

# **ALLIANZ INSURANCE AGENT'S PERSONAL SELLING STRATEGY IN SELLING PRODUCTS**

**By Kukuh Giri Laksono**

## ***Abstract***

*This research aims to find out and determine the personal sales strategy of an insurance agent at PT Allianz Life Indonesia. In this research, the type of research used is descriptive qualitative based on flow chart analysis results, using data collection techniques through interviews, observation, questionnaires and documentation methods. Researchers conducted direct interviews in the field with four sources or informants and gave a questionnaire to one informant. The results obtained from this research are; Allianz Life Indonesia insurance agents carry out personal sales activities with the stages of prospecting and qualification, pre-approach, presentation and demonstration, persuasion, closing and service.*

*Keywords: Personal Selling, Insurance agent, sales, Allianz Life Indonesia*

**STRATEGI *PERSONAL SELLING* AGEN ASURANSI ALLIANZ  
DALAM MENJUAL PRODUK**

**Oleh Kukuh Giri Laksono**

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menentukan tentang strategi penjualan personal pada seorang agen asuransi PT Allianz Life Indonesia. Pada penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif berdasarkan hasil analisis *flow chart analysis* dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui metode wawancara, observasi, kuesioner dan dokumentasi. Peneliti melakukan kegiatan wawancara secara langsung di lapangan dengan empat orang narasumber atau informan dan memberikan kuisisioner kepada satu narasumber. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini yaitu; agen asuransi Allianz Life Indonesia melakukan kegiatan penjualan personal dengan tahapan prospek dan kualifikasi, pra pendekatan, presentasi dan demonstrasi, bujukan, penutupan, dan pelayanan.

***Kata Kunci:*** *Penjualan Personal, Agen asuransi, penjualan, Allianz Life Indonesia*