

**PERAN *MARKETING EXECUTIVE* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
POLIS ASURANSI JIWA PRO 100 PADA PT ASURANSI JIWA  
SINARMAS MSIG SURABAYA**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian  
Program Pendidikan Diploma 3  
Program Studi Perbankan dan Keuangan



Oleh :

**AYU TRISNAWATI**  
**NIM: 2015110327**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
SURABAYA**

**2018**

**PERAN *MARKETING EXECUTIVE* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
POLIS ASURANSI JIWA PRO 100 PADA PT ASURANSI JIWA  
SINARMAS MSIG SURABAYA**

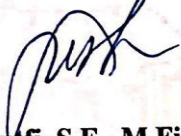
Diajukan oleh:

**AYU TRISNAWATI  
NIM : 2015110327**

Tugas Akhir ini telah dibimbing  
dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing

Tanggal : 28 Juni 2018

  
**(Dr. Lutfi, S.E., M.Fin)**

**TUGAS AKHIR**

**PERAN *MARKETING EXECUTIVE* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
POLIS ASURANSI JIWA PRO 100 PADA PT ASURANSI JIWA  
SINARMAS MSIG SURABAYA**

Disusun oleh

**AYU TRISNAWATI**  
**NIM : 2015110327**

Dipertahankan di depan Tim Penguji  
dan dinyatakan Lulus Ujian Tugas Akhir  
pada tanggal 23 Agustus 2018

Tim Penguji

**Penguji I**

**Penguji II**



**Drs. Ec. Moch. Farid, MM**



**Rohmad Fuad Armansyah, SE., M.Si.**

## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Ayu Trisnawati  
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 11 Maret 1997  
N.I.M : 2015110327  
Program Studi : Perbankan dan Keuangan  
Program Pendidikan : Diploma 3  
Judul : Peran *Marketing executive* dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Jiwa Pro 100 pada PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Surabaya

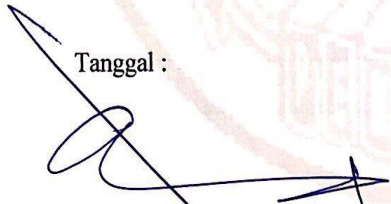
Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Studi Diploma 3

Dosen Pembimbing,

Tanggal :

Tanggal :

  
(Drs. Ec. Mochammad Farid, MM)

  
(Dr. Lutfi, SE., M,Fin)

## HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu, Allah mengetahui, sedangkan kamu tidak mengetahui.” (Al-Baqarah:216)

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya. Dengan penuh kerendahan hati, kupersembahkan tugas akhir ini untuk Ayah dan Ibu tercinta atas kasih yang berlimpah serta selalu mendukung dan mendoakan peneliti hingga saat ini.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir sebagai salah satu syarat penyelesaian program pendidikan Diploma 3 Perbankan dan Keuangan STIE Perbanas Surabaya. Dalam penyelesaian tugas akhir ini, peneliti dibantu oleh masukan dari beberapa pihak. Maka, pada kesempatan ini peneliti menyampaikan terimakasih yang mendalam dan penghargaan sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

- a. Bapak Dr. Lutfi, SE., M,Fin selaku Ketua STIE Perbanas Surabaya dan selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, pikiran dan tenaga untuk memberikan masukan serta mendampingi peneliti selama kegiatan perkuliahan tugas akhir.
- b. Bapak Drs. Ec. Mochammad Farid, MM selaku Ketua Program Studi Diploma 3 yang mengesahkan tugas akhir ini.
- c. Bapak Arie S Hariyanto, SE., MM selaku *Vice President* PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Surabaya yang telah memberikan kesempatan peneliti untuk melaksanakan penelitian.
- d. Bapak Stevanus selaku *Agency Director Star Faith* yang telah membimbing peneliti selama pelaksanaan tugas akhir.

Surabaya, 24 Mei 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI .....	ii
HALAMAN LULUS UJIAN TUGAS AKHIR.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
ABSTRAK/RINGKASAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Penjelasan Judul .....	4
1.3 Rumusan Masalah .....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian .....	5
1.6 Metode Penelitian .....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Asuransi .....	10
2.2 Agen.....	14
BAB III GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN .....	17
3.1 Sejarah Berdiri .....	17
3.2 Visi dan Misi .....	18
3.3 Struktur Organisasi .....	19
3.4 <i>Job Description</i> .....	20
3.5 Profil Usaha .....	24
3.6 Produk-Produk PT Asuransi Jiwa MSIG Surabaya.....	26
3.7 Polis Pro 100.....	28
BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN .....	29
4.1 Kewajiban Perusahaan Asuransi.....	29
4.2 Hak dan Kewajiban <i>Marketing executive</i> .....	29
4.3 Sistem Perekrutan <i>Marketing executive</i> .....	30
4.4 <i>Grand Strategy</i> .....	31
4.5 Target <i>Marketing executive</i> dalam Penjualan Polis .....	32
4.6 Evaluasi Kinerja <i>Marketing executive</i> .....	32
4.7 Hambatan <i>Marketing Executive</i> .....	33
4.8 Peran <i>Marketing executive</i> .....	33
BAB V PENUTUP.....	39
5.1 Kesimpulan .....	39
5.2 Saran .....	42
5.3 Implikasi penelitian .....	43

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 : Data Pertumbuhan Premi	36





## DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi

19



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Penelitian dari Perusahaan



**THE ROLE OF MARKETING EXECUTIVE TO RAISE FOR SALES OF LIFE  
INSURANCE POLICY PRO 100 IN PT ASURANSI JIWA SINARMAS MSIG  
SURABAYA**

**AYU TRISNAWATI**

**2015110327**

[2015110327@students.perbanas.ac.id](mailto:2015110327@students.perbanas.ac.id)

**ABSTRACT**

*Agent must be proactive and expand the network to increase for sales of insurance policies. The purpose of this research is to review the role of marketing executive to raise for sales of life insurance policy pro 100 in PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Surabaya. Based on the research objectives that have been determined, the research method used is qualitative descriptive research method. The reason for choosing this method is the data analysis is in the form of words from the opinion of resource persons. Researchers make observations through interaction with resource persons and describe the data as obtained in the field. The role of marketing executives is related to the sale of insurance policies. Marketing executives who are focused, do not give up easily, and appreciate their profession as an insurance agent will be able to increase sales of insurance policies at PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Surabaya.*

***Keyword: the role of marketing executive to raise for sales of life insurance policy***

**PERAN *MARKETING EXECUTIVE* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
POLIS ASURANSI JIWA PRO 100 PADA PT ASURANSI JIWA SINARMAS  
MSIG SURABAYA**

**AYU TRISNAWATI**

**2015110327**

[2015110327@students.perbanas.ac.id](mailto:2015110327@students.perbanas.ac.id)

**ABSTRAK**

Agen harus proaktif dan memperluas jaringan untuk meningkatkan penjualan polis asuransi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji peran *marketing executive* dalam meningkatkan penjualan polis asuransi jiwa pro 100 pada PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Surabaya. Berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditentukan, metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Alasan pemilihan metode ini karena analisis data berupa kata-kata tertulis atau lisan dengan mempertimbangkan pendapat orang lain yaitu narasumber. Peneliti melakukan pengamatan melalui interaksi dengan narasumber dan memaparkan data sesuai yang didapat di lapangan. Peran *marketing executive* memiliki keterkaitan dengan penjualan polis asuransi. *Marketing executive* yang fokus, tidak mudah menyerah, dan menghargai profesinya sebagai agen asuransi akan mampu meningkatkan penjualan polis asuransi pada PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Surabaya.

**Kata Kunci:** peran *marketing executive* dalam meningkatkan penjualan polis asuransi jiwa