

ABSTRAK

PRUstars (Prudential) cabang Sukabumi sebagai perusahaan yang masih baru menyadari akan promosi yang sangat penting dalam memperkenalkan produk-produk yang dimiliki. PRUstars (Prudential) cabang Sukabumi yang bergerak dalam bidang usaha jasa asuransi kemudian melakukan berbagai kegiatan promosi antarlain *personal selling*. Kegiatan *personal selling* yang dilakukan diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap perusahaan dalam bentuk peningkatan jumlah nasabah asuransi.

Aktivitas *personal selling* yang dilakukan oleh pihak Prudential yaitu wiraniaga/agen masih memiliki banyak kekurangan atau kelemahan, terutama menyangkut aspek kualitas tenaga penjual dan adanya ketimpangan perolehan nasabah. Kelemahan tersebut harus segera diatasi agar perusahaan dapat memperoleh tenaga penjual yang terampil dan kreatif tentunya dapat memberikan kontribusi yang baik terhadap perusahaan. Berkaitan dengan hal diatas, yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui kegiatan *personal selling* yang telah dilakukan oleh pihak PRUstars (Prudential) cabang Sukabumi, untuk mengetahui minat calon nasabah untuk keinginan/minat produk jasa asuransi yaitu *PRULinkSyariah*.

Metode penelitiannya adalah Korelasional yang bertujuan untuk mengetahui apakah ada hubungan antara variabel X yaitu *personal selling* dan variabel Y yaitu minat calon nasabah. Sedangkan data yang didapatkan, melalui penelitian lapangan melalui wawancara, dan penyebaran angket kepada para calon nasabah yaitu ibu rumah di kelurahan Kebonjati RW XI sebanyak 50 responden, dilengkapi dengan studi kepustakaan. Teknik penarikan sampel yang peneliti gunakan adalah teknik Sampling (*Cluster Sampling*). Teknik kluster adalah salah satu alternatif untuk mengatasi hal yaitu dengan menyeleksi atau mengelompokkan populasi atau sampel kedalam beberapa kelompok atau kategori. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 3 variabel X dari *personal selling* terdapat hubungan yaitu pada keterampilan, tingkat keahlian, dan tingkat motivasi. Sedangkan dari sisa variabel X tidak saling berhubungan yaitu persepsi peran, karakteristik pribadi, dan adaptabilitas.

Kata kunci : *Aktivitas Personal Selling, PRULinkSyariah, Minat*

ABSTRACT

Prustars (prudential) the branch of sukabumi as a company that was still new aware of promotion that is very important in introducing products that owned. Prustars (prudential) the branch of sukabumi which moves in the field of insurance services business then do various promotional activities among other personal the selling. The selling personal activities conducted is expected to provide a contribution toward companies in the form of increased the number of clients insurance .

Personal activity selling who carried out by the prudential namely wiraniaga / agent still have much negativity or weakness, especially in connection with the quality of the salespersons and the disparities the customers. This weakness have to overcome as soon as company to can obtain salespersons skilled and creative could certainly contribute good against company. Pertaining to these, the problem in this study is to find activities personal selling who has carried out by the prustars (prudential) the branch sukabumi, to know interest of a borrower to desire / interest products insurance services that is prulinksyariah.

Research methodology too was correlational aimed at to ascertain whether there are the relation between variables x include personal selling and variable y the interest of a borrower. Data on or, through field research through interviews, and the distribution of chief to the of a borrower namely mother house of the in kelurahan kebonjati rw xi as many as 50 respondents, furnished with the study literature. Technique withdrawal sample researchers use is a technique sampling had sampling. Cluster technique is one of alternative to settle the matter namely by select or grouping population or by samples to in some groups or category. The result of this research showed that 3 variable x from selling there are personal relationship that is to skills, the level of expertise, and the level motivation. While from the rest of variable x did not contact one another the perception the role, characteristic of personal, and adaptabilitas.

Key word : Personal selling activity, PRULinkSyariah, interest