

RINGKASAN

Produk asuransi AIA adalah salah satu produk yang memberikan kontribusi besar bagi BCA, oleh karena itu setiap kantor cabang BCA memiliki target penjualan asuransi AIA. BCA Kanwil 2 sejauh ini belum pernah menjadi Kantor Wilayah terbaik di tingkat nasional. Hal ini dimungkinkan karena kinerja tenaga penjualan asuransi AIA yang belum optimal, oleh karena itu perlu dilakukan penelitian untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi kinerja tenaga penjualan asuransi jiwa AIA BCA Kantor Wilayah 2.

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dan diklasifikasikan ke dalam penelitian asosiatif. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (a) daya saing, (b) kontrol luaran perusahaan, (c) kontrol profesional, (d) penjualan adaptif, (e) upaya pembelajaran, (f) kinerja penjualan. Metode penelitian ini adalah survey dengan sampel tenaga penjualan asuransi jiwa AIA BCA Kantor Wilayah 2. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah 86 sampel dengan karakteristik masa kerja tenaga penjualan minimal 1 tahun dengan metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *non probabilitas* dengan teknik *purposive sampling*. Alat analisis yang digunakan adalah *Partial Least Square* (PLS) dengan dibantu menggunakan program komputer SmartPLS.

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh simpulan bahwa daya saing berpengaruh positif terhadap penjualan adaptif, kontrol luaran perusahaan berpengaruh positif terhadap penjualan adaptif, kontrol profesional berpengaruh positif terhadap penjualan adaptif, penjualan adaptif berpengaruh positif terhadap upaya pembelajaran, penjualan adaptif berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan, dan upaya pembelajaran berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan.

Kata Kunci : daya saing, kontrol luaran perusahaan, kontrol profesional, penjualan adaptif, upaya pembelajaran, kinerja penjualan.

SUMMARY

AIA insurance products are one of the products that make a large contribution to BCA, therefore each BCA branch office has AIA insurance sales targets. BCA Kanwil 2 has never been the best Regional Office so far at the national level. This is possible because the performance of AIA insurance sales force is not yet optimal, therefore research is needed to analyze the factors that affect the performance of AIA BCA life insurance sales force Regional Office 2.

This research is quantitative research and classified into associative research. The variables used in this study are: (a) competitiveness, (b) control of company outcomes, (c) professional control, (d) adaptive sales, (e) learning efforts, (f) sales performance. This research method is a survey with a sample of AIA BCA life insurance sales force at Regional Office 2. The number of samples in this study were 86 samples with the characteristics of the service life of a minimum sales force of 1 year with the sampling method used was non-probability with a purposive sampling technique. The analytical tool used is Partial Least Square (PLS), assisted by using the SmartPLS computer program.

Based on the results of data analysis, it can be concluded that competitiveness has a positive effect on adaptive sales, firm output control has a positive effect on adaptive sales, professional control has a positive effect on adaptive sales, adaptive sales has a positive effect on learning efforts, adaptive sales has a positive effect on sales performance, and efforts learning has a positive effect on sales performance.

Keywords: competitiveness, corporate outcome, professional control, adaptive sales, learning efforts, sales performance