

Transkrip Wawancara *Informant 2*

drg. Anindita Herningtyas, Nasabah

Selasa, 1 Mei 2018, 12.30 WIB

1. Dari mana anda mendapat informasi asuransi Prudential?

“Dari teman yg berprofesi sebagai *agent* Prudential yaitu Salim Sutiono.

2. Bagaimana *agent* memberikan pemahaman kepada anda?

“Ko Salim sangat jelas menggambarkan pentingnya kita berasuransi, tidak ada kata terlambat ,tidak harus menunggu punya uang banyak dulu tapi cukup dimulai dari angka kecil sesuai dengan kemampuan kita”.

3. Bagaimana penyajian presentasi yang diberikan oleh *agent* Prudential kepada anda dalam mengedukasi tentang Prudential?

“Penyajian presentasinya menarik dan sangat real. Memberikan kesan kalau berasuransi itu mudah, murah, dan banyak benefitnya, saat itu saya diedukasi menggunakan metode keranjang batu dan itu ternyata sangat menyadarkan saya tentang pentingnya asuransi.”

4. Saat bertemu dengan *agent*, usia anda berapa? Apa pekerjaan anda? Dan kapan anda bertemu dengan *agent* Salim?

“Usia saya 40 tahun , pekerjaan sebagai Dokter Gigi. Saya bertemu dengan Ko Salim bulan juli 2015”.

5. Saat berlangsungnya komunikasi *agent* kepada anda apa yang ibu rasakan?

“Saya merasa nyaman saat berkomunikasi dengan Ko Salim, tidak ada kesan menggurui, ceritanya sangat *real, related* dengan kenyataan hidup

sehari - hari. Belajar mempersiapkan kehidupan masa depan yang lebih baik untuk keluarga tercinta. Mengantisipasi kepastian hidup yang bisa datang kapan saja dan dimana saja”.

6. Pernahkah anda mengalami pengalaman negatif yang berhubungan dengan asuransi dan saat itu berapa usia anda? Saat agent salim memberi pemahaman kepada ibu, bagaimana reaksi anda?

“Alhamdulillah selama ini tidak ada pengalaman yang negatif dalam berasuransi, Saat itu saya baru tahu ada wakaf polis. Satu lagi manfaat asuransi untuk tabungan di akhirat”.

7. Setelah diberikan penjelasan tentang edukasi asuransi Prudential, apakah ibu mengerti dan paham apa yang disampaikan?

“Iya , saya mengerti dan paham”.

8. Saat anda mengerti apa yang disampaikan, apakah anda membuka polis atau tidak?

“Ya , saya langsung buka polis syariah untuk wakaf”.

9. Sekarang masih *keep contact* dengan *agentnya* dan apakah *agent* memberi kabar terbaru tentang produk Prudential?

“Sampai sekarang masih *keep contact* dengan *agent* saya dan selalu *update* informasi seputar Prudential”.

10. Apakah Pak Salim menjelaskan tentang pemahaman mengenai keuangan dan bagaimana menggunakannya?

“Iya Ko Salim juga menjelaskan cara menggunakan uang secara bijaksana sesuai porsinya”.

11. Setelah *agent* memberikan komunikasi instruksional apa yang anda rasakan dan apakah ada impian yang sebelumnya tidak terfikirkan menjadi terfikirkan dan tau cara meraihnya?

“Iya, betul”.

12. Apakah komunikasi instruksional yang diberikan *agent* membantu anda merancang masa depan keuangan yang jauh lebih baik. Dan masa depan itu bukan hanya untuk anda, tapi juga untuk masa depan keluarga?

“Iya, betul”.

13. Mengapa anda memilih Prudential dalam mengelola keuangan anda?

“Karena Prudential adalah Perusahaan Asuransi no.1 di Indonesia ,di Asia dan salah Perusahaan Asuransi terbesar ,terlama dan terbaik di Dunia, maka saya mau bergabung sebagai nasabah Prudential”.

Informant 2

drg. Anindita Herningtyas