

**PROSEDUR PENJUALAN ASURANSI  
PADA PT. ASURANSI JIWASRAYA (PERSERO)  
PRABUMULIH**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Pada Jurusan  
Administrasi Bisnis Program Studi Di Luar Domisili Diploma II Administrasi  
Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang**

**Oleh :**

**WULAN DARI  
061820622095**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG**

**2020**

**PROSEDUR PENJUALAN ASURANSI PADA PT. ASURANSI  
JIWASRAYA (PERSERO)  
PRABUMULIH**



**Dibuat sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaian Pendidikan Pada Jurusan  
Administrasi Bisnis Program Studi Di Luar Domisili Diploma II  
Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang**

Oleh :

**WULAN DARI**

**061820622095**

Menyetujui,

**Pembimbing I**

**Ummasyroh, S.E., M.Ed.M  
NIP.196106051989032002**

**Palembang, 25 September 2020  
Pembimbing II**

**Khoirul Anam., S.E., MOS  
NIP.**

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis,**

**Heri Setiawan, S.E., MAB  
NIP. 197602222002121001**

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

**“Menyia-nyiakan waktu waktu lebih buruk dari kematian. Karena kematian memisahkanmu dari dunia sementara menyia-nyiakan waktu memisahkanmu dari Allah SWT.”**

**(Iman bin Al Qayim)**

**“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan .Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dariusuatuurusan) tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhan mu lah engkau berharap.”**

**(Q.S Al-Insyirah 6-8)**

**“Barang siapa yang menunjuki kepada kebaikan, maka ia akan mendapatkan pahala seperti pahala orang yang mengerjakannya.”**

**(H.R. Muslim)**

**“Bekerjalah bagaikan tak butuh uang. Mencintailah bagaikan tak pernah disakiti. Menarilah bagaikan tak seorang pun sedang menonton.”**

**(Mark Twain)**

### **PERSEMBAHAN**

- ❖ Terima kasih untuk kedua orang tua dan keluarga yang selalu mendoakan**
- ❖ Pembimbing Laporan Akhirku**
- ❖ Seluruh Dosen Jurusan Administrasi Bisnis**
- ❖ Sahabat-sahabatku yang tidak bisaku sebutkan satu persatu**
- ❖ Pendampingku dimana pun kau berada**
- ❖ Teman-teman seperjuangan**
- ❖ Almamaterku**

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbilalamin, Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang maha mendengar lagi maha melihat dan atas segala limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan Akhir ini sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Laporan Akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan pendidikan Program Studi Diploma II Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya, untuk memperoleh gelar Alih Madya Muda (A.MA) Administrasi Bisnis. Judul yang penulis ajukan adalah "**PROSEDUR PENJUALAN ASURANSI PADA PT ASURANSI JIWASRAYA (PERSERO) PRABUMULIH**".

Penyusunan Laporan Akhir ini tidak dapat berjalan tanpa bantuan serta dukungan semua pihak yang telah banyak membantu penulis selama penyusunan Laporan Akhir ini. Karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada dosen pembimbing dan staf pengajar Politeknik Negeri Sriwijaya, orang tua dan teman-teman, khususnya pihak kantor **PT. Asuransi Jiwasraya (Persero) Prabumulih** sehingga Laporan Akhir ini dapat diselesaikan.

Palembang, 25 September 2020

Penulis,

Wulan Dari

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini penulis banyak mendapat bantuan serta bimbingan oleh banyak pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Dipl. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. Selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB. Selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr.Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec. Selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Ummasyroh, S.E., M.Ed.M. Selaku Dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan dan saran dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Khoirul Anam, S.E., MOS Selaku Dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan dan saran dalam menyelesaikan Laporan Akhir.
6. Seluruh Staf dan Dosen pengajar Jurusan Administrasi Bisnis. Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
7. Seluruh Staf dan Pegawai PT. Asuransi Jiwasraya Cabang Prabumulih
8. Ayah dan Ibuku tercinta yang telah memberikan semangat, nasehat dan doa.
9. Adik dan sahabat sahabatku yang selama ini telah memberikan ku semangat.
10. Teman-teman seperjuangan ku terutama di kelas AB 4 ANK terima kasih atas persahabatan dan motivasi dalam meningkatkan prestasi selama berjuang bersama dalam menjalani studi di Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Palembang, 25 September 2020

Penulis

Wulan Dari

# **PROSEDUR PENJUALAN ASURANSI PADA PT. ASURANSI JIWASRAYA PRABUMULIH**

**Wulan Dari (NPM 061820622095)**

**Ummasyaroh, S.E., M.Ed.M., Khoirul Anam., S.E., MOS**

**Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Email : [wuulandari251@gmail.com](mailto:wuulandari251@gmail.com)**

## **ABSTRAK**

Perkembangan industri asuransi di Indonesia tentunya tidak terlepas dari perkembangan ekonomi dan teknologi di kehidupan manusia saat ini. Dimana semakin terbatasnya sumber-sumber kebutuhan manusia dalam usaha untuk meningkatkan kemakmuran, maka bertambah besar usaha manusia untuk mendayagunakan sumber-sumber yang ada. Disamping itu usaha untuk mengamankan baik atas diri atau keluarga mereka serta harta miliknya dari peristiwa-peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian atau menyebabkan gangguan dalam mencapai tujuan hidup mereka. Kehadiran usaha perasuransian dirasakan sangat penting oleh dunia bisnis perusahaan-perusahaan besar, menengah ataupun kecil. Asuransi jiwa di Indonesia sudah mulai mendapatkan perhatian serius dari masyarakat. Cara dan bentuk pemasaran produk asuransi jiwa pun telah banyak dimanfaatkan oleh perusahaan asuransi jiwa. Saat ini produk asuransi jiwa dapat dijumpai pada lembaga perbankan. Timbulnya risiko yang tidak diinginkan dapat saja terjadi dikemudian hari pada setiap sektor usaha apapun, termasuk lembaga keuangan perbankan, khususnya di bidang perkreditan, sekalipun mungkin dalam setiap pemberian kredit oleh bank telah diperhitungkan segala faktor pengembalian kredit agar dapat berjalan lancar, namun pada kenyataannya tidak selalu terjadi demikian.

Hasil dari penelitian ini berupa Laporan Akhir yang akan ditujukan pada perusahaan Asuransi Jiwasraya Prabumulih.

**Kata Kunci** : *Prosedur, Penjualan, Asuransi.*

# INSURANCE SALES PROCEDURE IN. JIWASRAYA PRABUMULIH INSURANCE

Wulan Dari (NPM 061820622095)

Ummasyaroh, S.E., M.Ed.M., Khoirul Anam., S.E., MOS

Politeknik Negeri Sriwijaya

Email : [wuulandari251@gmail.com](mailto:wuulandari251@gmail.com)

## Abstract

The development of the insurance industry in Indonesia is of course inseparable from economic and technological developments in today's human life. Where the more limited sources of human needs in an effort to increase prosperity, the greater the human effort to exploit existing resources. Apart from that, efforts are made to safeguard themselves or their families and their assets from events that may cause harm or cause disruption in achieving their life goals. The presence of an insurance business is felt very important by the business world of large, medium and small companies. Life insurance in Indonesia has started to get serious attention from the public. The ways and forms of marketing life insurance products have also been widely used by life insurance companies. Currently life insurance products can be found in banking institutions. The emergence of undesirable risks may occur in the future in any business sector, including banking financial institutions, especially in the field of credit, although it is possible that in every loan provision by banks all factors of credit repayment have been taken into account in order to run smoothly, but in reality it is not always happened that way.

The results of this research are in the form of a final report which will be addressed to the Jiwasraya Prabumulih Insurance company.

**Keywords:** *Procedure, Sales, Insurance.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>MOTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Ruang Lingkup Pembahasan.....	3
1.4. Tujuan & Manfaat Penulisan .....	3
1.4.1.Tujuan Penulisan.....	3
1.4.2. Manfaat Penulisan.....	3
1.5.Teknik Pengumpulan Data.....	4
1.5.1 Sumber Data.....	4
1.6 . Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1.Pengertian Prosedur .....	7



2.2. Pengertian Penjualan.....	7
2.3. Volume Penjualan.....	8
2.4. Hubungan Harga Jual.....	8
2.5. Tahap-Tahap Penjualan.....	9
2.5.1 Jenis-Jenis Penjualan.....	10
2.5.2 Cara Penjualan.....	10
2.6. Asuransi.....	11
2.7. Klaim Asuransi.....	12
2.8. Konsep Penjualan.....	13
2.9 .Asuransi Jiwa.....	13
 <b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1. Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwasraya (Persero).....	15
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	17
3.2.1 Visi Perusahaan.....	17
3.2.2. Misi Perusahaan.....	17
3.3 Logo Perusahaan.....	18
3.4 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	18
3.4.1 Struktur Organisasi.....	18
3.4.2 Uraian Tugas.....	19
 <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. <i>Personal Selling</i> (Penjualan).....	23
4.2. Indikator <i>Personal Selling</i> .....	24
4.3. Proses <i>Personal Selling</i> .....	25

4.3.1 Bentuk <i>Personal Selling</i> .....	26
4.3.2 Volume Penjualan .....	26
4.4. Penjualan Tatap Muka ( <i>Personal Selling</i> ) .....	27
4.5. Agen.....	29
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1. Kesimpulan .....	32
5.2. Saran .....	32
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>33</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>35</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar.1 Logo Perusahaan .....	18
Gambar.2 Struktur Organisasi.....	19

## **DAFTAR TABEL**

Tabel.1 Realisasi dan Target Penjualan.....	24
---	----