

PERSONAL SELLING PADA PT SUNLIFE INDONESIA

DI KEDIRI

Andhika Dharma Boediarto
Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya
Deddy Marciano

ABSTRAK

PT Sunlife Indonesia merupakan perusahaan asuransi yang bergerak di bidang asuransi jiwa dan keuangan. PT Sunlife Indonesia telah beroperasi sejak tahun 1995. Laporan kerja lapangan ini menggunakan metode internship program yang dilakukan di kantor PT Sunlife Indonesia yang terletak di Jl. Letjend Suparman No.90A, Tosaren, Kec. Pesantren, Kabupaten Kediri, Jawa Timur 64133. Masa kerja yang ditempuh adalah 12 minggu atau 480 jam. Tujuan dilaksanakannya internship program adalah untuk mengetahui implementasi dari aktivitas personal selling yang dilakukan PT Sunlife Indonesia dan mengetahui cara meningkatkan volume penjualan asuransi melalui personal selling yang efektif. Teori yang digunakan adalah manajemen pemasaran, personal selling, dan tahap-tahap personal selling. Berdasarkan pengamatan dan analisis selama melakukan internship program, didapatkan bahwa PT Sunlife Indonesia telah melaksanakan personal selling sesuai dengan teori, namun masih terdapat beberapa area yang perlu diperbaiki agar sesuai dengan tahap-tahap personal selling. Beberapa kendala yang ada perlu diatasi agar dapat meningkatkan penjualan asuransi di masa mendatang.

Kata Kunci: *Personal Selling, Insurance, Marketing*

PERSONAL SELLING PADA PT SUNLIFE INDONESIA

DI KEDIRI

Andhika Dharma Boediarto
Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya
Deddy Marciano

ABSTRACT

PT Sunlife Indonesia is an insurance company specializing in life and financial insurance. PT Sunlife Indonesia has been operating since 1995. This fieldwork report utilizes an internship program conducted at the PT Sunlife Indonesia office located at Jl. Letjend Suparman No.90A, Tosaren, Kec. Pesantren, Kabupaten Kediri, East Java 64133. The duration of the internship program is 12 weeks or 480 hours. The objective of this internship program is to understand the implementation of personal selling activities conducted by PT Sunlife Indonesia and to explore ways to improve sales volume through effective personal selling. The theories utilized include marketing management, personal selling, and the stages of personal selling. Based on observations and analysis during the internship program, it was found that PT Sunlife Indonesia has implemented personal selling in accordance with the theories, although there are still areas that need improvement to align with the stages of personal selling. Addressing existing challenges will be crucial to enhance insurance sales in the future.

Keywords: Personal Selling, Insurance, Marketing