

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh data dari lapangan mengenai Komunikasi Bisnis Agen Dalam Mendapatkan Nasabah Pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. Asuransi Prudential Cabang Banjarmasin, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Komunikasi bisnis yang diterapkan oleh kedua agen PT. Prudential Cabang Banjarmasin meliputi komunikasi verbal dan non verbal. Komunikasi verbal melalui bertemu langsung dengan calon nasabah dan melalui media telepon, sedangkan non verbal melalui memperhatikan cara berpenampilan, bahasa tubuh dan intonasi suara saat berbicara. Dalam komunikasi yang kedua agen terapkan juga menerapkan fungsi komunikasi yaitu fungsi informative dan persuasive.
2. Faktor yang mempengaruhi komunikasi bisnis agen PT. Prudential Cabang Banjarmasin dapat diklasifikasikan menjadi dua factor yaitu factor pendorong dan penghambat. Faktor pendorong atau pendukung dari komunikasi bisnis dari agen meliputi pendidikan dan pengalaman bekerja agen itu sendiri khususnya salah satu agen yang sudah lama bekerja. Sedangkan faktor penghambatnya pengalaman kerja bagi agen yang baru

bekerja, rasa percaya diri, minimnya training, calon nasabah yang kritis dan banyak maunya.

B. Saran-Saran

Adapun beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT Asuransi Prudential cabang Banjarmasin lebih maksimal dalam memberikan training terhadap agen.
2. Untuk peneliti selanjutnya dapat meneliti tema yang sama mengenai komunikasi bisnis namun meneliti objek yang berbeda sehingga pembaca dapat mendapatkan informasi lebih banyak mengenai komunikasi bisnis.