

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi pemasaran di PT Prudential terdiri dari tiga strategi utama. Pertama, strategi *Selling* melalui jalur langsung (*outdoor*) dan tidak langsung (*indirect*). Kedua, strategi *Recruiting* melalui GBOP (*Grand Business Opportunity Presentation*) dan BOP (*Business Opportunity Presentation*). Ketiga, strategi pengembangan SDM (Sumber Daya Manusia) melalui pelatihan, teori, praktik, jaringan, dan seminar. Selain itu, terdapat juga strategi keagenan di mana setiap agen memiliki strategi yang berbeda-beda, tetapi memiliki pengetahuan yang sama dalam hal produk yang ditawarkan.

Analisis SWOT dalam strategi pemasaran mencakup berbagai aspek. Kekuatan (*strengths*) terletak pada strategi penjualan melalui media televisi, majalah, koran, iklan jalan, dan lainnya, serta dalam hal produk dan pelayanan yang responsif dan bertanggung jawab ketika nasabah mengajukan klaim. Kelemahan (*weaknesses*) terkait dengan kembali kepada tenaga kerja, di mana beberapa agen cenderung malas bekerja meskipun mereka memiliki pengetahuan tentang produk yang dijual. Selain itu, terdapat kekurangan dalam

jumlah tenaga kerja/SDM yang memiliki potensi. Peluang (*opportunities*) meliputi potensi penjualan asuransi kepada kalangan menengah ke atas, serta memberikan manfaat dan fasilitas tambahan bagi nasabah yang berpartisipasi dalam program asuransi. Ancaman (*threats*) terkait dengan kemungkinan nasabah tidak membayar premi tepat waktu, yang dapat mengakibatkan pembayaran premi tertunda atau bahkan pembatalan polis, serta kemungkinan produk yang ditawarkan oleh agen pemasaran tidak sesuai dengan harapan nasabah, sehingga nasabah merasa tidak puas dan kecewa.

Dalam kesimpulannya, strategi pemasaran di Unity Corporation melibatkan tiga strategi utama, yaitu Selling, Recruiting, dan pengembangan SDM. Selain itu, analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam strategi pemasaran. Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih rinci tentang pemasaran produk Asuransi Unit Link Kantor Pemasaran PT Prudential Life Assurance di Unity Corporation serta memberikan wawasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk tersebut.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penelitian dapat memberikan saran :

1. Untuk tenaga pemasar

Pahami produk dengan baik, kenali target pasar, komunikasikan manfaat, gunakan pendekatan personal, berikan edukasi, berikan layanan pelanggan yang unggul, bangun kepercayaan, manfaatkan teknologi, bangun jejaring dan kolaborasi, terus tingkatkan diri: dan ingatlah bahwa penting untuk selalu mematuhi aturan dan etika dalam menjalankan bisnis asuransi.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Saran untuk peneliti selanjutnya adalah untuk menggali dan mendalami data atau referensi yang lebih banyak lagi. Dengan melakukan hal ini, hasil penelitian selanjutnya memiliki potensi untuk menjadi lebih baik dan dapat memberikan kontribusi pada perkembangan ilmu pengetahuan yang lebih lanjut.

Mendapatkan lebih banyak data atau referensi membantu peneliti untuk memperluas cakupan penelitian mereka dan memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif tentang topik yang diteliti. Dengan

mengakses sumber daya yang lebih luas, peneliti dapat menemukan pendekatan baru, metode penelitian yang lebih efektif, atau temuan yang menarik.

Mengumpulkan data atau referensi yang lebih banyak juga memungkinkan peneliti untuk menguji atau mengonfirmasi temuan sebelumnya, membandingkan hasil dengan penelitian sebelumnya, atau mengidentifikasi kekosongan pengetahuan yang masih perlu dijelajahi. Hal ini dapat membantu memperkuat validitas dan kepercayaan terhadap hasil penelitian.

Selain itu, dengan mencari dan mendalami lebih banyak data atau referensi, peneliti memiliki kesempatan untuk memperoleh pemahaman yang lebih dalam tentang isu-isu yang berkaitan dengan topik penelitian mereka. Ini dapat membuka jalan bagi penemuan baru, penafsiran yang lebih baik, atau pengembangan teori yang lebih maju.

Dalam rangka memperoleh ilmu pengetahuan yang baru, penting bagi peneliti untuk aktif dalam mencari literatur, mengikuti perkembangan terbaru dalam bidang yang relevan, dan menjalin koneksi dengan para ahli di lapangan tersebut. Dengan demikian, peneliti dapat terus mengembangkan diri, mengikuti tren terkini, dan berkontribusi pada pengetahuan yang lebih maju dalam bidang penelitian mereka.

Secara keseluruhan, saran ini menekankan pentingnya eksplorasi yang mendalam dan *up-to-date* terhadap data dan referensi yang ada. Dengan melakukannya, peneliti dapat memperoleh wawasan yang lebih kaya, memperbaiki kualitas penelitian mereka, dan memberikan kontribusi yang berarti bagi perkembangan ilmu pengetahuan.