

ABSTRAK

KONTRIBUSI MARKETING ASSOCIATE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENERIMAAN PREMI PADA PT ASURANSI JIWasRAYA (PERSERO) CABANG BANDAR LAMPUNG

Oleh

GITA PRASTYANTI

PT Asuransi Jiwasraya (Persero) sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa satu-satunya milik pemerintah, dengan status BUMN (Badan Usaha Milik Negera) secara kontinyu terus berusaha untuk menarik masyarakat menjadi nasabah dengan cara menghasilkan dan menawarkan beberapa produk jasa asuransi kepada masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah penerimaan premi dan untuk mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Masalah yang dihadapi pada kontribusi marketing associate adalah belum tercapainya target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Berdasarkan uraian diatas, dapat diidentifikasi permasalahan yang akan dijadikan bahan dalam penelitian yaitu “Apakah Kontribusi yang diberikan oleh Marketing Associate dalam meningkatkan jumlah penerimaan premi pada PT Asuransi Jiwasraya (persero) cabang Bandar Lampung sudah berjalan dengan baik ?”

Penulisan laporan akhir ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan kontribusi marketing associate pada PT Asuransi Jiwasraya (persero). Prosedur pengumpulan data melalui penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan yaitu berupa observasi dan wawancara. Sedangkan metode analisis data menggunakan data kualitatif yaitu untuk memberikan gambaran yang bersifat deskriptif dari hasil pengamatan langsung pada kontribusi internal dan eksternal agen pada PT Asuransi Jiwasraya (persero) cabang Bandar Lampung agar dapat menghasilkan laba bagi perusahaan dan menggunakan data kuantitatif yaitu data yang bersumber dari perusahaan berupa Laporan Data Penjualan , Total Penjualan dan Realisasi Per Area Pada PT Asuransi Jiwasraya (Persero) Cabang Bandar Lampung.

Dari hasil pembahasan bahwa Kontribusi yang diberikan para marketing associate pada PT Asuransi Jiwasraya (persero) cabang Bandar Lampung belum sepenuhnya baik karena para Marketing Associate belum mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan karena para Marketing Associate belum memenuhi standar peraturan internal dan eksternal perusahaan sehingga yang salah satunya berdampak pada kurang maksimalnya jumlah penerimaan premi.

Saran yang dapat diberikan kepada PT Asuransi Jiwasraya (persero) cabang Bandar Lampung adalah sebaiknya perusahaan memberikan pelatihan yang lebih intensif kepada para agen dalam memasarkan produk asuransi dan memberikan kesempatan kerja dengan sistem kerja terikat bagi para agen terutama yang berprestasi dan masa kerja yang sudah lama agar para agen memiliki loyalitas yang lebih baik terhadap perusahaan.