

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal, yaitu:

1. Pengenalan masalah dalam keputusan pembelian sangat berpengaruh untuk calon nasabah karena dalam memberikan keputusan seorang calon nasabah harus mengetahui kebutuhan yang harus dimiliki untuk masa sekarang atau masa yang akan datang untuk bisa melindungi dirinya dari musibah yang akan datang dan memiliki proteksi yang baik agar masa depannya bisa terjamin oleh asuransi, jadi tugas seorang agen asuransi yaitu harus pandai membangun komunikasi yang baik kepada calon nasabah agar bisa membangun rasa kepercayaan terhadap nasabah, ketika agen bisa membangun rasa nyaman ke nasabah kita akan mudah untuk menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan oleh calon nasabah.
2. Dalam pemasaran produk asuransi untuk mengambil keputusan pembelian ada tahap pencarian informasi, dalam pencarian informasi sendiri itu adalah sumber informasi lain selain dari agen yang menjelaskan gunanya untuk menambah rasa kepercayaan calon nasabah dalam mengambil suatu keputusan pembelian produk, jadi tugas sebagai agen asuransi harus bisa memberikan informasi yang baik dan meyakinkan tanpa memberikan sedikit keraguan sehingga calon nasabah percaya yang kita jelaskan akan memberikan manfaat lebih kepada calon nasabah ketika mereka membeli produk tersebut.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh oleh penulis mengenai peran agen dalam menentukan peserta menjadi nasabah asuransi prudential syari'ah di kota Banyuwangi, maka beberapa saran yang dapat penulis berikan adalah:

1. Bagi Perusahaan Asuransi Prudential Syari'ah

Agen atau tenaga pemasar sudah diberikan pelatihan (training) secara bertahap sehingga mereka para agen sudah memiliki bekal untuk terjun langsung kelapangan untuk bisa menawarkan produk asuransi ke calon nasabah. PT Prudential Syari'ah harus meningkatkan kinerja agen asuransi, sehingga perusahaan bisa mempertahankan eksistensi usahanya ditengah persaingan yang semakin kuat.

2. Bagi Agen Asuransi

Diharapkan untuk meningkatkan peran agen dengan cara berperilaku yang baik, berupaya cerdas dan kreatif saat menawarkan produk asuransi dan memberikan pelayanan dengan baik dan memberikan pemahaman kepada masyarakat. Sehingga memudahkan nasabah untuk melakukan asuransi.

3. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti tentang peran agen dalam menentukan peserta menjadi nasabah asuransi.