

**ANALISIS *PERSONAL SELLING* PADA PT ASURANSI
ALLIANZ LIFE INDONESIA**

***ANALYSIS OF PERSONAL SELLING AT ALLIANZ LIFE
INSURANCE IN INDONESIA***

**TITIK UTAMI
8223097582**



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2012**

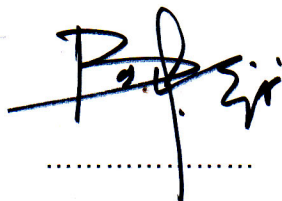
LEMBAR PERSETUJUAN KARYA ILMIAH

Pembimbing

Tanda tangan

Tanggal

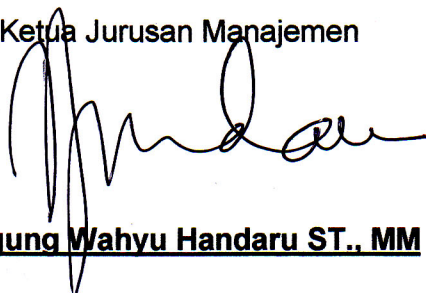
Dra Basrah Saidani, M.Si
NIP. 19630119 199203 2 001



02 Juli 2012

Jakarta, 11 Juli 2012

Ketua Jurusan Manajemen



Agung Wahyu Handaru ST., MM

NIP. 19720627 200604 1 001

Ketua Program Studi Pemasaran

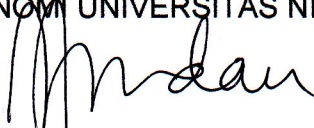


Agung Kresnamurti ST., MM

NIP. 19740416 200604 1 001

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

**KETUA JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**



Agung Wahyu Handaru ST., MM

NIP. 19720627 200604 1 001

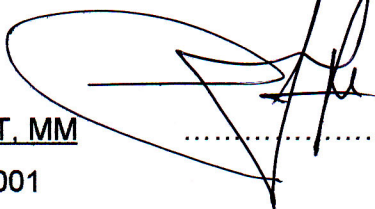
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Agung Kresnamurti R.P., ST., MM

NIP. 1974 0416 200604 1 001

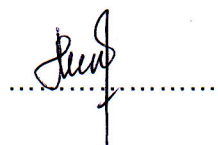


26 Juli 2012

Penguji Ahli

Dra. Sholikhah, MM

NIP. 1962 0623 19903 2 001

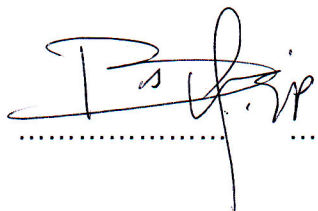


26 Juli 2012

Dosen Pembimbing

Dra. Basrah Saidani, M.Si

NIP. 19630119 199203 2 001



26 Juli 2012

ABSTRAK

TITIK UTAMI. 2012. 8223097582. Analisis *Personal Selling* Pada PT Asuransi Allianz Life Indonesia. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan *personal selling* pada PT Asuransi Allianz Life Indonesia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka, wawancara, dokumentasi dan observasi.

Dari hasil penulisan ini dapat diketahui bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Asuransi Allianz Life Indonesia dalam memasarkan produk asuransinya sebagian besar adalah melalui kegiatan *personal selling* oleh para agennya.

Adapun yang menjadi fokus penelitian ini adalah pengelolaan tenaga penjual pada PT Asuransi Allianz Life Indonesia yaitu antara lain; Merancang strategi dan struktur tenaga penjualan; Merekrut dan menyeleksi tenaga penjual; Melatih tenaga penjualan; Memberi kompensasi untuk tenaga penjual; Pengawasan terhadap tenaga penjualan; Mengevaluasi Tenaga Penjualan.

Dengan menggunakan analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa PT Asuransi Allianz Life Indonesia memiliki *Strenght* yaitu Jaringan pemasaran yang luas (nasional dan internasional), *Weakness* yaitu terdapat beberapa *leader* dalam hal pengawasan terhadap agen-agennya kurang maksimal, juga memiliki *Opportunities* yaitu kerja sama dengan cara mengajukan proposal perusahaan, dan memiliki *Threat* yaitu masuknya pesaing-pesaing baru di Industri asuransi.

Kata kunci: *Personal Selling*, SWOT

ABSTRACT

TITIK UTAMI. 2012. 8223097582. Analysis of Personal Selling at Allianz Life Insurance in Indonesia. DIII study program in Marketing Management. Department of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

Scientific work aims to find out about managing sales force at the Allianz Life Insurance Indonesian. . The method used in this research is descriptive analysis method of data collection through literature study, interview, documentation and observation.

From the results of the writing can be seen that promotional activities conducted by Allianz Life Insurance Indonesian in marketing insurance products mostly through personal selling activities by agents.

As the focus of this research is the managing of sales force at Allianz Life Insurance Indonesian there are; Designing sales force strategy and structure; Recruiting and selecting sales people; Training sales people; Compensating sales people; Supervising sales people; Evaluating sales people.

Using the SWOT analysis can be concluded that the Allianz Life Insurance Indonesian has Strength network marketing is a broad (national and international), the Weakness there are some leaders in terms of oversight of agents also have less than the maximum, Opportunities of cooperation in a way that is proposed to company, and has the Threat that the entry of new competitors in the the insurance industry.

Keyword : Personal Selling, SWOT

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Karya Ilmiah dengan judul "**Analisis *Personal Selling* pada PT Asuransi Allianz Life Indonesia**", dimana laporan karya ilmiah ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar ahli madya Program Studi Diploma III, Manajemen Pemasaran, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Selama penyusunan laporan akhir ini penulis cukup banyak menghadapi kesulitan dan hambatan, namun berkat doa, usaha dan bantuan dari dosen pembimbing, rekan-rekan seangkatan dan pihak-pihak yang telah terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian karya ilmiah ini, akhirnya penulis mampu menyelesaikan karya ilmiah tepat pada waktunya.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Basrah Saidani, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Karya Ilmiah.
2. Ibu Dra. Hj. Nurahma Hajat, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Bapak Agung Wahyu Handaru, ST., MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

4. Bapak Agung Kresnamurti RP, ST., MM. selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, yang telah memberi ilmu pengetahuan selama penulis menempuh studi.
6. Ibu Eva, Bapak Rana, Bapak Dimas selaku *Financial Consultant* Allianz Life Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan observasi.
7. Kedua orang tua dan keluarga tercinta, yang telah memberikan nasihat, bimbingan, dukungan, serta doa kepada penulis.
8. Semua sahabat dan rekan-rekan mahasiswa khususnya rekan-rekan MP angkatan 2009 terima kasih atas bantuan dan motivasi dari awal sampai karya ilmiah ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan karya ilmiah ini, oleh karena itu penulis juga mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu laporan akhir ini. Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca, baik kalangan akademis maupun umum, terima kasih.

Jakarta, Juli 2012

Penulis