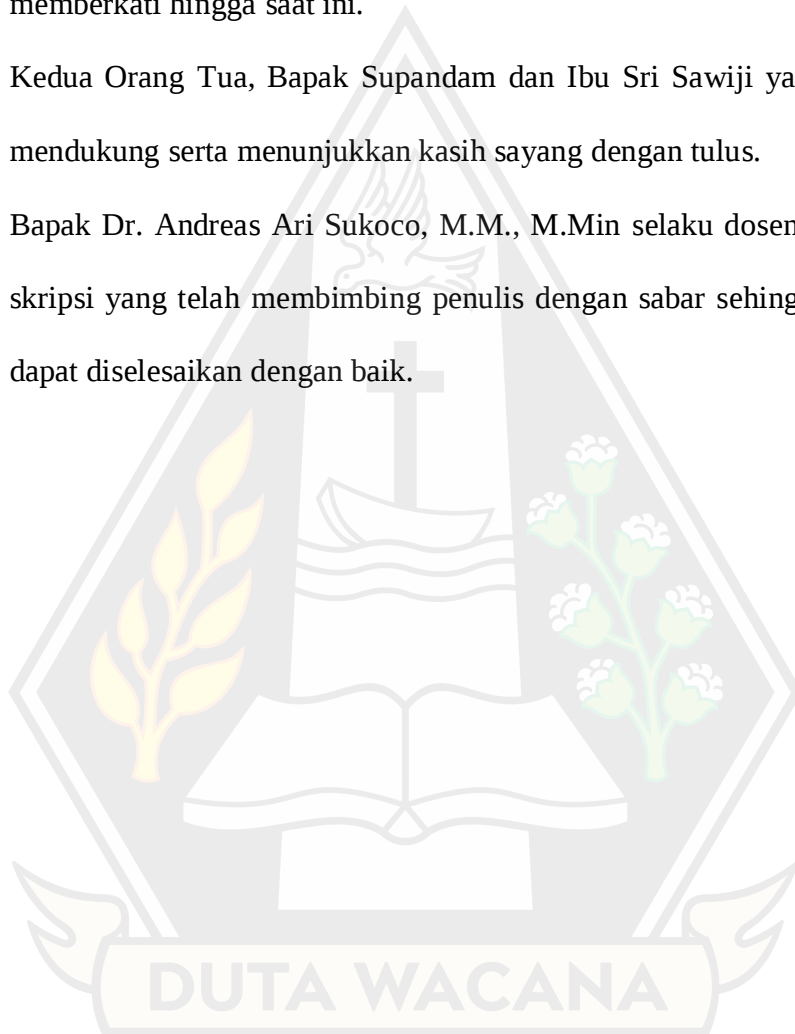
“Jangan menyerah. Banyak belajar, banyak mendengar, dan jangan ogah bekerja keras.” **(Bob Sadino)**

“Saya telah gagal berulang kali dalam hidup saya, dan itulah mengapa saya Berhasil” **(Michael Jordan)**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberi kekuatan, kesabaran, dan memberkati hingga saat ini.
2. Kedua Orang Tua, Bapak Supandam dan Ibu Sri Sawiji yang senantiasa mendukung serta menunjukkan kasih sayang dengan tulus.
3. Bapak Dr. Andreas Ari Sukoco, M.M., M.Min selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing penulis dengan sabar sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.



KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana S1 Jurusan Manajemen pada Fakultas Bisnis Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

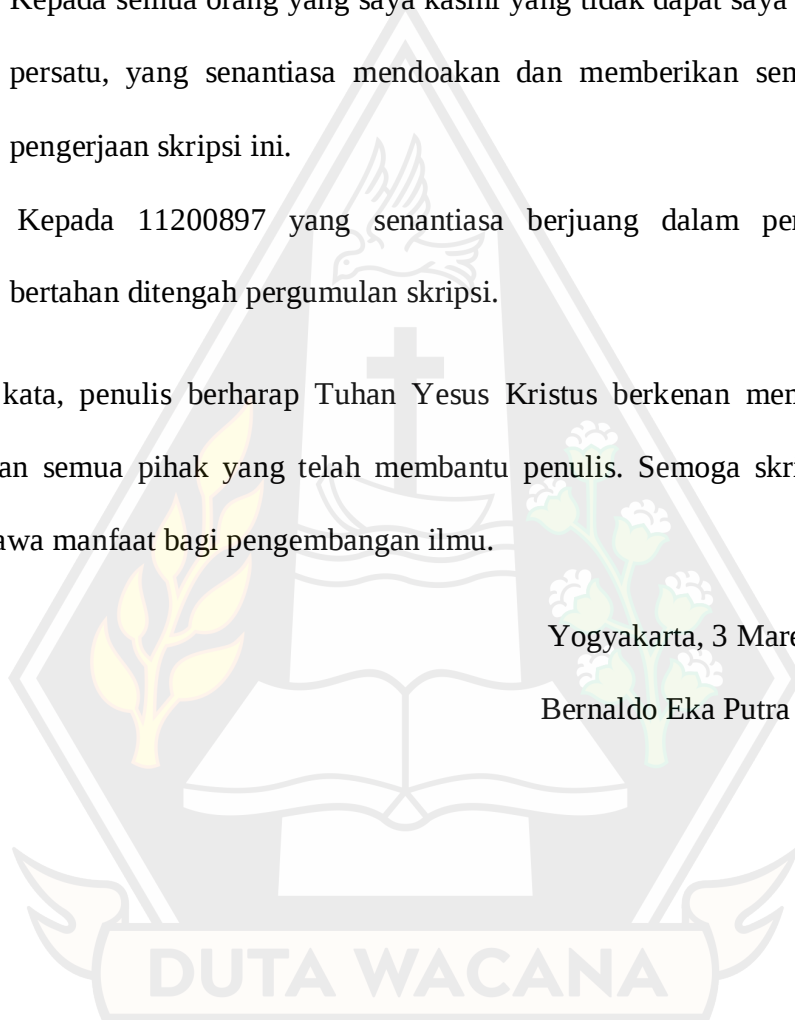
1. Bapak Dr. Andreas Ari Sukoco, M.M., M.Min selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing penulis dengan sabar sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
2. Seluruh dosen Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis UKDW yang telah mendidik dan memberikan ilmunya selama penulis menempuh ilmu di UKDW.
3. Kedua orang tua penulis, Bapak Supandam dan Ibu Sri Sawiji yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang, memotivasi, dan memberikan dukungan dalam bentuk apapun kepada penulis.
4. Novia Amorita, yang selalu memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis dengan penuh kasih.
5. Teman satu bimbingan yang selama ini dengan setia telah memberikan doa, dukungan, motivasi, dan waktunya kepada penulis untuk menyelesaikan setiap proses penulisan skripsi.

6. Sahabat Maret Aja (Hervincent, Apri Kurniawan, Irwandi) yang memberikan semangat dan juga mengajarkan untuk tidak menyerah.
7. Teman-teman mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis UKDW angkatan 2020 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah berjuang bersama dalam menyelesaikan skripsi.
8. Kepada semua orang yang saya kasihi yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat dalam pengerjaan skripsi ini.
9. Kepada 11200897 yang senantiasa berjuang dalam pengerjaan dan bertahan ditengah pergumulan skripsi.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yesus Kristus berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penulis. Semoga skripsi ini dapat membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Yogyakarta, 3 Maret 2025

Bernaldo Eka Putra Atmaja



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGAJUAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kontribusi Penelitian	4
1.5 Batasan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.2 Studi Pustaka	17
BAB III METODE PENELITIAN	19
3.1 Jenis dan Metode Pengumpulan Data	19
3.2 Langkah-Langkah Penelitian.....	19
3.3 Gambaran Umum Perusahaan	22
BAB IV ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Analisis Hasil	26
4.2 Alternatif Solusi	40
4.3 Pembahasan	41
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	42
5.1 Kesimpulan.....	42

5.2	Rekomendasi	42
5.3	Keterbatasan	43
DAFTAR PUSTAKA		44
LAMPIRAN		46



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah PT Asuransi Reliance Indonesia.....	3
Tabel 2. 1 Matriks SWOT	14
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu	17
Tabel 4. 1 Analisis SWOT	28
Tabel 4. 2 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)	29
Tabel 4. 3 Matriks EFAS (Internal Factor Analysis Summary)	30
Tabel 4. 4 Matriks SWOT	33



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Analisis SWOT.....	15
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi	25



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Permohonan Menjadi Narasumber	46
Lampiran 2. Lembar Persetujuan Menjadi Narasumber (Kepala Cabang)	46
Lampiran 3. Lembar Persetujuan Menjadi Narasumber (Staff Klaim)	47
Lampiran 4. Lembar Persetujuan Menjadi Narasumber (Underwriting)	47
Lampiran 5. Lembar Persetujuan Menjadi Narasumber (Finance)	48
Lampiran 6. Lembar Persetujuan Menjadi Narasumber (Underwriting)	48
Lampiran 7. Lembar Persetujuan Narasumber (Staf Umum)	49
Lampiran 8. Lembar Persetujuan Menjadi Narasumber (Marketing & Underwriting)	49
Lampiran 9. Jawaban Pertanyaan Eksternal	50
Lampiran 10. Jawaban Pertanyaan Eksternal	50
Lampiran 11. Jawaban Pertanyaan Eksternal	51
Lampiran 12. Jawaban Pertanyaan Eksternal	51
Lampiran 13. Jawaban Pertanyaan Eksternal	52
Lampiran 14. Jawaban Pertanyaan Eksternal	52
Lampiran 15. Jawaban Pertanyaan Eksternal	53
Lampiran 16. Jawaban Pertanyaan Eksternal	53
Lampiran 17. Jawaban Pertanyaan Eksternal	54
Lampiran 18. Jawaban Pertanyaan Eksternal	54
Lampiran 19. Jawaban Pertanyaan Internal	55
Lampiran 20. Jawaban Pertanyaan Internal	55
Lampiran 21. Jawaban Pertanyaan Internal	56
Lampiran 22. Jawaban Pertanyaan Internal	56
Lampiran 23. Jawaban Pertanyaan Internal	57
Lampiran 24. Jawaban Pertanyaan Internal	57
Lampiran 25. Jawaban Pertanyaan Internal	58
Lampiran 26. Jawaban Pertanyaan Internal	58
Lampiran 27. Jawaban Pertanyaan Internal	59
Lampiran 28. Jawaban Pertanyaan Internal	59
Lampiran 29. Jawaban Pertanyaan Internal	60
Lampiran 30. Jawaban Pertanyaan Internal	60
Lampiran 31. Jawaban Pertanyaan Internal	61
Lampiran 32. Jawaban Pertanyaan Internal	61
Lampiran 33. Jawaban Pertanyaan Internal	62
Lampiran 34. Perhitungan Matriks IFAS	62
Lampiran 35. Perhitungan Matriks EFAS	63
Lampiran 36. Perhitungan Diagram Cartesius	63
Lampiran 37. Kartu Konsultasi Tampak Depan	64
Lampiran 38. Kartu Konsultasi Tampak Isi	64

STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT PADA PT ASURANSI RELIANCE INDONESIA (CABANG BANDUNG)

Bernaldo Eka Putra Atmaja

11200897

Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis

Universitas Kristen Duta Wacana

aldobernald16@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis serta menentukan strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT Asuransi Reliance Indonesia (Cabang Bandung). Metode penelitian ini menggunakan analisis SWOT dengan pendekatan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data penelitian ini dengan melakukan wawancara, observasi, serta kajian pustaka. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT Asuransi Reliance Indonesia (Cabang Bandung) memiliki kekuatan serta peluang yang cukup besar. Hal ini diperkuat dengan diagram cartesius yang menunjukkan pada kuadran I yakni berarti bahwa PT Asuransi Reliance Indonesia berada diposisi yang menguntungkan. Oleh karena itu perusahaan menerapkan *growth oriented strategy* yakni memiliki kekuatan dan dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, SWOT, IFAS, EFAS, Diagram SWOT

STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT PADA PT ASURANSI RELIANCE INDONESIA (CABANG BANDUNG)

Bernaldo Eka Putra Atmaja

11200897

Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis

Universitas Kristen Duta Wacana

aldobernard16@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze and determine the marketing strategy carried out by PT Reliance Indonesia Insurance (Bandung Branch). This research method uses SWOT analysis with a qualitative research approach. This research data collection technique by conducting interviews, observations, and literature review. The results of this study indicate that PT Reliance Indonesia Insurance (Bandung Branch) has considerable strengths and opportunities. This is reinforced by the cartesius diagram which shows in quadrant I, which means that PT Reliance Indonesia Insurance is in a favorable position. Therefore the company implements a growth oriented strategy, which has strengths and can take advantage of existing opportunities.

Keywords : Marketing Strategy, SWOT, IFAS, EFAS, SWOT Diagram

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dinamika globalisasi, perkembangan dalam industri bisnis meningkat pesat. Persaingan bisnis terjadi di antara berbagai perusahaan semakin meningkat. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk tetap hidup dan terus berkembang. Adanya persaingan yang sangat ketat membuat perusahaan harus siap untuk berkompetisi bersama kompetitor yang lain guna mempertahankan perusahaannya. Upaya yang dapat di lakukan salah satunya dengan menerapkan strategi pemasaran secara optimal dengan tujuan untuk keberlangsungan perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis.

Dalam mengatasi persaingan dalam bisnis, perusahaan membutuhkan strategi yang tepat karena pada dasarnya perusahaan akan mengusahakan keberlanjutan bagi perusahaannya. Strategi merupakan suatu rencana gabungan yang luas dan berintegrasi serta sebagai penghubung keunggulan dan tantangan yang direncanakan guna memastikan bahwasannya fokus utama di perusahaan dapat dicapai dengan penerapan yang cocok oleh organisasi (Cahyono, 2016). Salah satu strategi yang dapat diterapkan untuk bersaing bersama dengan perusahaan lain adalah strategi pemasaran. Strategi pemasaran merupakan rencana keseluruhan yang dipadukan dan menjadi satu pada aspek pemasaran yang memberikan pedoman mengenai aktivitas yang akan dilaksanakan agar tujuan pemasaran perusahaan dapat dicapai (Haninda et al., 2022).

Strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan pemasaran sebuah produk adalah menggunakan metode *SWOT* (Safitri & Islami, 2022). Analisis menggunakan *SWOT* merupakan sebuah cara untuk mengidentifikasi perusahaan secara internal maupun eksternal. Analisis *SWOT* pada dasarnya merupakan analisis yang memaksimalkan *strength* serta *opportunity* yang dimiliki oleh perusahaan dengan meminimalkan *weakness* dan *threat* perusahaan. Oleh karena itu analisis menggunakan metode *SWOT* digunakan untuk merancang strategi bisnis dengan tujuan untuk merencanakan strategi jangka panjang agar arah dan tujuan perusahaan tercapai (Lontaan et al., 2019).

Salah satu perusahaan yang tidak luput dari persaingan bisnis adalah perusahaan dalam bidang asuransi. Pada Roadmap Perasuransian Indonesia tahun 2023-2027 yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan disebutkan bahwa industri perasuransian di Indonesia cenderung mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal itu dapat diartikan bahwa perusahaan yang bergerak dibidang asuransi semakin banyak sehingga masing-masing perusahaan berusaha untuk berada di posisi yang paling teratas. Salah satu perusahaan asuransi yang ada di Indonesia adalah PT Asuransi Reliance Indonesia.

PT Asuransi Reliance Indonesia adalah bagian dari *Reliance Capital Management Group*, yakni perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan terintegrasi yang memberikan solusi keuangan satu pintu untuk konsumen dengan portfolio jasa yang mencakup investasi, perlindungan, dan pembiayaan. Produk yang dimiliki oleh perusahaan ini terbagi menjadi dua kelompok produk yakni produk asuransi umum dan produk Syariah. Dalam hal ini PT Asuransi Reliance Indonesia memiliki nasabah dari tahun 2018-2023 seperti tabel dibawah ini :

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah PT Asuransi Reliance Indonesia

Tahun	Jumlah Nasabah
2019	1575
2020	1348
2021	1169
2022	1165
2023	1129

Pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa jumlah dari nasabah PT Asuransi Reliance Indonesia cukup tinggi walaupun beberapa tahun mengalami penurunan tetapi rata-rata dari jumlah nasabah selalu di atas 1000 nasabah. Hal ini berarti bahwa cukup banyak masyarakat yang menggunakan produk asuransi untuk meminimalisir peristiwa-peristiwa yang dapat merugikan. Kondisi tidak terduga dapat terjadi kapanpun dan dimanapun tanpa ada yang tahu. Sehingga asuransi adalah upaya pengendalian risiko yang dapat dilakukan dengan mentransfer risiko dari pihak satu ke pihak lain yakni perusahaan asuransi (Asriyadi, 2019). Namun semakin berkembangnya jaman, maka perusahaan asuransi semakin meningkat oleh karena itu perusahaan diharapkan memiliki strategi pemasaran yang baik untuk dapat terus maju dan berkembang di era persaingan bisnis yang semakin ketat. Sehingga peneliti memilih untuk melakukan penelitian mengenai “Strategi Pemasaran Menggunakan Metode *SWOT* pada PT Asuransi Reliance Indonesia (Cabang Bandung). Penelitian ini akan memberikan wawasan berharga untuk perusahaan supaya dapat menetapkan strategi pemasaran yang tepat sasaran sehingga mampu bersaing dan mempertahankan keberlangsungan perusahaan.

Di perusahaan memerlukan analisis *SWOT* untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan serta peluang dan ancaman yang di hadapinya. Manfaat analisis *SWOT* ini sendiri antara lain adalah memahami posisi usaha di pasar, mengurangi resiko, meminimalisir kerugian, mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, mengetahui peluang dan ancaman dari eksternal, menemukan strategi atau cara untuk mengatasi ancaman, merencanakan pertumbuhan organisasi dengan baik, memperbaiki kelemahan dan mengurangi dampak negatif dari aspek lingkungan.

1.2 Rumusan Masalah

Dengan latar belakang yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah yang di angkat adalah “Bagaimana Menyusun Strategi Berdasarkan Analisis *SWOT* di PT Asuransi Reliance Indonesia (Cabang Bandung)?”.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis serta menetapkan strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Asuransi Reliance Indonesia (Cabang Bandung) dengan metode *SWOT*.

1.4 Kontribusi Penelitian

a. Perusahaan

Bagi perusahaan, penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai pertimbangan serta evaluasi terhadap strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan dengan menggunakan analisis *SWOT* untuk mempertahankan keberlangsungan perusahaan.

b. Investor

Bagi investor, diharapkan dapat memanfaatkan penelitian ini untuk dapat menjadi pertimbangan keputusan investasi terhadap perusahaan dengan melihat strategi pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan melalui analisis *SWOT* untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan.

c. Akademisi

Bagi akademisi, penelitian ini dapat memperkaya literatur tentang strategi pemasaran khususnya perusahaan asuransi di Indonesia dengan metode analisis *SWOT*. Selain itu penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini dibatasi oleh hal-hal dibawah ini :

1. Penelitian ini menggunakan metode *SWOT* untuk mengetahui *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threat* yang dimiliki oleh PT Asuransi Reliance Indonesia.
2. Penelitian ini menggunakan data primer dari PT Asuransi Reliance Indonesia cabang Bandung.
3. Penelitian ini juga dibatasi dengan pengambilan data sekunder dari PT Asuransi Reliance Indonesia pada tahun 2019-2023.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian dengan menggunakan metode analisis *SWOT* ini PT Reliance Indonesia (Cabang Bandung) dapat dikatakan sebagai perusahaan yang berkembang dan memiliki kekuatan serta peluang untuk mengatasi kekurangan dan juga ancaman yang datang dari luar. Berdasarkan dari analisis yang telah dilakukan terlihat pada diagram cartesius bahwa PT Asuransi Reliance Indonesia berada pada kuadran I yang menggunakan *growth oriented strategy*. Kondisi tersebut memberikan keuntungan kepada perusahaan. Sehingga perusahaan memiliki peluang untuk bersaing dengan kompetitor lainnya di Bandung.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, maka rekomendasi yang dapat penulis berikan adalah :

a. Perusahaan

- Perusahaan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang berorientasi pada pertumbuhan (*growth oriented strategy*) untuk meningkatkan pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan
- Perusahaan dapat mengembangkan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan memanfaatkan peluang pasar yang ada

5.3 Keterbatasan

penelitian ini hanya di lakukan pada PT Asuransi Reliance Indonesia (Cabang Bandung) sehingga kurang bisa memetakan kondisi Asuransi Reliance Indonesia secara utuh. saran penelitian yang akan datang sebaiknya sampel yang di ambilkan dari seluruh cabang di Indonesia.



DAFTAR PUSTAKA

- Asriyadi, D. (2019). Strategi Pemasaran PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) Dengan Pendekatan Analisis Swot. *Mimbar Administrasi*, 15(29), 50–59.
- Cahyono, P. (2016). Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Asuransi Kecelakaan Dan Kematian Pada Pt. Prudential Cabang Lamongan. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, 1, 129–138.
- Darsana, I. M., Rahmadani, S., Salijah, E., Akbar, A. Y., Bahri, K. N., Amir, N. H., Jamil, S. H., Nainggolan, H. L., Anantadjaya, S. P., & Nugroho, A. (2023). *Strategi Pemasaran* (M. A. Wardana, Ed.). CV.Intelektual Manufes Media. <https://repository.ipmi.ac.id/2351/1/eBooks%20Strategi%20Pemasaran.pdf>
- Fatimah, F. N. D. (2020). *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman* (L. Nurti, Ed.). Anak Hebat Indonesia.
- Haninda, R. N., Indriyani, N. D., & Qurratu, I. M. (2022). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Kedai Warung Kopi 777 Surabaya. *Yos Soedarso Economics Journal*, 4(1). <https://ejurnal.uniyou.ac.id/index.php/ysej-server>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (A. Maulana, D. Barnadi, & W. Hardani, Eds.; 12th ed.). Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Lontaan, J., Mananeke, L., & Tawas..., H. N. . . (2019). Indonesia Cabang Manado Determination Of Marketing Strategies In Increasing Competitive Advantage By Using Swot Analysis At Pt. Asuransi Asei Indonesia Branch Manado. *Jurnal EMBA*, 7(4), 5039–5048.
- Mutiara, P. B. (2021). Analisis Matriks IFAS dan EFAS PT Unilever TBK Pada Pandemi COVID-19. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 14(2).
- Pasaribu, H. F. (2018). *Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada Pt. Arma Anugerah Abadi Medan*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Proctor, T. (2008). *Strategic Marketing* (2nd ed.).
- Purbohastuti, A. W. (2021). Efektivitas Bauran Pemasaran pada Keputusan Pemberian Konsumen Indomaret. *Jurnal Sains Manajemen*, 7(1).
- Radarwati, S., Baskoro, M. S., Monintja, D. R., Purbayanto, A., Ting Sheen Bandascjahtera Artha Graha Bld, P., & Floor Jl, th. (2010). Analisis Faktor Internal-Eksternal Dan Status Keberlanjutan Pengelolaan Perikanan Tangkap Di Teluk Jakarta. *Jurnal Teknologi Perikanan Dan Kekuatan*, 1(1), 33–46.

- Rangkuti, F. (2002). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis - Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rizki, M., Ghifari, A., Hui, W. L., Permata, E. G., Siregar, Mhd. D., Umam, M. I. H., & Harpito. (2021). Determining Marketing Strategy At Lpp Tvri Riau Using Swot Analysis Method. *Journal of Applied Engineering and Technological Science*, 3(1), 10–18.
- Safitri, E., & Islami, N. (2022). Konsep Manajemen Strategi Pemasaran Asuransi. *Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 95–110. <https://doi.org/10.47476/manageria.v2i2.895>
- Sukoco, A. A. (2010). *Manajemen Strategi* (B. S. D. Oetomo, Ed.; 1st ed.). Percetakan Pohon Cahaya.
- Varadarajan, R. (2010). Strategic Marketing and Marketing strategy: Domain, Definition, Fundamental Issues and Foundational Premises. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38(2), 119–140. <https://doi.org/10.1007/s11747-009-0176-7>
- Wiswasta, I. G. N. A., Agung, I. G. A. A. A., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha)* (I. K. Sumantra, Ed.). Universitas Mahasaraswati Press. www.unmas.ac.id
- Wulandzari, A. (2015). *Analisis SWOT Strategi Pemasaran PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Tangerang dalam Meningkatkan Daya Saing*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayaulah.

