

Lampiran :

Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL TENAGA KESEHATAN
POLITEKNIK KESEHATAN KEMENKES MALANG

Jl. Besar Ijen No. 77 C Malang, 65112 Telp. (0341) 566075, 571388 Fax. (0341) 558746
Website : <http://www.poltekkes-malang.ac.id> E-mail : dirrekturat@poltekkes-malang.ac.id



Nomor : PP.08.02/F.XXI.18.2/055/2023
Lampiran : -
Hal : Surat Izin Penelitian

08 Desember 2023

Yth.
Kepala PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE KANTOR HARVEST AGENCY MJ3 MOJOKERTO
di

Tempat

Sehubungan dengan kegiatan penelitian dan penyusunan Laporan Tugas Akhir Mahasiswa Semester V Prodi D3 Asuransi Kesehatan Jurusan Rekam Medis dan Informasi Kesehatan Poltekkes Kemenkes Malang TA. 2023/2024, dengan ini kami mohon dengan hormat agar kiranya Bapak/Ibu pimpinan berkenan memberikan ijin penelitian kepada:

Nama : MAUDY MEIDIANA
NIM : P17430213052
Alamat : JL. MAGERSARI I NO. 48, RT 01 RW 01, KEC. MAGERSARI, KOTA MOJOKERTO

Untuk melaksanakan penelitian dengan kegiatan sebagai berikut :

Waktu Pelaksanaan : 18-22 Desember 2023
Tempat Penelitian : PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE KANTOR HARVEST AGENCY MJ3 MOJOKERTO
Jenis Data : 1. Gambaran strategi pemasaran yang dilakukan oleh Leader dan Agent dalam pemasaran produk Asuransi Kesehatan Unit Link, 2. Data kenaikan jumlah peserta setiap 3 bulan sekali pada tahun 2023, 3. Kendala dalam melakukan pemasaran produk asuransi kesehatan Unit Link
Judul Tugas Akhir : GAMBARAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI KESEHATAN UNIT LINK DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG MOJOKERTO

Selanjutnya, untuk konfirmasi dapat melalui kontak A/N: MAUDY MEIDIANA No. Hp 081547175348.

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



- Kampus Utama : Jl. Besar Ijen No. 77 C Malang, Telp. (0341) 566075, 571388
- Kampus I : Jl. Sraeyo No. 106 Jember, Telp. (0331) 486613
- Kampus II : Jl. A. Yani Sumberporong Lawang Telp. (0341) 427847
- Kampus III : Jl. Dr. Soetomo No. 48 Blitar Telp. (0342) 801043
- Kampus IV : Jl. KH Wakhid Hasyim No. 64B Kediri Telp. (0354) 773095
- Kampus V : Jl. Dr. Soetomo No. 5 Trenggalek, Telp. (0355) 791293
- Kampus VI : Jl. Dr. Cipto Mangunkusumo No. 82 A Ponorogo, Telp. (0352) 481792



Lampiran :

Surat Balasan Lahan Penelitian



Prudential Life Assurance - Harvest Agency Mojokerto
Ruko Cokro, Jl. HOS Cokroaminoto no 35 blok F
Balongsari, Magersari, Mojokerto - 61314



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Istino Hari Yuwono

Kode Agen : 00261505

Jabatan : Agency Director

Menyatakan bahwa:

Nama : Maudy Meidiana

NIM : P17430213052

Perguruan Tinggi : Poltekkes Kemenkes Malang

Telah selesai melakukan penelitian di Kantor Agency Harvest – Prudential jalan HOS Cokroaminoto no 35 blok F, Balongsari, Magersari, Mojokerto selama 1 minggu terhitung dari tanggal 18-22 Desember 2023 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Gambaran Strategi Pemasaran Produk Asuransi Kesehatan Unit Link di PT. Prudential Life Assurance Cabang Mojokerto.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Mojokerto, 4 Januari 2024

Agency Director

Istino Hari Yuwono

Daftar Pertanyaan

(Leader)

1. Berapa lama dan sejak tahun berapa mulai bekerja pada bidang Leader?
2. Berapa polis asuransi kesehatan unit link yang sudah berhasil terjual saat ini?
3. Apa saja tugas yang dilakukan di bidang Leader?
4. Apakah ada visi dan misi dari perusahaan?
5. Apa yang menjadi kekuatan dan hambatan eksternal maupun internal Leader dalam pemasaran penjualan produk asuransi kesehatan unit link?
6. Apakah tujuan yang ingin di capai dalam pemasaran penjualan produk asuransi kesehatan unit link?
7. Adakah strategi tertentu untuk mencapai target penjualan?
8. Pengembangan kebijakan apa yang telah dilakukan untuk mendukung strategi pemasaran penjualan produk asuransi kesehatan unit link yang telah dilakukan?
9. Bagaimana pengembangan dan pemanfaatan sistem informasi? (Seperti aplikasi yang memudahkan untuk penjualan produk asuransi)
10. Apakah memiliki struktur organisasi yang efektif?
11. Bagaimana hasil dari strategi pemasaran yang telah dilakukan Leader ? Berupa tingkat kenaikan peserta setiap 3 bulan di tahun 2023
12. Bagaimana cara Leader untuk mengevaluasi strategi yang tidak berjalan dengan baik, meliputi faktor internal dan eksternal?
13. Tindakan korektif apa yang akan dilakukan Leader jika strategi yang tidak berjalan dengan baik?

Daftar Pertanyaan

(Agent)

1. Berapa lama dan sejak tahun berapa mulai bekerja pada bidang Agent?
2. Berapa polis asuransi kesehatan unit link yang sudah berhasil terjual saat ini?
3. Apa saja tugas yang dilakukan di bidang Agent?
4. Apa yang menjadi kekuatan dan hambatan eksternal maupun internal Agent dalam pemasaran penjualan produk asuransi kesehatan unit link?
5. Apakah tujuan yang ingin di capai dalam pemasaran penjualan produk asuransi kesehatan unit link?
6. Adakah strategi tertentu untuk mencapai target penjualan?
7. Bagaimana usaha yang dilakukan dalam pemasaran produk asuransi unit link?
(Seperti mempromosikan atau menawarkan kepada nasabah)
8. Bagaimana pengembangan dan pemanfaatan sistem informasi? (Seperti aplikasi yang memudahkan untuk penjualan produk asuransi)
9. Bagaimana hasil dari strategi pemasaran yang telah dilakukan Agent ? Berupa tingkat kenaikan peserta setiap 3 bulan di tahun 2023
10. Bagaimana cara Agent untuk mengevaluasi strategi yang tidak berjalan dengan baik, meliputi faktor internal dan eksternal?
11. Tindakan korektif apa yang akan dilakukan Agent jika strategi yang tidak berjalan dengan baik?