

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Dari hasil penelitian dan penjelasan pada bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran produk asuransi jiwa PT. Prudential kantor cabang Banjarmasin yaitu dengan menemui beberapa calon nasabah setiap harinya dan menanamkan pemahaman pada masyarakat karena kebanyakan masyarakat sangat rendah pengetahuannya mengenai asuransi dengan melalui sosialisasi atau edukasi
2. Adapun kendala yang dihadapi sendiri oleh agen asuransi PT. Prudential dikarenakan adanya pandemi covid-19, agen tidak dapat bertatap muka secara langsung, sehingga terbatasnya kemampuan para untuk memberikan edukasi serta pemahaman kepada calon nasabah, dengan kata lain minimnya pengetahuan masyarakat terhadap asuransi jiwa lah yang menjadi kendala bagi agen PT. Prudential.

#### **B. Saran**

Dari hasil penelitian dan simpulan maka peneliti akan memberikan sedikit saran agar dijadikan sebagai perbaikan untuk PT. Prudential kantor cabang banjarmasin dan sebagai acuan untuk peneliti selanjutnya:

1. Bagi PT. Prudential untuk terus melakukan berbagai macam perubahan maupun inovasi strategi pemasaran kepada masyarakat terutama kepada calon calon nasabah yang masih awam tentang asuransi jiwa.
2. Bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian untuk terus memperluas objek serta aspek lainnya yg lebih menarik lagi.