

### **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan Tugas Akhir**

Pada bagian akhir bab ini, penyusun akan membahas tentang kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan terhadap perkembangan perusahaan PT. A.J. Central Asia Raya di masa mendatang mengenai strategi *Diferensiasi* produk *CARLink Pro* dan *Whole Life* pada PT. A.J. Central Asia Raya.

Berdasarkan landasan teori dan hasil pengamatan dari penyusun selama mengikuti kegiatan Praktik Kerja Lapangan, penyusun menarik kesimpulan mengenai strategi *Diferensiasi* PT. A.J. Central Asia Raya terutama di wilayah surabaya dalam memasarkan sebuah produk asuransi *CARLink Pro* dan *whole life* yakni sebagai berikut:

Dalam suatu pangsa pasar asuransi yang begitu luas, penerapan kegiatan strategi diferensiasi PT. A.J. Central Asia Raya di wilayah Surabaya diharapkan mampu memberikan penjelasan secara detail kepada calon nasabah maupun non nasabah antara produk *Whole life* dan *CAR Link pro*. Para agen juga bisa berfungsi sebagai financial planner (perencana keuangan) bagi nasabah. Jika nasabah menyetujui penawaran kita atau tertarik dengan produk yang kita tawarkan maka prosedur selanjutnya adalah prosedur administrasi yang harus dilakukan oleh nasabah. Adapun prosedur administrasi antara lain :

- 1 . Mengisi SP (Surat Pernyataan)
- 2 . Membayar premi tahun pertama

Prosedur administrasi merupakan prosedur terakhir dari personal selling  
adapun tujuan - tujuan pengadaan asuransi yaitu:

- 1) Memberikan jaminan perlindungan dari risiko-risiko kerugian yang diderita satu pihak.
- 2) Meningkatkan efisiensi, karena tidak perlu secara khusus mengadakan pengamanan dan pengawasan untuk memberikan perlindungan yang memakan banyak tenaga, waktu dan biaya.