BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

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

1. Teknik *Personal Selling* menjadi strategi utama dalam pemasaran produk asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura. Prosesnya meliputi tahapan *prospecting and qualifying*, *pre-approach*, *approach*, *presentation*, *handling objections*, *closing*, hingga *follow-up*. Metode ini efektif membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan nasabah. Agen dilatih bersikap empatik dan komunikatif, serta membawa bukti klaim untuk meningkatkan keyakinan calon nasabah. Namun, tantangan yang muncul antara lain penolakan langsung dan kurangnya penguasaan produk oleh agen saat melakukan presentasi.
2. Teknik *Advertising* digunakan sebagai strategi pendukung untuk membangun kesadaran merek, terutama melalui media sosial seperti WhatsApp dan Instagram. Konten iklan berisi edukasi, testimoni, dan bukti klaim. Meski jangkauannya luas, *personal selling* tetap lebih efektif dalam menutup penjualan. Keduanya dijalankan secara terpadu. Adapun kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan ide, kurang konsistennya pembuatan konten karena kesibukan masing-masing agen, serta rendahnya literasi masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi agen untuk terus menggunakan kedua teknik ini dalam memasarkan produk, meningkatkan kompetensi melalui pelatihan rutin, khususnya dalam hal penguasaan produk, komunikasi yang efektif, serta strategi menghadapi penolakan.
2. Untuk perusahaan perlu mengoptimalkan strategi pemasaran dengan membentuk tim khusus yang fokus pada digital marketing, termasuk produksi dan pengelolaan konten yang menarik dan konsisten. Selain itu, perusahaan juga perlu menginisiasi edukasi publik secara berkelanjutan untuk meningkatkan literasi asuransi, baik melalui media sosial, seminar komunitas, maupun kerja sama dengan instansi pemerintah dan swasta.
3. Untuk peneliti selanjutnya karena keterbatasan penulis dalam melakukan penelitian maka penulis sangat terbuka untuk menerima madukkan dan saran dari semua civitas akademika, serta penulis berharap kedepannya penelitian ini akan dilanjutkan oleh peneliti laun dengan perspektif yang berbeda.