**ABSTRAK**

Penelitian ini berjudul **STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN AGEN ASURANSI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE** (Studi Kasus Strategi Komunikasi Pemasaran Agen Asuransi Pt. Prudential Life Assurance di Kantor Sentosa Agency Bandung)**.**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi komunikasi pemasaran yang digunakan oleh Agen Asuransi PT. Prudential Life Assurance. Dengan kasus pada salah satu kantor cabang yang berada di bandung yaitu sentosa agency. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi komunikasi pemasaran yang digunakan oleh agen asuransi PT. Prudential Life Assurance. Subjek penelitian ini adalah agen asuransi dan informan tambahan yaitu dari nasabah dan tim manajemen jawa barat.

Metode dalam penelitian ini yang digunakan peneliti adalah metode kualitatif, dimana peneliti melakukan pengamatan terhadap objek yang sedang diteliti, dan melakukan wawancara yang intensif. Sedangkan metodologi penelitiannya adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan studi pustaka.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan mengenai *Personal Selling* agen asuransi berusaha melakukannya dengan maksimal sehingga mengenal nasabah seperti keluarga*, WOM (Word of Mouth)* positif sangat berpengaruh pada penjualan dan *WOM negatif* sebaliknya*, Direct Marketing* bisa dilakukan tapi jika melalui media online kurang maksimal.

Berdasarkan hasil penelitian disarankan, Pihak Prudential memberikan training pada agennya, Agen pun harus melakukan seleksi penjualan dan nasabah juga harus berusaha memilih agen yang tepat.

Kata kunci:

komunikasi pemasaran, *Personal Selling, WOM (Word of Mouth), Direct Marketing*

**ABSTRACT**

**Aditia Esthy[[1]](#footnote-1), Iing Saefudin[[2]](#endnote-1), Udung Noor**

**Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Pasundan Bandung**

**Corresponding author : adhieet@gmail.com**

This research entitled **MARKETING COMMUNICATION STRATEGY AGENCY INSURANCE PT. PRUDENTIAL LIFE GUARANTEE** (Case Study Marketing Communication Strategy Insurance Agent Pt Prudential Life Assurance at Sentosa Agency Bandung).

This research was conducted to find out marketing strategy used by Insurance Agent PT. Prudential Life Assurance. With the case in one of the branch offices located in bandung namely the sentosa agency. The purpose of this study is to determine the marketing strategy used by insurance agents PT. Prudential Life Assurance. The subject of this research is insurance agent and additional informant that is from customer and management team of west java.

The method used in this study is a qualitative method, where researchers do observations of the object being studied, and conducting intensive interviews. While the research methodology is case study. Data completion technique used in this research is interview, observation and literature study.

Based on the results of the study, obtained the conclusion about Personal Selling insurance agent with commitment to the family, WOM (Word of Mouth) positively very influential on sales and negative WOM otherwise, Direct Marketing can be done but if through online media less than the maximum.

Based on the results of the suggested study, Prudential Party provides training to its agents, Agent must also make sales selection and business should also try to choose the right agent.

Keywords:

Marketing Communications, Personal Selling, WOM (Word of Mouth), Direct Marketing

1. Penulis

2 Pembing Utama

3 Pembimbing Pendamping [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#endnote-ref-1)