

ABSTRAK

Isi didalam laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan jumlah nasabah yang dilakukan oleh Bumiputera 1912 cabang Askum Jambi. Metode yang digunakan dalam penulisan laporan ini yaitu metode deskriptif, dengan cara mengamati, merekam audio dan melakukan interview secara langsung kepada kepala cabang Bumiputera askum jambi, hasil dari penulisan laporan tugas akhir ini yaitu menunjukkan bahwa Bumiputera askum jambi memiliki beberapa langkah untuk melakukan strategi seperti merekrutmen atau memperbanyak agen, membuat mapping pasar, menentukan atau membuat program asuransi sesuai kebutuhan calon nasabah, mengundang para nasabah ke sebuah acara *family gathering*, dan memberikan berupa *reward* atau *Doorprize* kepada agen yang berprestasi dalam melakukan penjualan asuransi jiwa. Dengan ada nya *reward* dan *Doorprize* tersebut maka agen tersebut akan semangat dalam melakukan penjualan dan jumlah nasabah pun akan bertambah, Bumiputera askum wajib untuk merekrut seorang agen dan memberikan pendidikan terhadap agen tersebut dan jika agen tersebut lulus maka mereka akan mendapatkan kartu lisensi dan setelah mendapatkan kartu lisensi maka agen tersebut diperbolehkan untuk melakukan penjualan asuransi jiwa.

Kata Kunci: Agen, Asuransi, Nasabah, Strategi

ABSTRACT

The content in this final report aims to find out the strategy to increase the number of customers carried out by Bumiputera 1912 Askum Jambi branch. The method used in writing this report is a descriptive method, by observing, recording audio and conducting interviews directly with the head of the Bumiputera askum Jambi branch, the results of writing this final report show that Bumiputera askum Jambi has several steps to carry out strategies such as recruiting or multiply agents, make market mappings, determine or create insurance programs according to the needs of prospective customers, invite customers to a family gathering, and give rewards or door prizes to agents who excel in selling life insurance. With these rewards and Door prizes, the agent will be enthusiastic in making sales and the number of customers will increase, Bumiputera askum is obliged to recruit an agent and provide education to the agent and if the agent passes they will get a license card and after getting the card license then the agent is allowed to make sales of life insurance.

Keywords: *Agent, Customers, insurance, Strategy*