

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI SOLUSI PINTAR PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK. KANTOR CABANG PEMBANTU CIKURUBUK TASIKMALAYA**

Oleh:

**Dila Nuraini**

**203404095**

Pembimbing I : Dede Arif Rahmani, S.Pd., M.M.

Pembimbing II : Mira Rahmawati, S.P., M.M

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Strategi Pemasaran Produk Asuransi Solusi Pintar yang ada di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya. Sumber data yang digunakan adalah data primer berupa data yang diperoleh langsung dari penelitian dan data sekunder. Metode yang digunakan adalah metode wawancara mendalam, *participant observer* dan dokumentasi. Produk asuransi solusi pintar merupakan asuransi pendidikan BNI Life, produk *bancassurance* untuk meng-cover dana pendidikan anak dan perlindungan asuransi jiwa untuk orang tua. Hasil penelitian ini menunjukkan, pertama Strategi Pemasaran untuk meningkatkan Produk Asuransi Solusi Pintar dengan menggunakan teori 7P. Adapun hambatan yang dihadapi dalam pemasaran Produk Asuransi Solusi Pintar ini adalah banyaknya masyarakat yang masih awam dengan produk asuransi. Solusi dari hambatan dalam pemasaran produk asuransi solusi pintar yaitu Bank harus melaksanakan sosialisasi kepada masyarakat agar produk asuransi pendidikan solusi pintar ini bisa di kenal lebih luas lagi oleh masyarakat khususnya masyarakat Indonesia.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Asuransi