

**STRATEGI PEMASARAN AGEN PT.PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE
DALAM MENDAPATKAN NASABAH ASURANSI KESEHATAN
(Studi kasus dua agen PT. Prudential Life Assurance)**

LAPORAN TUGAS AKHIR



**SEKARDINI RACHMA WIDYAASTOETI
NIM P17430181005**

**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA
POLITEKNIK KESEHATAN MALANG
PRODI D-3 ASURANSI KESEHATAN MALANG
TAHUN 2020**

**STRATEGI PEMASARAN AGEN PT.PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE
DALAM MENDAPATKAN NASABAH ASURANSI KESEHATAN
(Studi kasus dua agen PT. Prudential Life Assurance)**

LAPORAN TUGAS AKHIR



**SEKARDINI RACHMA WIDYAASSTOETI
NIM P17430181005**

**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA
POLITEKNIK KESEHATAN MALANG
PRODI D-3 ASURANSI KESEHATAN MALANG
TAHUN 2020**

**STRATEGI PEMASARAN AGEN PT.PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE DALAM
MENDAPATKAN NASABAH ASURANSI KESEHATAN
(Studi kasus dua agen PT. Prudential Life Assurance)**

Karya tulis ilmiah studi kasus ini disusun sebagai salah satu persyaratan menyelesaikan program pendidikan Diploma III di Program Studi D-3 Asuransi Kesehatan Jurusan Kesehatan Terapan Politeknik Kesehatan Kemenkes Malang



SEKARDINI RACHMA WIDYAASTOETI

NIM P17430181005

**KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA
POLITEKNIK KESEHATAN MALANG
PRODI D-3 ASURANSI KESEHATAN MALANG**