

ABSTRAK

**PROSEDUR PENJUALAN PRODUK MITRA EXCELLENT PADA AJB
BUMIPUTERA 1912 CABANG TANJUNG KARANG PUSAT
DI BANDAR LAMPUNG**

Oleh

YUDHA SURYADINATA

Resiko selalu ada dalam kehidupan kita sehari-hari, untuk itulah saat ini setiap manusia sudah mulai memirkan masa depannya untuk memperkecil resiko yang akan terjadi pada dirinya nanti. Oleh karena itu didirikanlah perusahaan jasa asuransi. AJB (Asuransi Jiwa Bersama) Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia. Perusahaan asuransi mutual, dimiliki oleh pemegang polis Indonesia dan dibangun berdasarkan tiga pilar 'mutualisme', 'idealisme' dan 'profesionalisme'.

Masalah yang dihadapi AJB Bumiputera 1912 adalah tidak tercapainya target bulanan produk yang baru mereka luncurkan yaitu produk mitra excellent. Permasalahan yang dihadapi AJB Bumiputera 1912 adalah “Apakah prosedur penjualan produk mitra excellent pada AJB Bumiputera 1912 cabang Tanjung Karang sudah berjalan dengan baik?”

Pengumpulan data melalui studi kepustakaan yang dilakukan dengan cara mempelajari referensi dan sumber data yang berhubungan langsung dengan penelitian serta dokumen lain yang relevan dengan judul laporan.

Berdasarkan hasil pembahasan tentang masalah prosedur penjualan mitra excellent pada AJB Bumiputera 1912 menunjukkan bahwa belum sepenuhnya menjalankan prosedur penjualan secara baik karena kurangnya promosi dan adanya keterlambatan pada penerbitan buku polis asuransi.

Saran yang diajukan kepada AJB Bumiputera 1912 untuk menstimulasi penjualan produk mitra excellent adalah dengan cara menjalankan dengan baik seluruh prosedur penjualan yaitu meningkatkan kegiatan promosi untuk produk mitra excellent.