

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di perusahaan Asuransi BUMIDA Bumiputra mengenai Analisis Sistem *Cycle Selling Skill* dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah. Peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

Siklus penjualan yang dilakukan di perusahaan asuransi BUMIDA Bumiputra masih efektif dan terdapat beberapa siklus penjualan atau tahap penjualan diantaranya: Prospek yaitu proses pencarian calon nasabah yang dianggap mampu membeli produk, pendekatan yaitu proses melakukan janji temu kepada calon nasabah yang telah di prospek, pencarian fakta yaitu pada proses ini agen diharuskan mengetahui deskripsi diri calon nasabah, keberatan yaitu dalam proses ini kemungkinan terjadi penolakan sangat banyak seorang agen harus betul-betul pandai mengontrol emosi, presentasi yaitu pada tahap ini dilakukannya presentasi produk ke calon nasabah dan harus dijelaskan secara detail mengenai produk yang ditawarkan, penutupan yaitu pada proses penutupan seorang calon nasabah yang telah menyatakan untuk membeli sebuah produk diminta untuk melengkapi data-data untuk mengisi form pendaftaran atau surat permintaan penutupan asuransi, pelayanan setelah penjualan yaitu pada proses ini diharuskan seorang agen harus tetap ada untuk nasabah tetap menjalin tali silaturahmi dan jangan pernah *los contact* dengan nasabah.

Kendala yang sering dialami dalam melakukan penjualan yaitu: Kendala yang pertama pada saat perencanaan yaitu kendala yang terjadi seperti proposal yang akan dipresentasikan tidak lengkap, perangkat komputer yang mati tanpa sebab, dan brosur yang tidak siap dibagikan. Kendala yang kedua pada saat prospek kendalanya yaitu kesulitan menemui calon nasabah. Kendala yang ketiga yaitu pada saat pencarian fakta kendala yang dialami saat melakukan pencarian fakta yaitu alamat yang diberikan tidak jelas dan tidak ada keterbukaan terkait identitas diri.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Agen Asuransi BUMIDA Bumiputra cabang Banjarmasin, dari kendala yang ada, penulis merasa penyampaian yang disampaikan mengenai kendala masih sangat kurang. Penulis berharap agar kedepannya orang atau agen yang dimintai data agar bisa menyampaikan kendala-kendala yang dihadapi secara jelas.
2. Bagi peneliti selanjutnya, dalam banyaknya kekurangan yang ada dalam penelitian ini, peneliti berharap agar penelitian selanjutnya dilakukan dengan lebih mendalam lagi mengenai Analisis Sistem *Cycle Selling Skill* dalam meningkatkan penjualan produk asuransi syariah. Sekiranya penelitian bisa lebih baik lagi.