

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Simpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Upaya penjualan polis melalui *personal selling* yang dilakukan agen di PT. Amala Abdi Jaya (Prudential Life Assurance) adalah dengan melakukan *prospecting and qualifying*, *pre-approach*, *approach*, *presentation and demonstration*, *handling objections*, *closing* dan *follow up*, dan hal tersebut sudah sesuai dengan proses *personal selling*.
2. Jenis kendala yang dihadapi tenaga pemasar melalui *personal selling* pada PT. Amala Abdi Jaya (Prudential Life Assurance) yaitu terdapat Kendala Internal dan Eksternal. kendala internal yang dihadapi tenaga pemasar yaitu penguasaan produk tidak begitu komprehensif atau menyeluruh saat menceritakan produk kepada calon nasabah sehingga saat di lapangan agen tidak terlalu paham apa yang ingin disampaikan kepada calon nasabah yang akan diprospek serta agen kurang percaya diri dalam melakukan prospek penjualan produk kepada nasabah baru. Sedangkan kendala eksternal yaitu pemahaman masyarakat yang kurang akan pentingnya asuransi, ada yang trauma akan asuransi, dan calon nasabah jarang ada di rumah sehingga sulit ditemui. Kendala ini terjadi karena kurangnya pengetahuan masyarakat umum tentang asuransi

solusinya dalam menangani kendala ini tenaga pemasar harus mempertahankan pendekatan yang positif kepada calon nasabah memberikan pelayanan yang baik dengan cara meyakinkan calon nasabah melalui komunikasi yang baik dan solusi yang tepat.

## **B. Saran**

Berdasarkan atas keseluruhan data yang diperoleh oleh penulis dan segenap kemampuan yang dimiliki oleh penulis, maka beberapa saran yang dapat penulis berikan adalah:

1. Bagi agen asuransi meski sudah terbilang bagus hendaklah agar selalu meningkatkan kualitas keahlian profesi dalam melakukan penjualan supaya kedepannya tidak ada lagi kendala-kendala yang dialami sebagaimana yang terjadi sebelumnya.
2. Untuk PT. Amala Abdi Jaya (Prudential Life Assurance) terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan yang terbaik lagi demi citra perusahaan yang semakin maju lagi serta selalu memberikan inovasi terbaiknya guna terciptanya perusahaan yang terintegritas dan professional.
3. Untuk peneliti selanjutnya karena keterbatasan penulis dalam melakukan penelitian maka penulis sangat terbuka untuk menerima masukan dan saran dari semua civitas akademika, serta penulis berharap kedepannya penelitian ini akan dilanjutkan oleh peneliti lain dengan perspektif yang berbeda.