EVALUASI *PERSONAL SELLING* PADA PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE (*PRUFUTURE TEAM AGENCY* YOGYAKARTA)

Ika Puspitasari

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui evaluasi *personal selling* pada PT Prudential Life Assurance. *Personal selling* merupakan salah satu metode komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk membangun kesadaran merek dengan mengedukasi nasabah tentang pentingnya asuransi dan keuntungan menggunakan asuransi. Serta meningkatkan penjualan dan membangun hubungan jangka panjang. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling* dengan jumlah 100 responden. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan penyebaran kuesioner. Berdasarkan dari pengolahan data menggunakan uji *arithmetic mean* dengan pengukuran skala *likert*, diketahui hasil uji *arithmetic mean* pada variabel *personal selling* termasuk dalam kategori baik dengan nilai skor 4,05. Hal tersebut dilihat dari keempat dimensi dengan dimensi tertinggi yaitu *communication ability* sedangkan yang terendah yaitu dimensi *creativity*.

Kata Kunci: *Komunikasi Pemasaran, Penjualan Pribadi.*

8/9 '21

PERSONAL SELLING EVALUATION AT PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE (PRUFUTURE TEAM AGENCY YOGYAKARTA)

Ika Puspitasari

Abstract

This study aims to determine the evaluation of personal selling at PT Prudential Life Assurance. Personal selling is a marketing communication method that aims to build brand awareness by educating customers about the importance of insurance and the benefits of using insurance, as well as increasing sales and building long-term relationships. This study uses quantitative research methods. The sampling technique was carried out by purposive sampling method with a total of 100 respondents. The data collection method used is by distributing questionnaires. Based on data processing using arithmetic mean test with Likert scale measurement, it is known that the arithmetic mean test results on the personal selling variable are included in the good category with a score of 4.05. This can be seen from the four dimensions with the highest dimension is communication ability, while the lowest is the creativity dimension.

Keywords*: Marketing Communication, Personal Selling.*