

BAB VI

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

V.I Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan objek pemilik agensi asuransi, agen asuransi, dan nasabah asuransi, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut: Karakteristik mindset : Mindset yang harus dimiliki adalah growth mindset, di mana semua hal dapat dipelajari. Selain itu, menjadi seorang agen berarti menyampaikan proteksi kepada seseorang, bukan sebagai penjual produk Semata. kriteria nasabah: adalah orang yang normal dan memiliki arus kas, Pembuatan janji temu: yaitu dengan media komunikasi, dan berterus terang ingin membahas asuransi kepada calon nasabah, ice breaking: mencairkan suasana agar mendapatkan kepercayaan dari calon nasabah dengan berkomunikasi ringan selama maksimal 15 menit, fact finding: Mencari profil dan pengetahuan calon nasabah tentang Asuransi sebagai landasan pembahasan kedepannya, problem awareness: memperkenalkan masalah kepada calon nasabah mengenai resiko kesehatan yang mampu berakibat pada resiko ketidakstabilan finansial, problem Solution: memberikan penjelasan produk sebagai solusi dari masalah risiko ketidakstabilan finansial, profile company: meyakinkan calon nasabah dengan menunjukkan kapabilitas perusahaan dalam menjamin hak calon nasabah, handling objection: menjawab keberatan nasabah dengan tidak mendebat, melainkan dengan menggiring opini positif, Trial closing: mencoba menjual produk kepada nasabah dengan cara mengajukan permohonan kepesertaan ke perusahaan asuransi. administrasi: membantu nasabah yang membeli produk dengan mendaftarkan identitasnya, servicing: Memberi pelayanan kepada nasabah setelah penjualan terjadi dengan membantu segala urusan yang berkaitan dengan produk, mempertahankan retensi: menjaga nasabah agar tetap menjadi peserta asuransi dengan aktif berkomunikasi.

Dari simpulan yang telah peneliti tulis, maka kegiatan personal selling dari agen atau wiraniaga Allianz Life Indonesia sesuai dengan teori yang dipaparkan pada buku

Marketing management milik Kotler dan kawan-kawan tahun 2019 halaman 605, di mana tugas seorang wiraniaga dalam menjalankan personal selling yang pertama adalah melakukan prospek dan kualifikasi, melakukan pra pendekatan, melakukan presentasi dan demonstrasi produk, melakukan bujukan, penutupan, dan pelayanan.

VI.2 Keterbatasan

Pada proses penelitian ini, narasumber awal yang menjadi narasumber penelitian hanya berjumlah 4 orang. Selain itu, narasumber yang menjadi narasumber, tidak memiliki Banyak waktu untuk diwawancara sehingga informasi tidak dapat digali secara lebih dalam. Selain itu, referensi penelitian kualitatif masih sangat minim, terlebih pada program studi S1 manajemen UPN Veteran Jakarta. Oleh karena itu peneliti masih kesulitan dalam menentukan referensi yang baik pada penelitian kualitatif.

VI.3 Saran

VI.3.1 Aspek Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi atau rujukan bagi penelitian di bidang pemasaran terutama yang ingin mengkaji tentang personal selling.

VI.3.2 Aspek Praktis

a) Untuk agen atau wiraniaga

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai rujukan dan materi pembelajaran tambahan bagi para agen asuransi terlebih yang bermitra dengan Allianz Life Indonesia karena pada penelitian ini dijabarkan mengenai bagaimana tahapan-tahapan agen dalam menjual produk. Bagi agen ataupun wiraniaga umum juga dapat mengimplementasikan langkah-langkah yang maknanya terkandung secara substansial dari penelitian ini.

b) Untuk Mahasiswa

Walaupun tidak ada yang jumlah minimum narasumber atau narasumber pada penelitian kualitatif, namun bagi para mahasiswa yang ingin melakukan kuantitatif hendaknya menambah jumlah narasumber atau calon narasumber

agar apabila terjadi kendala di tengah penelitian berlangsung dapat segera terselesaikan masalahnya.