BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan diatas maka dapat mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran dari PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi Covid-19 yaitu: 1) Memperbanyak bank mitra 2) Membuat produk sesuai dengan yang dibutuhkan para calon peserta asuransi 3) Menjajaki jalur distribusi lain termasuk bisnis digital 4) Memperketat seleksi risiko (dengan cara mengisi kuesioner Covid-19 5) Mengadakan marketing program untuk mendukung perolehan pendapatan kontribusi. Serta matriks internal eksternal dikembangkan dari model General Electric (GE-Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Berdasarkan hasil analisis faktor internal menggunakan matriks IFE diperoleh skor terbobot sebesar 2,65. Sedangkan hasil analisis faktor eksternal menggunakan matriks EFE diperoleh skor terbobot sebesar 3,1 berdasarkan dari dua nilai tersebut.

2. Manfaat strategi pemasaran produk asuransi *Term Life* pada PT. Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi covid-19, yaitu perusahaan dapat meningkatkan motivasi penjualan produk asuransi *Term Life*, serta peserta asuransi dapat diberikan ketenangan kepada keluarga berupa uang klaim yang akan didapatkan, kontribusi tunggal yaitu cukup satu kali pembayaran kontribusi untuk mendapatkan perlindungan selama masa asuransi, dan mendapatkan perlindungan ganda yaitu perlindungan atas risiko meninggal dunia yang tidak hanya kepada peserta utama tetapi juga kepada peserta tambahan.

B. Saran

1. Bagi Perusahaan, meminimalkan kelemahan dengan cara perusahaan harus lebih selektif dalam melakukan seleksi risiko (*underwriting*) atas permintaan asuransi agar dana *tabarru'* tidak mengalami defisit. Mempertahankan kualitas produk yang dibutuhkan dengan calon peserta asuransi dengan melakukan pengontrolan secara periodik terhadap produk yang dipasarkan. Serta memantau perkembangan teknologi, jenis produk yang akan dibutuhkan calon pesrta, dan selera calon peserta asuransi dalam pasar asuransi *Term Life.*
2. Bagi Penelitian selanjutnya, diharapkan untuk mempersiapkan diri dalam proses pengambilan serta pengumpulan data karena pada penelitian skripsi ini

dilakukan saat adanya pandemi Covid-19 yang membuat peneliti melakukan penelitian secara online atau jarak jauh, maka diharapkan penelitian selanjutnya dapat dilaksanakan dengan lebih baik.