KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti berdasarkan wawancara mendalam kepada beberapa informan maka disimpulkan bahwa :

1. Pengetahuan dan kesadaran mengenai asuransi tergolong rendah. Hal tersebut dikarenakan karena tingkat penetrasi di Indonesia mengenai asuransi yang masih relatif rendah. Pengetahuan yang menjadi permasalahan nasabah adalah mengenai klaim, melihat klaim adalah hal yang paling rentan dalam dunia asuransi. Peneliti menyimpulkan juga, bahwa tidak semua orang memiliki pengetahuan yang rendah terhadap asuransi.

   Peneliti menyimpulkan, pengetahuan dan kesadaran nasabah sebelum bertemu dan sesudah bertemu serta dijelaskan oleh agen asuransi memiliki perbedaan pandangan mengenai asuransi. Sebelum bertemu dan dijelaskan oleh agen asuransi, nasabah berpikir ini hanya buang – buang uang. Sesudah bertemu dan dijelaskan oleh agen asuransi, nasabah berpikir, ternyata proteksi itu penting, dan juga asuransi digunakan sebagai instrumen investasi.

   Respon nasabah setelah nasabah dijelaskan oleh agen prudential mengenai asuransi adalah nasabah menyadari bahwa segala yang dikumpulkan itu bisa hilang dalam sehari. Hal tersebut didapat peneliti dari hasil wawancara kepada informan,

mengenai pengetahuan nasabah yakni informan 3 dan informan 4, sebelum dan sesudah dijelaskan oleh agen prudential.

Peneliti menyimpulkan, pengetahuan yang didapat oleh nasabah Prudential di daerah Jakarta Barat Central Park di bawah naungan Prudynamic adalah bahwa nasabah mendapatkan pengetahuan tersebut, bukan saja dari agen prudential, namun juga berasal dari pengalaman – pengalaman hidupnya, atau pengalaman hidup saudara, atau keluarganya.

2. Keburukan media yang terjadi, serta kasus mengenai buruknya asuransi memang memberikan dampak, tetapi hal tersebut dapat diatasi oleh agen prudential, dalam meningkatkan nasabah dan calon nasabahnya. Agen prudential di daerah Jakarta Barat Central Park di bawah naungan Prudynamic meyakinkan nasabahnya dengan memberikan fakta yang terjadi di lapangan.

Pada dasarnya keburukan media, dan juga banyak dari mereka mengatakan buruk, itu hanyalah opini, sedangkan ketika agen asuransi datang, mereka memberikan fakta yang terjadi, sehingga menyebabkan nasabah dan calon nasabahpun percaya. Hal tersebut di simpulkan oleh peneliti dari hasil wawancara oleh informan di daerah Jakarta Barat Central Park di bawah naungan Prudynamic.

3. Peneliti menyimpulkan bahwa, agen prudential di daerah Jakarta Barat Central Park di bawah naungan Prudynamic, dalam membangkitkan keinginan nasabah untuk membeli produk asuransi adalah dimulai dari pelayanan dan kepercayaan. Dari hal tersebut memberikan rasa nyaman kepada nasabahnya di tengah keburukan media kepada asuransi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti menyimpulkan dengan adanya pelayanan tersebut, nasabahpun percaya dan tidak mempermasalahkan mengenai keburukan media yang terjadi. Ketika pelayanan dan kepercayaan sudah diberikan, dan nasabah sudah percaya, selanjutnya untuk mendorong lebih lagi keinginan nasabah adalah dengan cara, seorang agen menciptakan rasa keinginan nasabah menjadi kebutuhannya.

Langkah tersebut dapat dilakukan setelah masalah yang di benak nasabah terselesaikan. Cara agen Prudential menyelesaikannya dengan cara mendengar secara seksama, seperti halnya moto agen Prudential yaitu *Always Listening Always Understanding,* dengan mendengarkan, maka kami mengerti. Setelah itu agen menciptakan rasa keinginan nasabah menjadi kebutuhannya, dengan cara memberikan konsep kepada nasabah.

4. Peneliti menyimpulkan bahwa, agen prudential di daerah Jakarta Barat Central Park di bawah naungan Prudynamic, dalam mendorong nasabah untuk membeli asuransi, disamping rasa kepercayaan, adalah rasa ketertarikan mengenai produk Prudential. Produk Prudential yang ada di dalamnya adalah produk *Unit Link.* Dalam hal ini peneliti tertarik mengenai *Unit Link,* yang memberikan perlindungan dan juga sebagai instrumen investasi nasabah.

Peneliti menyimpulkan juga bahwa strategi yang digunakan oleh agen Prudential dalam mendorong nasabah untuk membeli produknya disamping rasa kepercayaan, adalah memberikan konsep. Konsep yang diberikan oleh agen Prudential adalah garansi penghasilan, yang dilakukan melalui presentasi seorang agen Prudential kepada nasabahnya. Peneliti menyimpulkan bahwa alasan calon nasabah membeli

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

produk asuransi di daerah Jakarta Barat Central Park di bawah naungan Prudynamic adalah karena 3 hal.

Pertama adalah kepercayaan calon nasabah kepada agennya. Kedua profil perusahaannya. Ketiga kebutuhan calon nasabah. Peneliti menyimpulkan dari 3 hal tersebut yang terbesar dan yang terpenting, nasabah ingin membeli produk asuransi tersebut karena sistem kepercayaan kepada agennya. Hal tersebut didapat dari hasil wawancara peneliti kepada informan.

B. SARAN

Akademik :

Peneliti menyarankan kepada agen prudential dan nasabah prudential selanjutnya yang hendaknya menggunakan penelitian saya ini mengenai Strategi Komunikasi Persuasif Antar Personal Agen di Dalam Meyakinkan Calon Nasabah dalam Produk Asuransi. Peneliti menggunakan teori AIDA. Peneliti berharap Agen prudential dan nasabah Prudential dapat memperluas judul misalnya mengenai pandangan calon nasabah yang tidak membeli asuransi mengenai asuransi, dan menghubungkannya dengan teori selain AIDA.

Peneliti sebelumnya mewawancarai nasabah dan agen Prudential, peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya bisa menggunakan wawancara mendalam kepada calon nasabah yang tidak membeli asuransi, dengan judul pandangan calon nasabah yang tidak membeli asuransi terhadap asuransi. Dalam hal ini bisa di dapat alasannya dan pandangannya mengenai asuransi. Peneliti menyarankan penelitian selanjutnya dapat menggunakan kuantitatif, karena sebelumnya peneliti menggunakan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

penelitian kualitatif.

Praktis :

Untuk informasi PT. Prudential *Life Assurance* dapat menambah program-program baru yang lebih menarik membahas mengenai masalah terkini mengenai pentingnya asuransi dengan mendatangkan narasumber-narasumber, yang kompeten di bidangnya atau memang tahu betul permasalahan yang sedang terjadi, yang mungkin dapat diciptakan sebagai kisah cerita pendek.

Peneliti berharap Prudential *Life Assurance* dapat memberikan informasi – informasi mengenai pentingnya perlindungan sejak dini, dan memberikan pengetahuan dan wawasan kepada nasabah melalui iklan pendek. Prudential *Life Assurance* juga dapat memajukan dan memberikan hadiah promosi yang akan diberikan kepada nasabah dalam membeli produk asuransi dari agen prudential lewat iklan pendek, sehingga dapat memberikan dorongan dan informasi kepada nasabah untuk bisa lebih dekat dan menghubungi agennya.

Hal tersebut berguna agar nasabah dan agen bisa terus saling berhubungan satu sama lain. Sebagai salah satu perusahaan asuransi terbesar di Indonesia, Prudential *Life Assurance*, dapat memberikan edukasi kepada nasabahnya melalui seminar – seminar dan juga memperkenalkan agen prudential kepada nasabah serta calon nasabah, agar nasabah dan calon nasabah bisa lebih dekat dan mengenal Prudential *Life Assurance*, menjadi pilihan yang tepat untuk perlindungan bagi keluarga nasabah.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian