ABSTRAK

Penentuan jalur distribusi yang tepat untuk produk asuransi jiwa merupakan salah satu faktor yang penting yang harus diperhatikan perusahaan di dalam usaha meningkatkan penjualan perusahaan.

Untuk memudahkan konsumen mendapatkan produk asuransi jiwa yang diinginkan, perusahaan menerapkan strategi multi channel dengan cara membangun dan membuka berbagai kantor pemasaran baru untuk setiap jalur distribusinya di seluruh kawasan nusantara. Strategi yang diterapkan perusahaan ini sudah pasti memerlukan investasi biaya yang tidak sedikit, mengingat negara kita ini adalah salah satu negara yang terluas dengan penduduk yang tersebar di berbagai pulau dan daerah di Indonesia.

Oleh karena itu, maka tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar investasi biaya yang telah dikeluarkan oleh PT. LIFE INSURANCE di dalam menerapkan salah satu strategi korporasinya yaitu strategi distribusi multi channel sampai dengan pertengahan kuartal ketiga tahun 2002.

Akhirnya tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi divisi investment untuk menetapkan budget pada tahun 2003 bagi perusahaan di dalam menerapkan strategi multi channel ini.

DAFTAR ISI

	Hala	man
PERNYATAAN KEASLIAN		i
PERSETUJUAN		ii
PENGESAHAN		iii
KATA PENGANTAR		iv
ABSTRAK		vi
DAFTAR ISI		vii
REFERENSI		ix
LAMPIRAN		x
BAB I		
PENDAHULUAN		1
A. LATAR BELAKANG PERMASALAHAN		1 4 5
BAB II		
LANDASAN TEORI		7
A. TEORI DASAR UMUM		
BAB III		
PROFIL PERUSAHAAN		20
A. VISI DAN MISI B. PRESTASI KEUANGAN C. PRODUK BARU		21

H	Iala	mai
D. KEBIJAKAN STRATEGIS E. PENGHARGAAN F. KANTOR CABANG BARU G. PERPANJANGAN MASA SEWA H. PEMBANGUNAN KANTOR	•••	24 24 31
BAB IV		
STRATEGI PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN		36
A. STRATEGI PERUSAHAAN 1) STRATEGI INTERNAL 2) STRATEGI EKSTERNAL B. SALURAN DISTRIBUSI C. KANTOR CABANG D. BIAYA SEWA KANTOR CABANG E. LUASAN KANTOR CABANG F. ASURANSI KANTOR CABANG G. KANTOR CABANG BARU H. KANTOR CABANG BERAKHIR		36 36 37 38 41 42 43 44 45 47
BAB V		
KESIMPULAN DAN SARAN		49
A. KESIMPULAN		50