

Lampiran 1

**List Pertanyaan Pengambilan data ke Agen Asuransi PT.Prudential Life
Insurance**

Nama Responden :

Tanggal pengambilan data :

N O	PERTANYAAN	CEKLIS(√)
1.	Perkenalan singkat agen : Nama : Pekerjaan : Umur :	
2.	Berapa lama agen join dengan PT.Prudential	
3.	Selama menjadi agen seberapa penting relasi menurut agen	
4.	Saat ini berapa nasabah yang sudah berhasil agen dapatkan	
5.	Bagaimana cara anda agar lebih menonjol dari rekan agen Prudential yang lain	
6.	Menurut anda bagaimana peran dan fungsi agen bagi perusahaan asuransi	
7.	Bagaimana cara anda <i>mensegmentasi</i> calon nasabah	
8.	Bagaimana cara anda <i>positioning</i> calon nasabah	
9.	Bagaimana cara anda <i>targeting</i> calon nasabah	
10.	Bagaimana cara anda mengembangkan komunikasi kualitas pemasaran yang efektif	
11.	Apa yang membuat anda termotivasi dalam memasarkan produk asuransi	
12.	Bagaimana cara anda mengatasi kendala saat memasarkan produk yang ditawarkan (<i>Handling</i>	

	<i>Objection)</i>	
13.	Apa saja yang telah anda lakukan untuk mengembangkan kualitas kerja ditengah persaingan agen dari perusahaan lain di Kota Malang.	

Lampiran 2

INFORMED CONSENT
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Vivien Sulistyowati

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Kartasentono No. 117B

Pekerjaan : Agent Asuransi Prudential / Marketing.

Saya yang tersebut di atas menyatakan **SETUJU/TIDAK SETUJU**. Apabila saya setuju, maka saya **BERSEDIA** untuk terlibat dalam penelitian yang berjudul "Strategi pemasaran agen PT.Prudential Life Assurance dalam mendapatkan nasabah asuransi kesehatan" yang dilaksanakan oleh Sekardini Rachma Widyaastoeti.

Dalam kegiatan ini, saya telah menyadari, memahami dan menerima , bahwa :

1. Saya diminta untuk memberikan informasi dan menjawab pertanyaan dengan sejujurnya.
2. Guna menunjang kelancaran penelitian yang akan dilaksanakan, maka segala hal yang terkait dengan waktu dan tempat akan disepakati bersama.

Dalam menandatangani lembar ini, saya **TIDAK ADA PAKSAAN** dari pihak manapun sehingga saya bersedia untuk mengikut penelitian ini.

Malang, Januari 2021
Responden

(.....
VIVIEN SULISTYOWATI

Lampiran 3

INFORMED CONSENT

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Avinda Esa Wibowo

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Griyashanta Permata, Jl. Soekarno Hatta, Lowokwaru, Malang

Pekerjaan : Sharia Financial Planner

Saya yang tersebut di atas menyatakan **SETUJU/TIDAK SETUJU**. Apabila saya setuju, maka saya **BERSEDIA** untuk terlibat dalam penelitian yang berjudul “Strategi pemasaran agen PT.Prudential Life Assurance dalam mendapatkan nasabah asuransi kesehatan” yang dilaksanakan oleh Sekardini Rachma Widyaastoeti.

Dalam kegiatan ini, saya telah menyadari, memahami dan menerima , bahwa :

1. Saya diminta untuk memberikan informasi dan menjawab pertanyaan dengan sejujur-jujurnya.
2. Guna menunjang kelancaran penelitian yang akan dilaksanakan, maka segala hal yang terkait dengan waktu dan tempat akan disepakati bersama.

Dalam menandatangani lembar ini, saya **TIDAK ADA PAKSAAN** dari pihak manapun sehingga saya bersedia untuk mengikut penelitian ini.

Malang, 29 Januari 2021

Responden

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Avinda Esa Wibowo', written in a cursive style.

(Avinda Esa Wibowo)

Lampiran 4

KEMENTERIAN KESEHATAN RI
BADAN PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN SDM KESEHATAN
POLITEKNIK KESEHATAN KEMENKES MALANG



- Kampus Pusat : Jl. Besar Ijen No. 77 C Malang, 65112 Telp (0341) 566075, 571388 Fax (0341) 556746
- Kampus I : Jl. Srikoyo No. 106 Jember Telp (0321) 486613
- Kampus II : Jl. A. Yani Sumberporong Lawang Telp (0341) 427847
- Kampus III : Jl. Dr. Soetomo No. 46 Blitar Telp (0342) 801043
- Kampus IV : Jl. KH Wahid Hasyim No. 64B Kediri Telp (0354) 773066
- Kampus V : Jl. Dr. Soetomo No. 5 Trenggalek Telp (0355) 791283
- Kampus VI : Jl. Dr. Cipto Mangunkusumo No. 82A Ponorogo Telp (0352) 461792

Website : <http://www.poltekkes-malang.ac.id> Email : direktorat@poltekkes-malang.ac.id

Nomor : PP.08.02/6.3/0235/2021
Lampiran : -
Hal : Surat Ijin Penelitian

Malang, 15 Januari 2021

Kepada
Yth. Agen PT Prudential Life Assurance
Kota Malang
Di
Tempat

Sehubungan dengan penyusunan Laporan Tugas Akhir Mahasiswa Semester V Prodi D3 Asuransi Kesehatan Poltekkes Kemenkes Malang T.A. 2020/2021, maka bersama ini kami harapkan Bapak/Ibu berkenan untuk memberikan ijin kepada mahasiswa atas nama :

Nama : SEKARDINI RACHMA WIDYAASOETI
NIM : P17430181005

Untuk melakukan survey pendahuluan dan penelitian di instansi yang Bapak/Ibu pimpin dengan Topik / Judul : *Strategi Pemasaran Agen PT. Prudential Life Assurance Dalam Mendapatkan Nasabah Asuransi Kesehatan.*

Pada : Januari – Maret 2021.

Adapun data yang akan diambil adalah *Kuesioner Dan Wawancara.*

Demikian surat ini kami buat. Atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Ketua Program Studi
Asuransi Kesehatan



W. Utami, S.Kp, M.Pd
NIP. 196801181992032001

Terselasaan :
1. Yang Bersangkutan
2. Arsip

Lampiran 5

Hasil wawancara dengan responden

Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua responden dari PT. Prudential Life Assurance dapat diperoleh data sebagai berikut :

1. Berapa lama responden bergabung menjadi agen PT.Prudential Indonesia
Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
“saya sudah menjadi agen di Prudential sudah jalan empat tahun”
Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
“dari 2018, berarti tiga tahun ini, kalau *spouse* sudah lima hampir enam tahun”
2. Selama menjadi agen seberapa penting relasi menurut agen
Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
“sangat penting, yang pertama *ring* satu dulu yaitu keluarga kalau sudah ke teman kemudian ke orang awam.”
Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
“sangat penting, karena *ring* satu (keluarga) dan *ring* dua (teman) masih kurang awareness nya terhadap *insurance* terutama *health insurance*. Jadi relasi atau *ring* tiga sangat penting banget”
3. Saat ini berapa nasabah yang sudah berhasil didapatkan
Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
“kurang lebih 150 nasabah yang saya dapat”
Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
“total nasabah yang dari saya 72 nasabah dan dari *spouse* 157 nasabah”
4. Bagaimana cara agen agar lebih menonjol dari rekan agen Prudential yang lain
Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
“lebih mendekatkan diri terhadap nasabah, pertama kenalan lalu pendekatan”
Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
“personal branding, menjual value dari dalam diri saya dulu terhadap calon nasabah”

5. Menurut agen bagaimana peran dan fungsi agen bagi perusahaan asuransi
- Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
- “selain memperkenalkan produk juga harus memberi manfaat. Kalau nasabah sudah mengerti manfaatnya otomatis itu sudah menambah ketertarikan calon nasabah untuk ikut berasuransi”
- Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
- “peran dan fungsi agen bagi perusahaan asuransi saya rasa sangat besar yak arena agen merupakan ujung tombak perusahaan, tanpa agen produk asuransi tidak akan banyak diketahui masyarakat”
6. Bagaimana cara anda mensegmentasi calon nasabah
- Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
- “Kalau saya instansi dulu, kira-kira siapa yang membutuhkan dan yang dapat menerima edukasi yang kita jelaskan. Kalau saya datang ke perangkat desa yaitu kelurahan dulu kemudian ke RW lalu ke RT baru ke warganya. Waktu PKK kita jelasin kita buka *mindset* mereka kita kelompokinnya dari situ.
- Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
- “segmentasinya dengan cara mengelompokkan list nama dari segi pekerjaan. Sebelum mendatangi calon nasabah, saya selalu profiling dulu. Mulai namanya siapa, usia berapa, pekerjaannya apa, sudah menikah apa belum, anaknya berapa, kesehatannya gimana, kurang lebih seperti itu. Yang paling penting itu dari segi pekerjaan, karena dari situ kita bisa tau apa yang akan kita sharingkan ke beliau.”
7. Bagaimana cara anda positioning calon nasabah
- Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati
- “menjelaskan ke masyarakat dengan melihat aspek lingkungan terutama bahasa sederhana yang mudah dicerna ”
- Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo
- “Kuncinya bukan pada produk asuransinya, kalau saya selalu membangun hubungan baik dulu. Jadi kesannya gak hard selling jualan asuransi. Jadi saya banyak bertanya kepada beliau, ketika nanti muncul masalah, saya baru memberikan solusi dalam bentuk produk asuransi itu”

8. Bagaimana cara anda targeting calon nasabah

Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati

“ditinjau dari latar belakang nasabah dengan memikirkan kemungkinan atau resiko apa saja yang dapat dijadikan acuan untuk diedukasi mengenai asuransi kesehatan agar membeli produk asuransi yang ditawarkan ”

Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo

“*in case* saya punya kenalan orang dinas sosial, disana nanti saya dikenalkan dengan pegawai-pegawainya atau direferensikan, dari referensi tersebut akhirnya saya bisa edukasi mereka dan bisa dapat nasabah dari situ”

9. Bagaimana cara anda mengembangkan kualitas komunikasi pemasaran yang efektif

Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati

“ikut sistem strategi sukses yang biasa dilakukan agen setiap minggunya. Itu kalau di kantor saya”

Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo

“Memanfaatkan sosial media, setiap hari lima kontak list nama. Sosial media sekarang semua pasti pakai. Entah usia muda maupun tidak muda lagi. Pasang story untuk mengedukasi asuransi dan pengembangan tim saya.”

10. Bagaimana cara anda mengatasi kendala saat memasarkan produk yang ditawarkan (*Handling Objection*)

Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati

“kalau saya menjelaskan tentang bagusnya asuransi prudential dibanding produk asuransi lainnya, dengan memberitahu mengenai testimoni nasabah yang telah bergabung dengan asuransi.”

Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo

“kita lihat dulu gak pahamnya dari segi apa, biasanya supaya mudah dipahami aku buat resume manfaat dari simulasi polis calon nasabah dengan bahasa yang awam dan mudah dipahami. Handling objection tergantung alasan calon nasabah, lalu cara handling objectionnya ada masing-masing”

11. Apa yang membuat anda termotivasi dalam memasarkan produk asuransi

Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati

“yang pertama adalah dukungan penuh dari keluarga, karena untuk berkarir dibidang pemasaran asuransi kesehatan itu tidak mudah dan banyak kesulitannya, yang kedua adalah *reward* dari Prudential sendiri yang cukup membuat para agen terpacu untuk memasarkan produknya”

Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo

“saya ingin banyak membantu orang dalam merencanakan keuangan dengan baik, mengelola resiko dengan bijak dan bantu banyak orang mendapatkan fasilitas kesehatan yang layak”

12. Apa saja yang telah anda lakukan untuk mengembangkan kualitas kerja ditengah persaingan agen dari perusahaan lain di Kota Malang.

Narasumber pertama oleh Agen Vivien Sulistyowati

“meningkatkan *training* dan seminar baik diluar kota maupun di kota sendiri, dan mengadakan evaluasi bersama tim”

Narasumber kedua oleh Agen Avinda Esa Wibowo

“ikut *training* pengembangan diri dari kantor maupun luar kantor yang berbayar, ikut *mentoring* dan banyak banyak baca buku. *Branding* diri yang positif di media sosial.”