

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi Proses Pelaksanaan *Personal Selling* dalam Penjualan Polis Asuransi di PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus di antaranya marketing perlu persiapan sebelum penjualan yaitu memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, menentukan lokasi pembeli yaitu menentukan segmen pasar yang menjadi sasaran, pendekatan pendahuluan yaitu marketing harus mempelajari masalah tentang calon pembelinya, melakukan penjualan yaitu melakukan penjualan produk kepada pembeli, pelayanan sesudah penjualan yaitu memberikan pelayanan kepada nasabah sesudah pembelian.
2. Kelebihan dan Kelemahan *Personal Selling* dalam Asuransi Syariah di PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus.  
Kelebihan *Personal Selling* dalam Asuransi Syariah di PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus di antaranya marketing dapat berkomunikasi secara langsung dengan calon nasabah, dapat secara langsung mengetahui keinginan calon nasabah, dan dapat terlibat dalam keputusan nasabah untuk proses pembelian produk.  
Kekurangan *Personal Selling* dalam Asuransi Syariah di PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus di antaranya marketing memerlukan biaya yang cukup tinggi dalam proses *personal selling* di PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus dengan jangkauan yang tidak luas.
3. Peranan *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah di PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus yaitu mencari calon nasabah dan seorang agen atau marketing di antaranya dapat menciptakan pesanan baru dari penjualan yang ada dan mengetahui

keinginan calon nasabah. Menetapkan sasaran yaitu kegiatan menentukan lokasi dari segmen pasar yang menjadi sasarannya misalnya tentang calon pembeli. Berkomunikasi yaitu suatu proses di mana marketing menciptakan dan menggunakan informasi dengan calon nasabah agar dapat melakukan transaksi penjualan produk, Menjual yaitu suatu cara untuk melayani nasabah agar mereka mau membeli produk-produk yang kita tawarkan sesuai dengan kemampuan kita sebagai penjual.

## **B. Keterbatasan Penelitian**

Dari penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang menimbulkan gangguan terhadap hasil penelitian, dan kekurangan terhadap hasil penelitian ini.

Keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini antara lain mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Keterbatasan referensi tentang penelitian atau riset sebelumnya, sehingga mengakibatkan penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik dari segi hasil penelitian maupun analisisnya.
2. Keterbatasan mengenai pemilihan variabel yang diteliti seperti yang disebutkan dalam penelitian ini, sehingga hasil penelitian ini hanya berfokus pada variabel-variabel tersebut.

## **C. Saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka penulis menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan sumbangan kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT. MNC Life Assurance Cabang Kudus dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Untuk meningkatkan penjualan polis asuransi perlu diterapkannya peran aktif perusahaan dan marketing dalam mendengarkan setiap keluhan dan memperhatikan kebutuhan nasabah.

2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel lain sehingga dapat memperluas penelitian.

#### **D. Penutup**

Puji syukur alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan hidayah dan taufik kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang kita harapkan syafaatnya kelak di hari kiamat.

Peneliti menyadari meskipun dalam penulisan ini tidak lepas dari kesalahan dan kekeliruan. Hal ini semata-mata merupakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang peneliti miliki. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif dari berbagai pihak demi perbaikan yang akan datang untuk mencapai kesempurnaan.

Akhirnya penulis hanya berharap semoga skripsi ini dapat menambah khazanah keilmuan, bermanfaat bagi peneliti khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Amin.