

**ANALISIS PENERAPAN *PERSONAL SELLING* ASURANSI
SJ-AMO PADA PT ASURANSI SOMPO JAPAN NIPPONKOA
INDONESIA**

ANNISA AGUSTINA

8223136642



**Karya Ilmiah ini Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2016

***ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF PERSONAL SELLING
INSURANCE SJ-AMO IN PT ASURANSI SOMPO JAPAN NIPPONKOA
INDONESIA***

ANNISA AGUSTINA

8223136642



***The Scientific Paper Report was Written To Fulfill One Of The Requirements
To Get Expert Associate Degree Faculty Of Economics On State University Of
Jakarta***

STUDY PROGRAM OF DIII MARKETING MANAGEMENT

FACULTY OF ECONOMIC

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2016

ABSTRAK

ANNISA AGUSTINA. 2016. 8223136642. ANALISIS PENERAPAN PERSONAL SELLING ASURANSI SJ-AMO PADA PT ASURANSI SOMPO JAPAN NIPPONKOA INDONESIA. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui penerapan personal selling pada Asuransi Sj-amo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi, wawancara, studi pustaka. Teknik pembahasan yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian mengetahui dan menjelaskan bahwa pelaksanaan personal selling yaitu, beberapa responden menyatakan bahwa penerapan yang dilakukan sudah sesuai harapan dengan melalui pemberian informasi, melakukan presentasi, pemberian keterangan produk, memberikan pelayanan, memenuhi kebutuhan konsumen menjawab pertanyaan konsumen, mengutamakan kepentingan konsumen akan tetapi masih ada faktor yang yang belum dapat dipenuhi oleh tenaga penjual, yaitu calon konsumen yang kurang respon pada saat tenaga penjual melakukan presentasi dan tindak lanjut untuk calon konsumen, tenaga penjual belum dapat menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Kata Kunci: Penerapan Personal selling

ABSTRACT

ANNISA AGUSTINA. 2016. 8223136642. ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF PERSONAL SELLING INSURANCE SJ-AMO IN PT ASURANSI SOMPO JAPAN NIPPONKOA INDONESIA. DIII study program in Marketing Management. Faculty of Economics State University of Jakarta.

This scientific work aims to determine the implementation of personal selling of Insurance Sj-amo in PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia. The method used in this research is descriptive analysis using data gathered through observation, documentation, interview, literature. Discussion technique used is descriptive qualitative analysis.

The results of the study identify and explain that the implementation of personal selling namely, some respondents stated that the application is done already match expectations through the provision of information, making presentations, giving a description of products, providing services, meeting the needs of consumers answered questions consumers, the interests of consumers will but there are factors that can not be met by the salesperson, the prospects are less response during a presentation at no demonstration of products and follow-up for potential customers, salesperson so that salespeople can not keep a good relationship with the customer.

Keywords: Implementation of personal selling

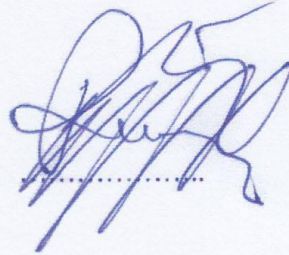
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing

TandaTangan

Tanggal

Dr. Mohamad Rizan., SE. MM.
NIP. 19720627 200604 1 001

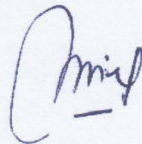


18 Juli 2016

Jakarta, 18 Juli 2016

Ketua Program Studi

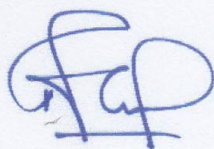
DIII Manajemen Pemasaran



Dra. Umi Mardiyati, M.Si.
NIP.19570221 198503 2 002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi-Universitas Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus.
NIP.19671207 199203 1 001

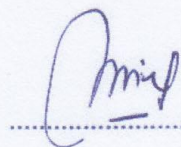
Nama

TandaTangan

Tanggal

KetuaPenguji

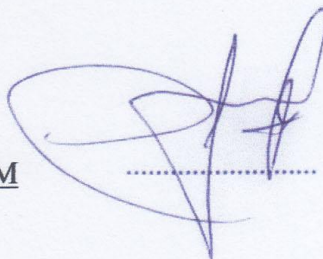
Dra. UmiMardiyati, M.Si.
NIP.19570221 198503 2 002



04 Agustus 2016

PengujiAhli

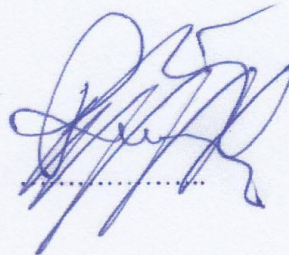
Agung Kresnamurti R. P., ST. MM
NIP. 19740416 200604 1 001



04 Agustus 2016

DosenPembimbing

Dr. Mohamad Rizan., SE. MM.
NIP. 19720627 200604 1 001



04 Agustus 2016

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah ini tepat pada waktunya.

Karya Ilmiah yang berjudul Analisis Penerapan Personal Selling pada Strategi Promosi Asuransi sj-amo pada PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia ini ditulis dalam rangka memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar ahli madya di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa Karya Ilmiah ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterima kasih kepada:

1. Dr. Mohammad Rizan, SE, MM selaku Dosen Pembimbing.
2. Dr. Dedi Purwana ES.,M.BUS., selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Dra. Umi Mardiyati, M.,Si selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
4. Seluruh dosen dan staf administrasi FE-UNJ.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan, wawasan dan nasihat yang membangun kepada penulis.
6. Bapak Sigit Samuel, mba Lina, mba clara, mba uci, bapak yamin khosasih kung, dan bapak ketut yang telah memberikan dukungan dan informasi data yang penulis butuhkan selama penelitian.

7. Kedua Orang tua dan keluarga tercinta yang telah mendukung selama penyusunan Karya Ilmiah
8. Teman-teman mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, yang telah memberikan semangat, dukungan, do'a, dan nasihat kepada penulis dalam pengerjaan Karya Ilmiah ini.

Semoga Allah SWT melipat gandakan pahala kepada mereka semua atas bantuan dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah ini. Penulis menyadari bahwa penyusunan Karya Ilmiah ini masih jauh dari kesempurnaan, tidak luput dari kesalahan dan kekurangan. Semoga Karya Ilmiah ini dapat berguna untuk penulis dan banyak orang.

Jakarta, Juli 2016

Penulis