

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan dapat disimpulkan bahwa PT. Asuransi Intra Asia cabang Lampung belum sepenuhnya menerapkan mekanisme kegiatan pelaksanaan promosi secara baik, karena kurangnya penerapan sistem promosi yang seharusnya diterapkan oleh manajemen perusahaan tersebut.

Hal ini dapat dilihat dari :

1. Langkah-langkah mekanisme kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Asuransi Intra Asia belum semua dijalankan dengan baik. Seperti mekanisme promosi penjualan yang belum dilakukan oleh perusahaan dan mekanisme pemasaran langsung belum sepenuhnya dilakukan.
2. Kegiatan promosi pada perusahaan PT. Asuransi Intra Asia Ini belum maksimal, terbukti dengan masih kurang populernya perusahaan PT. Asuransi Intra Asia dengan perusahaan lain seperti : Axa, Prudential, Squis Life, Bumi Putera dan Allianz.
3. Promosi hanya dilakukan sebagian besar melalui agen yang menawarkan produk kepada prospek yang telah tercantum di daftar nama.

## 5.2 Saran

Saran yang perlu diperhatikan adalah PT. Asuransi Intra Asia Cabang Lampung harus segera memperbaiki mekanisme pelaksanaan kegiatan promosi agar produk terjual ke semua kalangan masyarakat.

PT. Asuransi Intra Asia membuat langkah-langkah kegiatan promosi sebagai berikut :

1. Menjalankan semua kegiatan promosi penjualan seperti penawaran pengembalian dana tunai, potong harga premi, memberikan hadiah kepada pelanggan tetap. untuk menstimulasi pembelian yang lebih cepat dan lebih besar atas produk atau jasa tertentu oleh konsumen.
2. Pendekatan langsung ke calon konsumen, mengadakan launching produk dan membagikan brosur langsung ke tangan calon konsumen. Agar guna dari produk jasa asuransi dapat diterima dan dipahami oleh calon konsumen.