BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan dapat disimpulkan mengenai kinerja mahasiswa asuransi syariah yang telah menjadi agen asuransi serta faktor yang mempengaruhi mereka dalam memperoleh nasabah ialah sebagaai berikut:

1. Dalam kinerjanya para mahasiswa asuransi syariah yang telah menjadi agen asuransi tersebut masih sangatlah kurang, baik itu dari prilaku nyata yang dilakukan maupun usaha lainnya yang dilakukan guna memperoleh dan menemukan nasabah. Hal tersebut dapat dilihat dari nasabah yang di peroleh para agen tersebut serta usaha yang dilakukan dalam menemukan nasabah.
2. Adapun faktor yang mempengaruhi kinerja mereka dalam menemukan nasabah ialah yang pertama Faktor Internal Pegawai atau faktor dari individu itu sendiri, seperti: kurangnya pemahaman serta wawasan, kurangnya keberanian serta public speaking dan lainnya. yang kedua Faktor Lingkungan Internal Organisasi: kurangnya support dan bimbingan dari perusahaan, dan yang ketiga ialah Faktor Lingkungan Eksternal Organisasi: Situasi Covid-19.

B. Saran

Berdasarkan penelitian di atas maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Untuk mahasiswa yang memang berminat berkecimpung di dunia perasuransian terutama peragenan maka hendaklah jangan mudah berputus asa, lebih berani dan percaya diri, lebih meningkatkan *public spiking* serta lebih mengembangkan diri dan pengetahuan, bila gagal maka coba lagi jangan membuat sekali kegagalan sebagai penghalang kemajuan.
2. Untuk Jurusan Asuransi Syariah sendiri mungkin bisa mengadakan bimbingan atau pelatihan tentang interpersonal skil terutama public spiking, selain itu mungkin juga bisa melatih mereka dengan cara membuat mereka lebih aktif ketika pembelajaran, dan tidak terpaku pada mahasiswa/i tertentu saja melainkan ke semua mahasiswa agar dapat melatih interpersonal skill serta kepercayaan diri mereka, karena yang paling penting selain dari wawasan ialah bagaimana cara mereka berinteraksi, berbicara, bersikap, ketika sudah berada di lapangan yang sebenarnya.
3. Untuk pihak perusahaan hendaklah lebih mensupport dan membimbing lagi, bisa dengan mengadakan pelatihan keagenan ataupun dengan mengajak langsung kelapangan untuk mendapingi para senior dalam memprospek nasabah sehingga mereka dapat belajar secara langsung bagaimana cara mencari dan memprospek nasabah yang sebenarnya.