

## **BAB 4**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Pada bab ini penulis akan menguraikan tentang kesimpulan yang telah didapatkan dalam melakukan penelitian Analisis Efektivitas Strategi Bisnis: Studi Kasus Perusahaan Asuransi Prudential dan akan dijabarkan saran yang diberikan oleh penulis terhadap kesimpulan yang telah didapat.

#### **4.1 Kesimpulan**

Berikut ini merupakan kesimpulan yang didapatkan untuk menjawab pertanyaan dari identifikasi masalah dalam penelitian ini :

1. Implikasi kinerja yang terjadi adalah dalam operasional yang dilakukan sehari-hari yang berfokus pada bisnis internal. Dengan adanya digitalisasi dan munculnya aplikasi yang dapat digunakan oleh agen dan nasabah, membuat kinerja semakin meningkat, karena tidak ada yang membatasi atau menghalangi dalam menjual dan mempromosikan produk. Selain itu juga dalam menciptakan tenaga pemasar yang berkualitas, Prudential juga melakukan pelatihan yang dapat dilakukan secara tatap muka maupun virtual, yang dapat dihadiri dan dapat langsung dilakukan oleh para agen untuk memaksimalkan kinerjanya
2. Strategi bisnis dari implikasi kinerja dengan memperhitungkan keberlanjutan jangka panjang adalah *differentiation strategy*, Prudential melakukan strategi dengan cara memaksimalkan sumber daya manusia itu sendiri. Dimana penulis

telah menjelaskan bagaimana pengalaman orang lain menjadikan bukti nyata dan data untuk menarik calon nasabah, dari hal itu maka akan muncul benefit-benefit yang mungkin sesuai dengan apa yang dicari oleh calon nasabah. Selain itu juga dari berbagai strategi mulai dari cara menyampaikan produk yang baik dan menarik menjadikan strategi dalam menarik calon nasabah, yang mana hal ini didukung dengan adanya kekuatan tawar menawar produk. Untuk menciptakan karakter dan juga cara penyampaian tersebut dapat dipenuhi dan dikembangkan dari *Training* yang rutin dilakukan oleh para agen. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk meningkatkan konsep *training* dengan memanfaatkan teknologi agar dapat diikuti oleh para agen secara teratur dan menciptakan tenaga pemasar yang berkualitas dalam melakukan penjualan.

#### **4.2 Rekomendasi**

Berikut ini adalah beberapa saran yang diberikan, berdasarkan hasil kesimpulan yang didapat :

1. Prudential perlu mengevaluasi strategi yang telah digunakan, terutama dengan adanya perubahan yang terjadi akibat pandemi *Covid-19*. Evaluasi yang dimaksud adalah bukan hanya evaluasi pada kenaikan penjualan atau pencapaian, tetapi juga dari strategi yang dilakukan oleh perusahaan maupun pada kantor cabang tertentu. Hal ini dapat menjadikan acuan untuk apa yang akan dilakukan bulan atau tahun selanjutnya. Selain itu juga evaluasi ini dapat membahas apa yang kurang dan apa yang memperkuat perusahaan.

2. Perusahaan perlu memberikan pelatihan mengenai penggunaan atau cara memaksimalkan penggunaan teknologi dalam melakukan operasional bisnis perusahaan. Dimana hal ini ditujukan bagi generasi-generasi yang belum berkembang seiring berjalannya teknologi. Pelatihan ini dapat berupa pemasaran produk yang dapat dilakukan di berbagai media sosial. Hal ini ditujukan agar dapat meningkatkan kinerja dan produk Prudential akan semakin dikenal dan banyak peminatnya.

## DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Fajri, B. S. (n.d.). *Analisa Resource-Based View Strategy Studi Kasus Pada STMIK Widya Cipta Dharma Samarinda*. 2-4.

Annarusshadiq Shadiq, Sry Rosita, Tona Aurora Lubis. (2022) “*Pengaruh Reward dan Recognition untuk meningkatkan in Role dan extra Role Behavior Karyawan yang dimediasi oleh Employee Engagement di Petrochina International Jabung Ltd*”, *Jurnal Paradigma Ekonomika*.

Bonnici, T. S. (2015). *Strategic Management*. 1-4.

Dnayasmin, Arini. Bab 3 Metode Penelitian. Diunduh pada tanggal 4 Oktober 2023

<http://repository.iainpare.ac.id/2239/5/15.3300.024%20BAB%203.pdf>

I Nafi'ah. (2017). BAB 11 Landasan Teori. Diunduh pada tanggal 16 September 2023

<https://etheses.iainkediri.ac.id/40/3/BAB%20II.pdf>

Kiswara, Endang. “*Analisis Balance Scorecard sebagai Alat Pengukur Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada PT Astra Honda Motor)*

Kusumasari, Bevaola (2012). “*The Recource Based Theory and Disaster Management : Implication for Local Government in Managing a Disaster*)

Leonardus R. (2015) “*Keuntungan Kompetitif Organisasi Dalam Perspektif Resource Based View*”.

- Lestari, D. (2007). *Analisis Potensi Telkom Flexi Pasca Migrasi Frekuensi*. 21-26.
- Montgomery, C. A. (1995). *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm : Towards a Synthesis*. Harvard Business School.
- Nugroho, Dicky Setiawan. (2020). “*Efektivitas Program Rebo Nyunda di Kota Bandung*”  
Diunduh pada 24 Oktober 2023  
[https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3741/8/UNIKOM\\_DICKY%20SETIAWAN%20NUGROHO\\_BAB%20II.pdf](https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3741/8/UNIKOM_DICKY%20SETIAWAN%20NUGROHO_BAB%20II.pdf)
- Nurlaila, Alfa Rizka. (2022) “*Strategi Diversifikasi Produk dan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus cv. DB Group Purwokerto)*” , Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (Indonesia)
- Porter, M. E. (1985 ). *Competitive Advantage*. The Free Press New York.
- Prudential. (n.d.). *Prudential Indonesia : Perusahaan penyedia Asuransi di Indonesia*.  
<https://www.prudential.co.id/id/>
- Pustpita, Elly. (2012). “*Analisa Manajemen Strategic Pada PT. Garuda Indonesia Berdasarkan Balance Scorecard 2010*”.
- Syarief Gerald Prasetya. (2019) “*Analisis Balance Scorecard sebagai suatu alat Pengukur Kinerja Perusahaan. (Studi Kasus pada PT. Sierad Produce Tbk.)*” ,  
Jurnal Ilmiah Binaniaga.

Shofiyullah. (2024). “*Strategi Meraih Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan Pasca Pandemi Covid-19 Dengan Metode Analisis SWOT*”, Universitas Islam Sultah Agung (Indonesia)

(Prospek Insurtech di Indonesia, 2 Maret 2023). OJK (Otoritas Jasa Keuangan) Insititute.

11 May 2022. Binus University School of Information System, “*Porter’s Five Force*”. Diunduh

pada 16 Oktober 2023 <https://sis.binus.ac.id/2022/05/11/porters-five-forces/>