

**PENERAPAN PERSONAL SELLING  
DI CV. DWIMITRA INTEGRAL SURABAYA**

Nama: Giovanni Anggasta Laksono

Jurusan /Program Studi: Manajemen

Pembimbing: Dr. Dudi Anandya S.T. dan Freddy Mutiara S.T., M.M., CPM  
(USA)

**ABSTRAK**

Penulis mengambil objek dan topik laporan ini dikarenakan penulis melihat bahwa bisnis asuransi di Indonesia merupakan prospek bisnis yang bagus kedepannya dan dalam bisnis ini memiliki tantangan yang dapat penulis pelajari sekaligus dapat menerapkan strategi *personal selling*. Penulis melakukan magang pada CV. DWIMITRA INTEGRAL yang dilakukan selama 6 bulan dengan jam kerja mulai dari jam 9 pagi sampai 4 sore di hari Senin sampai Jumat. Setelah melakukan magang di CV. DWIMITRA INTEGRAL, didapatkan bahwa, 1). Perbedaan kemampuan building rapport untuk setiap sales yang mengakibatkan kurangnya informasi yang didapat dari calon klien, 2). Perbedaan kemampuan negosiasi untuk setiap sales yang mengakibatkan kesepakatan yang dihasilkan kurang maksimal untuk salah satu pihak, 3). Banyaknya jenis premi asuransi yang ditawarkan yang membuat sales harus memahami karakteristik dari setiap jenis premi dan persyaratan yang harus dipenuhi.

**Kata Kunci** : Asuransi Umum, COVID-19, *Personal Selling*.

**PENERAPAN PERSONAL SELLING  
DI CV. DWIMITRA INTEGRAL SURABAYA**

Nama: Giovanni Anggasta Laksono

Jurusan /Program Studi: Manajemen

Pembimbing : Dr. Dudi Anandya S.T. dan Freddy Mutiara S.T., M.M., CPM  
(USA)

**ABSTRACT**

*The author takes the object and topic of this report because the author sees that the insurance business in Indonesia is a good business prospect in the future. In this business, there are challenges that the writer can learn from as well as implement a personal selling strategy. The author did an internship at CV. DWIMITRA INTEGRAL is carried out for 6 months with working hours from 9 am to 4 pm Monday to Friday. After doing an internship at CV. DWIMITRA INTEGRAL, it was found that 1). Differences in the ability to build rapport for each sale result in a lack of information obtained from prospective clients, 2). Differences in negotiating skills for each sale result in the resulting agreement being less than optimal for one of the parties, 3). The many types of insurance premiums offered to make salespeople have to understand the characteristics of each type of premium and the requirements that must be met.*

**Keywords:** COVID-19, General Insurance, Personal Selling.