

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya serta selawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “**Strategi Pemasaran Agen Asuransi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk *Blife Double Protection* Pada PT. BNI Life Insurance Kantor Pemasaran Mandiri Tasikmalaya**”. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat dalam memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Diploma 3 Perbankan dan Keuangan di Fakultas Ekonomi Universitas Siliwangi Tasikmalaya.

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis telah mendapat banyak bantuan dan petunjuk yang sangat berguna dari berbagai pihak. Juga menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan, kepada:

1. Dr. Ir. Nundang Busaeri, M.T., Selaku rektor Universitas Siliwangi Tasikmalaya.
2. Dr. H. Dedi Kusmayadi, SE., M.Si.Ak.CA Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Siliwangi.
3. Hj. Noneng Masitoh., Ir., M.M. selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Universitas Siliwangi.

4. Yuyun Yuniasih., SE., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I atas kesabaran, waktu, perhatian, bimbingan dan arahnya dalam penulisan tugas akhir ini.
5. Agi Rosyadi., S.E., M.M. selaku pembimbing II atas kesabaran, waktu, perhatian, bimbingan dan arahnya dalam penulisan tugas akhir ini.
6. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu dalam tugas akhir ini.
7. Kedua orang tua penulis, Bapak Hasan Basri dan Ibu sariah yang telah memberikan curahan kasih sayang berupa doa, dukungan, bimbingan, dan nasihat yang luar biasa serta kesabaran dan ketawakalan yang patut dicontoh dan diterapkan sehingga penulis tugas akhir ini bisa terselesaikan dengan baik.

Semoga Allah SWT berkenan untuk membalas budi baik semua pihak yang telah memberikan inspirasi, dorongan, bantuan, pengarahan, dan bimbingan kepada penulis. Dan akhir kata penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki banyak kekurangan dan sangat memerlukan banyak sekali perbaikan. Oleh karena itu diharapkan adanya saran dan kritik dari semua pihak yang bersifat membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir yang telah dibuat oleh penulis dapat berguna bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Tasikmalaya, 18 Mei 2022

Fitria Nuraini

DAFTAR ISI

	Halaman
<i>COVER</i>	
HALAMAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	i
LEMBAR REKOMENDASI PENGUJI UJIAN NASAKAH TUGAS	
AKHIR	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRACT.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Lokasi Dan Waktu Penelitian	6
1.5.1 Lokasi Penelitian	6
1.5.2 Waktu penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENDEKATAN MASALAH.....	9

2.1	Tinjauan Pustaka	9
2.1.1	Asuransi.....	9
2.1.2	Jenis–Jenis Asuransi Jiwa.....	16
2.1.3	Agen Asuransi	18
2.1.4	Strategi Pemasaran	19
2.2	Pendekatan Masalah	30
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN METODE		
	PENELITIAN.....	32
3.1	Gambaran Umum Perusahaan	32
3.1.1	Sejarah PT. BNI Life Insurance	32
3.1.2	Sejarah Singkat PT. BNI <i>Life Insurance</i> KPM Tasikmalaya.....	34
3.1.3	Logo BNI Life Insurance.....	34
3.1.4	Visi Dan Misi BNI <i>Life Insurance</i>	36
3.1.5	Struktur Organisasi BNI <i>Life Insurance</i> KPM Tasikmalaya.....	36
3.1.6	Produk BNI <i>Life</i>	40
3.2	Metode Penelitian	48
3.2.1	Jenis dan Sumber Data	48
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data	49
3.2.3	Teknik Analisa Data.....	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		
4.1	Hasil Penelitian	52

4.1.1 Strategi Pemasaran Agen Asuransi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk <i>Blife Double Protection</i> Pada PT. BNI Life Insurance Kantor Pemasaran Mandiri Tasikmalaya	54
4.1.2 Hambatan Pada Strategi Pemasaran Agen Asuransi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk <i>Blife Double Protection</i> Pada PT. BNI Life Insurance Kantor Pemasaran Mandiri Tasikmalaya	65
4.1.3 Solusi Dalam Mengatasi Hambatan Pada Strategi Pemasaran Agen Asuransi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk <i>Blife Double Protection</i> Pada PT. BNI Life Insurance Kantor Pemasaran Mandiri Tasikmalaya.....	66
4.2 Pembahasan	68
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	71
5.1 Simpulan.....	71
5.2 Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1	Matriks waktu Penelitian 2022	8
Tabel 2.1	Prinsip Asuransi	14
Tabel 4.1	Manfaat Produk	56
Tabel 4.2	Cara pembayaran premi.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
Gambar 3. 1	Logo BNI <i>Life</i>	34
Gambar 3. 2	Struktur Organisasi <i>BNI Life Insurance</i> KPM Tasikmalaya....	36
Gambar 4.2	Perbandingan Premi.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

Gambar	Judul	Halaman
	Lampiran 1: Surat Keterangan Magang Kerja	79
	Lampiran 2: Lembar penilaian magang	80
	Lampiran 3: Brosur Produk <i>Blife Double Protection</i>	81
	Lampiran 4: Contoh Ilustrasi BLDP	82
	Lampiran 5: SPAJ	85
	Lampiran 6: Surat Permohonan Klaim Asuransi Jiwa	92
	Lampiran 7: Form Penutupan Polis.....	93
	Lampiran 8: Biodata Penulis	94