

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan data dan uraian yang telah peneliti kemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh agen asuransi dalam mencapai target penjualan produk asuransi jiwa syariah pada PT Allianz Cabang Banjarmasin adalah pemasaran secara langsung *door to door* (dari pintu ke pintu), *group selling/sharing* saat pandemi covid-19 seperti lewat media sosial atau media cetak dengan membuat perencanaan (*planning*) data yang hendak di prospek (*prospecting*), pendekatan (*approaching*) dengan mengumpulkan referensi/ pencarian fakta (*fact finding*) yang sebanyak-banyaknya, membuat rencana kerja atau jadwal untuk memprospek dari refensi yang telah ada, mempresentasikan (*presentation*) produk asuransi, menangani keberatan atau penundaan dan penutupan (*closing*), serta memberikan pelayanan yang baik dan menjaga polis-polis nasabah yang telah menjadi anggota atau nasabah terlebih dahulu di PT Allianz Cabang Banjarmasin.
2. Kendala-kendala para agen dalam mencapai target penjualan produk asuransi jiwa syariah, antara lain:

- a. Tidak percaya, banyak calon nasabah yang tidak membutuhkan produk asuransi jiwa syariah dikarenakan mampu, kuat serta mereka lebih memilih kebutuhan dihidupkannya dari pada kebutuhan dimasa akan datang.
- b. Banyak calon nasabah yang belum punya uang, calon nasabah tidak punya uang merasa tidak bisa membeli produk asuransi jiwa syariah dikarenakan di PHK oleh perusahaan tempat bekerjanya secara mendadak akibat adanya pandemi covid-19.
- c. Agen kesulitan menjual produk asuransi, dengan diberlakukannya PSBB oleh pemerintah mengakibatkan agen asuransi mengalami kesulitan dalam menjual produk asuransi sehingga nasabah tidak bertambah, maka memasarkan produk asuransi tidak bisa secara langsung atau tatap muka,
- d. Tingginya target yang ditetapkan oleh perusahaan, sehingga terdapat beberapa agen baru yang merasa pesimis dalam pencapaian target yang telah ditetapkan tersebut.
- e. Tidak memerlukan saat ini, calon nasabah tidak membeli produk asuransi jiwa syariah dengan tidak terburu-buru, karena calon nasabah merasa dirinya masih muda, sehat dan tidak memiliki penyakit.

B. Saran-saran

Adapun saran-saran yang diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi para Agen asuransi PT Allianz Cabang Banjarmasin

Kepada para agen asuransi PT Allianz Cabang Banjarmasin diharapkan terus mengembangkan dirinya agar mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Mensosialisasikan bisa lewat media sosial seperti whatsapp, isntagram, facebook, youtube,

dan sebagainya, kepada masyarakat tentang pentingnya berasuransi terutama asuransi syariah. Memperluas hubungan relasi bagi para agen agar memudahkan mencari calon nasabah. Memperbaiki kemampuan komunikasi agen agar calon nasabah tertarik atau minat untuk menggunakan pelayanan jasa asuransi. Dan meningkatkan kemampuan dalam memasarkan produk asuransi dengan menghadapi persaingan para agen asuransi lainnya.

2. Bagi PT Allianz Cabang Banjarmasin

Pada saat pandemi covid-19 ini PT Allianz Cabang Banjarmasin diharapkan agar menambah program kebijakan yang diberikan kepada nasabah asuransi. Dan juga diharapkan bagi perusahaan memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada nasabah, sehingga nasabah merasa nyaman dan puas karena sudah menjadi nasabah lama di PT Asuransi Allianz Cabang Banjarmasin.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya

Meskipun penulis mengerti bahwa penelitian ini jauh lebih sempurna dan harapan penulis untuk peneliti selanjutnya dapat menyempurnakan serta memperoleh ilmu pengetahuan yang baru tentang strategi agen asuransi dalam mencapai target penjualan produk asuransi jiwa syariah saat pandemi covid-19.