

ABSTRAK

PENGARUH PENJUALAN PERSEORANGAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ASURANSI PADA PT ASURANSI JIWASRAYA CABANG BANDAR LAMPUNG

Oleh:

Tiara Pelopin

Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan pengantian kepadanya karenasuatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin terjadi karena peristiwa tertentu.

Tenaga penjual adalah ujung tombak perusahaan asuransi. Faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian sangat kompleks, dan faktor-faktor yang membedakan perilaku masyarakat yang melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian suatu produk sangat penting untuk diperhatikan, sehingga kita dapat mengetahui lebih jauh perilaku konsumen yang nantinya menghasilkan keputusan konsumen yaitu membeli atau tidak membeli produk atau jasa tersebut, maka yang menjadi masalah utama penelitian ini adalah tentang apakah penjualan perseorangan terhadap keputusan pembelian produk asuransi pada PT Asuransi Jiwasraya cabang Bandar Lampung.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengkaji tentang pengaruh penjualan perseorangan terhadap keputusan pembelian produk asuransi PT Asuransi Jiwasraya cabang Bandar Lampung.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pengaruh penjualan perseorangan yang mempengaruhi keputusan pembelian produk Asuransi pada PT Asuransi Jiwasraya Cabang Bandar Lampung sebesar $R^2 = 0.613$ hal ini berarti sumbangan variabel penjualan perseorangan (X) yang berperan dalam mempengaruhi pembelian produk Asuransi Pada PT Asuransi Jiwasraya Cabang Bandar Lampung (Y) sebesar 61,3% . Karakteristik sub variabel (X2) memiliki pengaruh yang tinggi, kemudian di ikuti oleh sub variabel selanjutnya.

Saran PT Asuransi Jiwasraya lebih meningkatkan pada sub variabel mengatasi keberatan. Tenaga penjual PT Asuransi Jiwasraya harus lebih baik dalam mengatasi masalah yang dialami konsumen. Tenaga Penjual harus cepat tanggap dalam menyelesaikan masalah yang dialami konsumen. Dalam hal ini PT Asuransi Jiwasraya harus memberikan bekal pengetahuan yang lebih mengenai produk-produk yang ada serta memberikan pelatihan kepada tenaga penjual yang ada untuk dapat menangani dengan cepat dan tanggap mengenai permasalahan yang dialami konsumen. Sehingga konsumen akan merasa senang dan puas karena masalah mereka dapat terselesaikan dengan baik dan cepat.

Kata Kunci : Penjualan Perseorangan, Pendekatan Pendahuluan, Presentasi dan Demonstrasi, Mengatasi Keberatan, Menutup Penjualan, Tindak Lanjut dan Pemeliharaan