

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Dari analisis dan pembahasan dibab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan tentang peranan agen dalam meningkatkan penjualan polis di Pru Forceone (Kantor Pemasaran Mandiri Prudential Asuransi syariah desa Juana kota Pati) itu sangat penting dimana informasi produk bisa sampai kecalon nasabah itu melalui agen.

Dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah peran seorang agen ditinjau dari segi usaha-usaha agen antara lain:

- a. Promosi
- b. Jujur dan Bertanggungjawab.
- c. Mencari calon nasabah.
- d. Menetapkan sasaran.
- e. Kunjungan langsung kekonsumen.
- f. Pendekatan.
- g. Berkomunikasi.
- h. Melakukan penjualan yang berkualitas.

Bahwasanya peran agen tidak lepas dari tugas dan usaha-usaha yang di lakukan oleh agen Pru Forceone Kantor Pemasaran Mandiri Prudential Cabang Asuransi Syariah Desa Juana Kota Pati. Dari hasil analisis agen berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dengan selalu menjaga komunikasi yang baik dari pemegang polis. Namun pada kenyataannya kinerja agen Pru Forceone Kantor Pemasaran Mandiri Prudential Cabang Asuransi Syariah Desa Juana Kota Pati belum maksimal dalam arti ada beberapa hal yang perlu di perbaiki meliputi pelayanan agen terhadap pemegang polis rendah dan loyalitas agen terhadap perusahaan rendah.

2. Dari analisis dan pembahasan sebelumnya bahwa dalam memerankan perannya seorang agen di Pru Forceone (Kantor Pemasaran Mandiri Prudential Asuransi Syariah desa Juana kota Pati) mengalami kendala dalam meningkatkan penjualan polis asuransi yakni:
  - a. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang produk asuransi.
  - b. Banyak agen yang tidak menguasai produk.

Perusahaan Pru Forceone seharusnya merekrut agen-agen yang terbaik dan pengalaman mengingat peran agen yang begitu penting bagi penjualan polis asuransi syariah. Menurut pengamatan peneliti banyak sekali perekrutan agen hanya berdasarkan bisa memasarkan produk saja tanpa mengetahui kualitas, pintar, kreatif dan profesionalisme seorang agen. Kendala yang dialami agen adalah salah satu dampak perekrutan agen yang tidak begitu maksimal.

## **B. Saran-saran**

### **1. Bagi Perusahaan**

Agar memilih dan menyeleksi seorang calon agen memang benar-benar mempunyai kualitas dan pengalaman.

### **2. Bagi Agen**

Agar meningkatkan kualitas kemampuan dan kualitas kinerjanya yang dimiliki mengingat peranannya yang sangat penting.

### **3. Bagi peneliti selanjutnya.**

Hasil peneliti ini mungkin kurang baik dan sempurna, maka bagi pneliti selanjutnya disarankan untuk lebih menditail dan tajam dalam menggali peranan agen beserta kendalanya dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah.

## **C. Penutup**

Syukur Alhamdulillah atas berkat rahmatnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari penuhnya, bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan hal ini karena keterbatasan

kemampuan dan juga pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena dengan kerendahan hati penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif untuk penelitian berikutnya.

Kemudian penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu terselesainya skripsi ini. Harapan penulis semoga dapat memberikan manfaat bagi semua serta dapat memberikan sumbangan yang positif bagi kemajuan.

