

**ANALISIS PRODUK PRULINK ASURANSI PT PRUDENTIAL
LIFE ASSURANCE DENGAN METODE SWOT**

**GERHANA
8223128287**



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri
Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

***ANALYSIS OF PRULINK PRODUCT PT PRUDENTIAL LIFE
ASSURANCE WITH SWOT ANALYSIS***

**GERHANA
8223128287**



*This Scientific Paper Prepared To Meet One Degre Requiriments Asociate
Expert Getting By Faculty Of Economics, State University Of Jakarta*

***STUDY PROGRAM MARKETING MANAGEMENT DIII
MANAGEMENT DEPARTEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2015***

ABSTRAK

GERHANA. 2015. 8223128287. Analisis Produk PruLink Asuransi PT Prudential Life Assurance dengan Metode SWOT. Progran Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mendeskripsikan kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*) pada strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Prudential Life Assurance pada produk PruLink.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi pemasaran Prudential memiliki beberapa keunggulan utama dibandingkan asuransi jiwa konvensional.

Kata kunci : Produk Prulink, SWOT

ABSTRACT

GERHANA. 2015. 8223128287. Analysis of PruLink Product PT Prudential Life Assurance with SWOT Analysis. Study Program, Diploma in Marketing Management. Department of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

This paper aims to describe Strength, Weakness, Opportunity and Threat of marketing strategy in product PruLink PT Prudential Life Assurance.

Based on the results of the research it can be seen that marketing strategy Prudential has several major advantages than conventional life assurance.

Keywords: PruLink Product, SWOT



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/INA/3640

SURAT PERSETUJUAN SIDANG KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

- 1. Nama : Dra. Solikhah. MM
- 2. NIP : 1962 0623 199003 2001
- 3. Tanda tangan :

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

- 1. Nama : GERHANA
- 2. No. Registrasi : 8223128287
- 3. Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
- 4. Judul : Analisis Produk Pruhink Asuransi PT Prudential Life Assurance dengan Metode SWOT

Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti* Sidang Karya Ilmiah pada tanggal.....

Mengetahui
Kaprosdi D3 Manajemen Pemasaran FE UNJ

Jakarta, ~~21~~ Desember 2015
Mahasiswa Ybs,

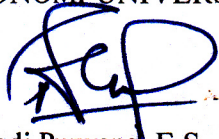
Dra Umi Mardiyati M.Si
NIP.19570221 198503 2 002

GERHANA
No.Reg : 8223128287

Cat :Coret yang tidak perlu*)

LEMBAR PENGESAHAN

DEKAN FAKULTAS EKONOMI-UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA



Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus
NIP.19671207 199203 1 001

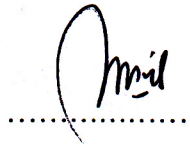
Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

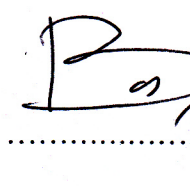
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 19570221 198530 2 002



2 - Februari 2016

Penguji Ahli

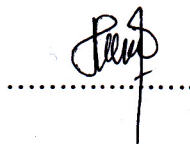
Dra. Basrah Saidani, M.Si
NIP. 1960119 199203 2 001



2 - Februari 2016

Dosen Pembimbing

Dra. Solikhah, MM
NIP. 19620623 199003 2 001



2 - Februari 2016

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa Atas segala berkat dan karunia-Nya pada peneliti, akhirnya peneliti dapat menyelesaikan Karya Ilmiah yang merupakan syarat kelulusan di Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Peneliti menyadari bahwa karya ilmiah ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian Karya Ilmiah ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dra. Solikhah, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti.
2. Drs. Dedi Purwana SE, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dan juga selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Ayah, Ibu, adik saya, serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan.
5. Seluruh pihak PT Prudential Life Assurance yang telah membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.

6. Siti Mudrika, Muhamad Hilmi Yunus, Afrizal Zulmi, Adhitia Purnama Dian, Fandi Ahmad, Adril S., Fadly Ahmad, Febrian Handayani, Rio Dwimas, Muhammad Faris Ridho, Yuda Dasuki, Gandi Rizky Rahardjo dan lainnya terimakasih atas dukungannya.
7. Seluruh kerabat dan teman-teman Prodi Diploma III yang tidak disebutkan namanya ini yang telah membantu peneliti menyelesaikan karya ilmiah ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan Karya Ilmiah ini, oleh karena itu Penulis juga mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu Karya Ilmiah ini.

Jakarta, 27 Desember 2015

Peneliti