BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah diuraikan, dapat diambil kesimpulan bahwa agar dapat bersaing di pasaran, maka PT. BRINGIN LIFE SEJAHTERA menerapkan bauran pemasaran yaitu:

1. Produk

   Bahwa Produk yang ada di PT BRINGIN LIFE SEJAHTERA antara lain

   a. Dasetera (Dana Sehat Sejahtera)

   b. Danastera (Dana Purna Sejahtera)

   c. Davestera (Dana Investasi Sejahtera)

2. Harga

   Di dalam PT BRINGIN JIWA SEJAHTERA harga tersebut merupakan premi. Sedangkan harga untuk produknya tergantung untuk besar kecilnya pembayaran premi dari fasilitas masing-masing produk asuransi PT BRINGIN LIFE JIWA SEJAHTERA

3. Promosi

   Iklan dan *Personal selling* merupakan aktivitas yang di gunakan oleh PT BRINGIN LIFE JIWA SEJAHTERA untuk memasarkan produknya kepada masyarakat. Karenacara ini sangat efektif untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat agar mudah di kenal.

3.2 Saran

1. Mampu menciptakan inovasi-inovasi dalam mengembangkan dan menciptakan produk baru untuk menyesuaikan kebutuhan nasabah pada saat ini dalam meningkatkan pangsa pasar dan menghadapi persaingan dengan perusahaan asuransi lainnya.
2. Meningkatkan kualitas pelanggan Seperti, mempermudah pelanggan dalam mengurus claim, mengadakan premi murah untuk mempermudah proses pembayaran dan meningkatkan fasilitas yang di miliki agar lebih bersaing.
3. Meningkatkan promosikanlebih luas agar produk-produknyalebih di kenalluasolehmasyarakat, misalnyapromosilewat media elektronikantara lain (Televisi, Radio, Internet atauPapanReklame).