

## **ABSTRAK**

### **PROSEDUR EVALUASI PENCAPAIAN TARGET PRODUK MITRA MANDIRI PADA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG TANJUNG KARANG**

**Oleh**

**Tiara Maulidya Ningtyas**

Industri asuransi berkembang selaras dengan perkembangan dunia usaha pada umumnya kehadiran industri asuransi merupakan hal yang rasional dan tidak terletak pada situasi dimana sebagian besar pengusaha dan anggota masyarakat memiliki kecenderungan umum untuk menghindari atau mengalihkan reesiko kematian, kecelakaan, atau cacat dan kehilangan kemampuan untuk memperoleh penghasilan dan menanggung resiko keuangan yang di derita karena kejadian atau situasi yang di asuransikan dalam masa kontrak. Untuk itu pihak bertanggung harus membayar premi sesuai tanggal jatuh tempo yang telah di tentukan.

Masalah yang di hadapi AJB BUMIPUTERA 1912 cabang Tanjung Karang adalah tidak mencapai nya target produk mitra mandiri tiap bulan nya. Namun AJB Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang tetap berusaha memberikan kinerja agen yang terbaik agar pencapaian target produk mitra mandiri dapat berjalan dengan baik. Untuk itu permasalahan yang akan di angkat adalah : “Apakah prosedur evaluasi pencapaian target produk mitra mandiri sudah berjalan dengan baik di AJB Bumiputera 1912 cabang tanjung karang”

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui prosedur pencapaian target produk mitra mandiri pada AJB Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang, dengan menggunakan analisis kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian, di dapat kesimpulan bahwa prosedur evaluasi pencapaian target di AJB Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang belum sepenuhnya berjalan dengan baik, hal ini terlihat dari kinerja agen yang kurang baik, tidak membuat strategi pemasaran dengan baik khususnya pada produk mitra mandiri tersebut, pengawasan keseluruhan proses penjualan tidak didampingi supervisor, dan prosedur atau sistem di kantor AJB Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang dipersulit dan lambat. Untuk prosedur yang sudah berjalan

*Tiara Maulidya Ningtyas*

dengan baik, yaitu yaitu pengarsipan dokumen selalu di buat rangkap untuk arsip hal ini merupakan kekuatan dari prosedur penjualan asuransi Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang ini dan melakukan pengevaluasian sasaran produk yang menjadi target sasaran dalam produk mitra mandiri ini.

Sebagai saran untuk AJB Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang adalah untuk menunjang kinerja agen agar bisa memperoleh target sebagaimana mestinya sebaiknya dapat terus ditingkatkan dengan mengadakan program training standar layanan yang berhubungan langsung dengan nasabah setiap bulan nya agar produk yang ingin di pasarkan bisa cepat masuk ke masyarakat. Dan Kepada pihak perusahaan asuransi jiwa, agar menekankan kebutuhan dan kemampuan calon nasabah, melakukan pengutipan atau penagihan premi secara berlanjut terus menerus ke alamat pemilik polis jika telah di perjanjikan sebelumnya dan secara berkelanjutan memberikan penjelasan kepada para pemegang polis.