

RINGKASAN

Any Riswati. 2012. Pelaksanaan *Personal Selling* Dan *Advertising* Yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi (studi pada PT. AIA FINANCIAL, Lily Agency Jl. Terusan Dieng No. 39 Malang). Dr. Srikandi Kumadji, MS , Dr. Imam Suyadi, M.Si.71 Hal + xii.

Jiwa dan kesehatan seseorang dapat diasuransikan untuk keperluan orang yang berkepentingan, baik untuk selama hidupnya maupun untuk waktu yang ditentukan dalam perjanjian. Asuransi jiwa dapat diadakan selama hidup atau selama jangka waktu tertentu yang ditetapkan dalam perjanjian. Dalam pelaksanaannya asuransi mempromosikan produk-produknya melalui *personal selling* dan *advertising* dimana kedua kegiatan tersebut dirasa sangat efektif guna meningkatkan penjualan polis asuransi, *personal selling* yang sering disebut sebagai komunikasi tatap muka dimana kegiatan promosi yang dilakukan berhadapan langsung dengan calon nasabah dan lebih komunikatif, sedangkan *Advertising* sebagai penunjang dari *personal selling* karena dengan adanya *advertising* yang menarik dan gampang di kenal oleh masyarakat maka akan semakin membantu untuk dapat mengenalkan produk kepada calon nasabah.

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif untuk memberikan gambaran secara teoritis dengan pemecahan yang logis dengan pemecahan yang memakai analisis kuantitatif. Analisis ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang benar mengenai suatu objek. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat gambaran secara sistematis, fakta-fakta yang akurat, sifat-sifat dan hubungan antar fenomena yang diteliti. Data yang didapat akan diolah dengan menggunakan analisis deskriptif yang dipakai untuk menjelaskan penelitian yang dilakukan.

Hasil uji variabel aktivitas dan biaya terhadap omzet penjualan, dengan demikian terjadi pengaruh yang erat antara variabel aktivitas dan biaya terhadap omzet penjualan. Sehingga bisa disimpulkan bahwa kegiatan *advertising* diturunkan untuk menekan pengeluaran melalui *advertising*, namun pada aktivitas dan biaya *personal selling* ditingkatkan. Hal tersebut dilakukan guna meningkatkan omzet penjualan polis asuransi melalui kegiatan dan biaya *personal selling*.