

**PERAN TRAINER BRI LIFE TERHADAP TENAGA PENJUALAN DALAM
PELATIHAN DASAR MEMASARKAN PRODUK ASURANSI
BANCASSURANCE**

Syawal Aqshal Amrieza
2221210072@untirta.ac.id
Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

ABSTRAK

Penjualan produk asuransi bancassurance memerlukan keterampilan khusus dari tenaga penjual yang mampu mengintegrasikan produk asuransi dengan layanan perbankan. Pelatihan dasar bagi tenaga penjualan menjadi hal yang krusial dalam membekali mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan. Penelitian ini dilaksanakan di 2 tempat yakni Hotel Amaris Mampang, Jl. Mampang Prpt. Raya No.66, RT.10/RW.3, Tegal Parang, Kec. Mampang Prpt., Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12790. Dan Grand Cemara Hotel, Jl. Cemara No 15, , RT.5/RW.3, Gondangdia Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350. Penelitian ini dilakukan secara langsung mulai terhitung Pada tanggal 20 September 2024 dan 23 Oktober 2024. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran trainer BRI Life dalam pelatihan dasar yang diberikan kepada tenaga penjualan, khususnya dalam memasarkan produk asuransi bancassurance. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam terhadap trainer dan tenaga penjualan BRI Life. Hasil penelitian menunjukkan bahwa trainer memiliki peran yang sangat penting dalam mentransfer pengetahuan tentang produk, teknik penjualan, serta kemampuan komunikasi yang efektif. Selain itu, pelatihan dasar yang diberikan juga memperkuat pemahaman tenaga penjualan terhadap produk asuransi bancassurance, yang pada gilirannya meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan mereka dalam melakukan penjualan. Peran trainer dalam memberikan pelatihan dasar terbukti signifikan dalam meningkatkan performa tenaga penjualan dalam memasarkan produk asuransi bancassurance.

Kata Kunci: Trainer BRI Life, Tenaga Penjualan, Pelatihan Dasar Pemasaran Produk Asuransi Bancassurance.

ABSTRACT

Selling bancassurance insurance products requires special skills from salespeople who are able to integrate insurance products with banking services. Basic training for salespeople is crucial in equipping them with the necessary knowledge and skills. This research was carried out in 2 places, namely the Amaris Mampang Hotel, Jl. Mampang Prpt. Raya No.66, RT.10/RW.3, Tegal Parang, Kec. Mampang Prpt., South Jakarta City, Special Capital Region of Jakarta 12790. And Grand Cemara Hotel, Jl. Cemara No 15, , RT.5/RW.3, Gondangdia Kec. Menteng, Central Jakarta City, Special Capital Region of Jakarta 10350. This research was conducted directly starting from 20 September 2024 and 23 October 2024. This research aims to examine the role of BRI Life trainers in the basic training given to sales personnel, especially in marketing bancassurance insurance products. The method used in this research is a qualitative approach with in-depth interviews with BRI Life trainers and sales personnel. The research results show that trainers have a very important role in transferring knowledge about products, sales techniques, and effective communication skills. Apart from that, the basic training provided also strengthens sales energy's understanding of bancassurance insurance products, which in turn increases their confidence and ability in making sales. The role of trainers in providing basic training has proven to be significant in improving the performance of sales personnel in marketing bancassurance insurance products.

Keywords: *BRI Life Trainer, Sales Force, Basic Marketing Training For Bancassurance Insurance Products.*

PENDAHULUAN

Perkembangan industri asuransi di Indonesia, terutama dalam segmen bancassurance, menunjukkan tren yang positif dalam beberapa tahun terakhir. Bancassurance, yang merupakan kemitraan antara lembaga perbankan dan perusahaan asuransi untuk memasarkan produk asuransi melalui jaringan bank, telah menjadi saluran distribusi yang sangat efektif. Produk asuransi bancassurance menawarkan solusi perlindungan yang lebih mudah diakses oleh masyarakat melalui bank, sehingga semakin banyak konsumen yang tertarik untuk membeli produk ini. Namun, meskipun peluang pasar cukup besar, menjual produk asuransi bancassurance tidaklah mudah. Dibutuhkan tenaga penjual yang tidak hanya memiliki pengetahuan mendalam tentang produk, tetapi juga keterampilan interpersonal dan teknik penjualan yang baik. Oleh karena itu, pelatihan bagi tenaga penjualan menjadi faktor yang sangat penting untuk memastikan keberhasilan penjualan produk asuransi bancassurance. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan dasar pengetahuan yang diperlukan serta meningkatkan keterampilan yang dapat mendorong performa penjualan yang lebih baik.

Pelatihan dasar bagi tenaga penjualan menjadi salah satu kunci sukses dalam meningkatkan kemampuan mereka dalam menjual produk asuransi bancassurance. Dalam hal ini, peran trainer menjadi sangat penting. Trainer yang kompeten dapat memberikan pelatihan yang tidak hanya menyampaikan informasi tentang produk, tetapi juga membekali tenaga penjualan dengan keterampilan komunikasi, teknik penjualan, serta cara memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah. Oleh karena itu, keberhasilan pelatihan sangat bergantung pada kemampuan trainer dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan yang relevan, agar tenaga penjualan dapat lebih efektif dalam menjalankan tugasnya.

PT Asuransi BRI Life didirikan pada tahun 1987 untuk memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi jiwa bagi masyarakat Indonesia. Untuk mengembangkan potensi usaha Perseroan, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. selaku Pemegang Saham Pengendali menggandeng FWD Management Holdings sebagai Strategic Partner pada tahun 2021. BRI Life terus mengembangkan produk dan layanan yang didukung dengan teknologi digital (*digitally-enabled products and services*) untuk memenuhi kebutuhan rakyat Indonesia akan perlindungan asuransi jiwa. Dengan berbagai kanal pemasaran yang ada, mulai dari In-Branch, Alternate, Distribusi, Corporate, dan Agency, seluruh BRILiaN Tangguh di BRI Life terus berupaya dengan ekstra keras dan ekstra cerdas untuk mewujudkan aspirasi mem-BRILife-kan Indonesia.

BRI Life, sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia, menyadari pentingnya pelatihan yang efektif bagi tenaga penjualnya. Peran trainer dalam mengelola dan memberikan pelatihan dasar yang sesuai dengan kebutuhan pasar menjadi krusial dalam mempersiapkan tenaga penjualan yang kompeten. Pelatihan dasar yang diberikan tidak hanya mencakup pemahaman tentang produk asuransi bancassurance, tetapi juga penguasaan teknik komunikasi, cara mengidentifikasi kebutuhan nasabah, serta cara menyampaikan informasi produk dengan jelas dan meyakinkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji peran trainer BRI Life dalam memfasilitasi pelatihan dasar bagi tenaga penjualan, serta untuk menganalisis dampak dari pelatihan tersebut terhadap kemampuan tenaga penjualan dalam memasarkan produk asuransi bancassurance. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan lebih dalam mengenai pentingnya peran trainer dalam pengembangan sumber daya manusia di sektor asuransi, serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas pelatihan yang dilakukan oleh BRI Life.

METODE

Penelitian ini dilakukan di 2 tempat yakni Hotel Amaris Mampang, Jl. Mampang Prpt. Raya No.66, RT.10/RW.3, Tegal Parang, Kec. Mampang Prpt., Kota Jakarta Selatan, Daerah

Khusus Ibukota Jakarta 12790. Dan Grand Cemara Hotel, Jl. Cemara No 15, , RT.5/RW.3, Gondangdia Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350. dengan obyek penelitian yaitu Trainer dan Calon Tenaga Penjualan. Penelitian ini dilakukan secara langsung mulai terhitung Pada tanggal 20 September 2024 dan 23 Oktober 2024. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran trainer BRI Life dalam pelatihan dasar yang diberikan kepada tenaga penjualan, khususnya dalam memasarkan produk asuransi bancassurance. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam terhadap trainer dan tenaga penjualan BRI Life. Penelitian ini dilaksanakan dengan cara mengumpulkan data di lapangan terkait dengan proses pelaksanaan pelatihan dasar meliputi trainer serta tenaga penjualan dalam memasarkan produk asuransi. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melakukan observasi ke tempat penelitian dan didukung oleh observasi dan studi dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengunjungi lokasi penelitian dan mengamati secara langsung bagaimana proses pelatihan dasar pemasaran produk asuransi. Objek penelitian ini adalah proses pelatihan dasar pemasaran produk asuransi. Subjek penelitian adalah trainer dan tenaga penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa trainer memiliki peran yang sangat penting dalam mentransfer pengetahuan tentang produk, teknik penjualan, serta kemampuan komunikasi yang efektif. Selain itu, pelatihan dasar yang diberikan juga memperkuat pemahaman tenaga penjualan terhadap produk asuransi bancassurance, yang pada gilirannya meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan mereka dalam melakukan penjualan. Peran trainer dalam memberikan pelatihan dasar terbukti signifikan dalam meningkatkan performa tenaga penjualan dalam memasarkan produk asuransi bancassurance.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan yang dilaksanakan oleh BRI Life memiliki tujuan utama untuk mempersiapkan tenaga penjual asuransi yang terampil dalam memasarkan produk-produk bancassurance melalui pembekalan materi yang komprehensif. Trainer memegang peranan yang sangat penting dalam mengarahkan dan memberikan pemahaman yang jelas kepada peserta, memastikan agar peserta bisa memahami dan mengimplementasikan seluruh materi yang diberikan dengan baik.

Jumlah Peserta Training:

- a. Pelatihan diikuti oleh 33 peserta yang berasal dari dua kelas (A dan B) dalam batch 189.
- b. Pelatihan diikuti oleh 14 peserta dalam batch 193.

1. Persiapan dan Pembukaan Kelas:

- a. Waktu Mulai: Kelas dimulai tepat waktu pada pukul 07:30 WIB dibuka oleh Trainer dari BRI Life. Sebelum memulai materi inti, trainer melakukan absensi dan membuka sesi dengan doa pagi serta yel-yel untuk menciptakan semangat dan motivasi yang tinggi bagi peserta.
- b. Materi yang dibawakan selama Training: Pada pukul 08.05 WIB, trainer memulai dengan pembahasan materi 7 Step Sales Process, yang merupakan langkah-langkah penting dalam menjalankan profesi sebagai tenaga penjual asuransi.

2. Pelaksanaan Training

- a. Dialog Interaktif: Salah satu metode yang digunakan oleh trainer adalah melalui dialog interaktif dengan peserta. Trainer menjelaskan materi secara rinci dan terstruktur, dan memberikan kesempatan bagi peserta untuk bertanya dan berdiskusi.
- b. Role Play: Sebagai bentuk implementasi materi, trainer mengajak peserta untuk melakukan Role Play, di mana mereka mempraktekkan langkah-langkah dalam proses penjualan seperti yang dijelaskan di materi 7 Step Sales Process. Hal ini

memberikan pengalaman langsung bagi peserta untuk berinteraksi sebagai tenaga penjual asuransi.

3. Materi yang Dibahas:

- a. Step 1: Approaching: Pada tahap ini, trainer mengajarkan cara mendekati calon nasabah. Peserta diberikan kesempatan untuk mempraktekkan Role Play dalam hal pendekatan, menggunakan gaya bahasa mereka sendiri namun tetap mengikuti prosedur yang benar. Trainer memberikan umpan balik langsung untuk meningkatkan kualitas pendekatan peserta.
- b. Step 2: Fact Finding: Materi ini mengajarkan bagaimana cara mencari informasi dan mengidentifikasi kebutuhan calon nasabah dengan cara yang tepat.
- c. Step 3: Create the Need & Story Telling: Peserta diajarkan untuk menggali kebutuhan nasabah dan bagaimana bercerita agar calon nasabah merasa bahwa produk asuransi yang ditawarkan benar-benar dapat memenuhi kebutuhan mereka.
- d. Step 4: Solution: Trainer memberikan materi tentang bagaimana memberikan solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan nasabah yang telah ditemukan sebelumnya.
- e. Step 5: Handling Objection: Peserta dibekali keterampilan untuk menangani keberatan dari calon nasabah dengan cara yang profesional dan efektif.
- f. Step 6: Closing: Pada tahap ini, trainer mengajarkan teknik penutupan penjualan yang efektif dengan menggunakan metode seperti AIDA (Attention, Interest, Desire, Action).
- g. Step 7: Getting Referral: Terakhir, peserta diberi materi tentang bagaimana meminta referensi dari nasabah yang sudah ada.

4. Evaluasi Peserta:

- a. Pre-Test dan Post-Test: Untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi, trainer memberikan pre-test pada awal kelas dan post-test setelah materi selesai. Peserta diharapkan mendapatkan nilai minimal 80 dan diharapkan bisa mencapai nilai 100 agar dinyatakan lulus.
- b. Tugas dan Simulasi: Peserta diberi tugas praktikum berupa video roleplay yang berfungsi sebagai sarana evaluasi dan penguatan pemahaman mereka terhadap materi yang telah dipelajari. Tugas tersebut dapat membantu peserta mempersiapkan diri untuk diterjunkan ke lapangan.

5. Fasilitas Ruang Kelas Training BFA Batch 189

Fasilitas ruang kelas yang disediakan di Hotel Amaris Mampang mendukung kelancaran dan kenyamanan selama pelatihan berlangsung. Berikut adalah rincian fasilitas yang tersedia di ruang kelas untuk pelatihan BFA Batch 189 & 193:

- a. Ruang Ber-AC:

Ruangan kelas dilengkapi dengan AC yang memberikan suhu yang dingin dan nyaman bagi peserta selama pelatihan berlangsung. Hal ini penting untuk menciptakan suasana yang nyaman dan mendukung konsentrasi peserta.
- b. 33 Meja dan Kursi serta 18 Meja dan Kursi yang Telah Disediakan:

Terdapat 33 & 18 meja dan kursi yang disusun rapi, memastikan setiap peserta dapat duduk dengan nyaman dan memiliki ruang untuk mencatat serta bekerja selama sesi pelatihan. Meja-meja ini cukup besar untuk menampung berbagai perlengkapan pelatihan, termasuk alat tulis dan catatan pribadi.
- c. Perlengkapan Meja Peserta:

Setiap peserta diberikan mineral water 550 ml, piring kecil berisi permen, catatan kecil, dan alat tulis. Hal ini mendukung kenyamanan peserta, memungkinkan mereka untuk tetap terhidrasi dan memiliki alat yang dibutuhkan untuk mencatat materi yang disampaikan.

d. Banner Training Tenaga Penjualan Batch 189 & 193 BRI Life:

Untuk memperkuat citra dan atmosfer pelatihan, ruang kelas dilengkapi dengan banner training Tenaga Penjualan Batch 189 & 193 BRI Life yang menjadi identitas pelatihan. Banner ini memberikan suasana profesional dan memotivasi peserta untuk lebih fokus.

e. Peralatan Presentasi dan Multimedia:

- 1) Proyektor dan layar proyektor disediakan untuk mendukung visualisasi materi, memastikan peserta dapat dengan mudah melihat materi presentasi yang ditampilkan.
- 2) Sebuah meja untuk proyektor juga tersedia untuk menempatkan perangkat proyeksi secara stabil dan teratur.
- 3) Laptop yang digunakan oleh trainer untuk share screen PPT memastikan penyampaian materi lebih efektif dengan menggunakan visual aids yang membantu pemahaman peserta.

f. Sound System dan Microfon:

Untuk memastikan suara trainer dapat terdengar dengan jelas oleh seluruh peserta, pelatihan ini dilengkapi dengan sound system yang memadai dan microfon. Hal ini penting untuk menghindari gangguan komunikasi, terutama dalam sesi tanya jawab dan diskusi interaktif.

g. Terminal Stop Kontak yang Memadai:

Terminal stop kontak yang cukup memungkinkan peserta atau trainer untuk menghubungkan berbagai perangkat elektronik, seperti laptop atau perangkat lain yang digunakan selama pelatihan.

h. Papan Tulis dan Spidol:

Papan tulis digunakan oleh trainer untuk menulis poin-poin penting atau mengilustrasikan konsep yang dijelaskan dalam materi pelatihan. Spidol yang disediakan memudahkan trainer dalam memberikan penjelasan secara langsung dan lebih jelas.

i. CCTV:

CCTV terpasang di ruang kelas untuk memastikan keamanan serta memungkinkan pengawasan kegiatan pelatihan secara menyeluruh. Ini juga dapat digunakan untuk memantau interaksi peserta dan trainer dalam sesi role play atau kegiatan lainnya.

j. Penerangan Ruangan yang Baik:

Penerangan yang baik memastikan bahwa ruangan cukup terang untuk melihat materi yang dipresentasikan di layar proyektor atau papan tulis. Pencahayaan yang optimal juga mempengaruhi kenyamanan peserta selama sesi berlangsung.

Fasilitas yang lengkap dan mendukung ini sangat berperan dalam keberhasilan pelatihan. Berikut adalah beberapa aspek yang mendukung kelancaran dan efektivitas pelatihan:

- 1) Kenyamanan Peserta: Dengan adanya fasilitas AC yang memadai, peserta dapat lebih nyaman mengikuti pelatihan dalam waktu yang panjang tanpa merasa kepanasan atau tidak nyaman.
- 2) Ketersediaan Peralatan Presentasi: Penggunaan proyektor, layar, dan laptop untuk menunjukkan materi secara visual sangat membantu peserta dalam memahami materi pelatihan yang disampaikan oleh trainer. Visualisasi juga memperjelas konsep-konsep yang mungkin sulit dijelaskan hanya dengan lisan.
- 3) Interaktivitas: Fasilitas microphone dan sound system mendukung interaksi dua arah antara trainer dan peserta, serta memfasilitasi sesi tanya jawab dengan lebih jelas dan mudah dipahami oleh seluruh peserta.

- 4) Fasilitas Pribadi untuk Peserta: Dengan adanya alat tulis, catatan kecil, dan air minum yang disediakan di meja masing-masing peserta, mereka dapat lebih fokus untuk mencatat materi dan bertahan dalam sesi pelatihan yang cukup panjang. Hal ini mendukung daya serap peserta terhadap materi yang diajarkan.
- 5) Keteraturan Kelas: Keberadaan fasilitas seperti meja untuk proyektor dan papan tulis menjadikan kelas lebih teratur dan memungkinkan trainer untuk menyampaikan materi dengan lebih terstruktur.

6. Kendala yang Dihadapi Selama Pelatihan:

- a. Masalah Waktu: Beberapa peserta telat memasuki kelas, dan ada juga peserta yang kurang disiplin dalam mengikuti waktu yang telah ditentukan.
- b. Kendala Fasilitas: Suhu AC yang kurang dingin sempat menjadi keluhan dari peserta. Namun, hal ini bisa diatasi setelah operator menghidupkan AC tambahan. Selain itu, papan tulis yang sempat copot juga segera diperbaiki, memastikan kelancaran pelaksanaan pelatihan.
- c. Keterlibatan Peserta: Ada peserta yang kurang fokus dan tidak mencatat materi yang disampaikan. Trainer memberikan teguran secara lisan kepada peserta yang tidak aktif dan tidak mencatat, agar mereka dapat lebih serius mengikuti pelatihan.

7. Pengakuan Peserta:

Peserta mengungkapkan kesan positif terhadap pelatihan yang telah berlangsung. Mereka merasa pelatihan ini sangat bermanfaat dan dapat menambah keterampilan mereka dalam memasarkan produk asuransi. Beberapa pengakuan dari peserta antara lain:

- a. Transportasi: Fasilitas transportasi yang disediakan oleh BRI Life sangat memadai, membuat peserta merasa nyaman.
- b. Akomodasi: Hotel tempat menginap peserta juga nyaman dan layak.
- c. Materi dan Soal: Materi yang diberikan dianggap mudah dipahami dan soal post-test pun dianggap cukup mudah oleh peserta, dengan banyak dari mereka mendapatkan nilai sempurna.
- d. Fasilitas Snack: Para peserta juga menikmati snack dan minuman yang disediakan selama coffee break, yang membantu menjaga energi mereka selama sesi pelatihan.

8. Output & Harapan

Pelatihan yang dilakukan oleh BRI Life memberikan dampak positif yang besar terhadap kesiapan tenaga penjualan dalam memasarkan produk asuransi bancassurance. Peran trainer yang sangat aktif, komunikatif, dan memberikan kesempatan untuk melakukan praktek langsung melalui role-play memungkinkan peserta untuk memperoleh keterampilan yang lebih terukur dan aplikatif. Untuk mendukung kesuksesan pelatihan ke depannya, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan:

- a. Peserta harus lebih disiplin dalam mengikuti jadwal dan mempersiapkan diri dengan baik.
- b. Pengelolaan fasilitas pelatihan perlu ditingkatkan agar tidak ada gangguan yang menghambat proses pelatihan, seperti suhu ruangan dan peralatan teknis lainnya.
- c. Peserta juga diharapkan lebih aktif dalam mencatat dan mempraktekkan materi yang diberikan untuk memaksimalkan pembelajaran.

Pelatihan ini berperan penting dalam membentuk tenaga penjual yang tidak hanya menguasai materi tetapi juga siap menghadapi tantangan di lapangan dengan keterampilan komunikasi dan teknik penjualan yang solid.

KESIMPULAN

Pelatihan dasar dalam memasarkan produk asuransi Bancassurance yang diselenggarakan oleh BRI Life menunjukkan peran yang sangat penting dari trainer,

terutama dalam membimbing tenaga penjualan untuk memahami dan menguasai proses penjualan yang efektif. Dalam hal ini, Trainer berperan sebagai fasilitator utama yang tidak hanya menyampaikan materi dengan cara yang sistematis dan mudah dipahami, tetapi juga memastikan bahwa para peserta dapat mengaplikasikan teori dalam bentuk praktik langsung, seperti role play dan simulasi. Pendekatan interaktif yang diterapkan oleh trainer memberikan kesempatan bagi peserta untuk aktif berpartisipasi, mengajukan pertanyaan, dan mempraktekan langkah-langkah dalam proses penjualan produk asuransi. Materi yang dibawakan, seperti 7 STEP Sales Process dan Basic Operation, disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan relevan dengan kebutuhan tenaga penjualan. Dengan memanfaatkan berbagai media, seperti proyektor, papan tulis, dan role play, peserta dapat lebih mudah memahami langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mendekati calon nasabah, menggali kebutuhan mereka, menyampaikan solusi yang tepat, serta mengatasi keberatan dan menutup penjualan dengan efektif.

Keterampilan yang diberikan melalui pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan tenaga penjualan dalam menghadapi berbagai situasi di lapangan, serta membantu mereka untuk lebih percaya diri dalam memasarkan produk asuransi Bancassurance. Pelatihan ini tidak hanya berfokus pada teori, tetapi juga pada praktik yang mendalam, sehingga para peserta dapat menguasai keterampilan yang dibutuhkan untuk sukses dalam bidang penjualan asuransi. Para peserta pelatihan, baik di BFA Batch 189 maupun Batch 193, menunjukkan respons positif terhadap materi yang diajarkan. Mereka merasa terbantu dengan adanya simulasi dan role play yang menstimulasi keterampilan praktis dalam memasarkan produk asuransi. Meskipun beberapa peserta mengalami kesulitan dalam mengikuti jadwal dengan tepat waktu dan ada yang kurang fokus dalam mencatat materi, hal ini menunjukkan perlunya peningkatan kedisiplinan dan perhatian peserta dalam mengikuti setiap sesi dengan optimal.

Secara keseluruhan, peran trainer sangat vital dalam memastikan bahwa pelatihan berjalan dengan lancar, peserta dapat memahami materi dengan baik, dan akhirnya meningkatkan kinerja tenaga penjualan di BRI Life. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para tenaga penjualan lebih siap dan terampil dalam memasarkan produk asuransi, sehingga dapat mencapai target yang telah ditetapkan dan memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan PT Asuransi BRI Life.

DAFTAR PUSTAKA

- BRI Life. (2021). BRI Life - Asuransi Jiwa Terpercaya. Diakses pada 9 Desember 2024, dari <https://brilife.co.id/>
- BRI Life. (2021). Produk Perlindungan BRI Life. Diakses pada 9 Desember 2024, dari <https://brilife.co.id/produk-perlindungan>.
- BRI Life. (2021). Tentang BRI Life. Diakses pada 9 Desember 2024, dari <https://brilife.co.id/tentang-brilife>