

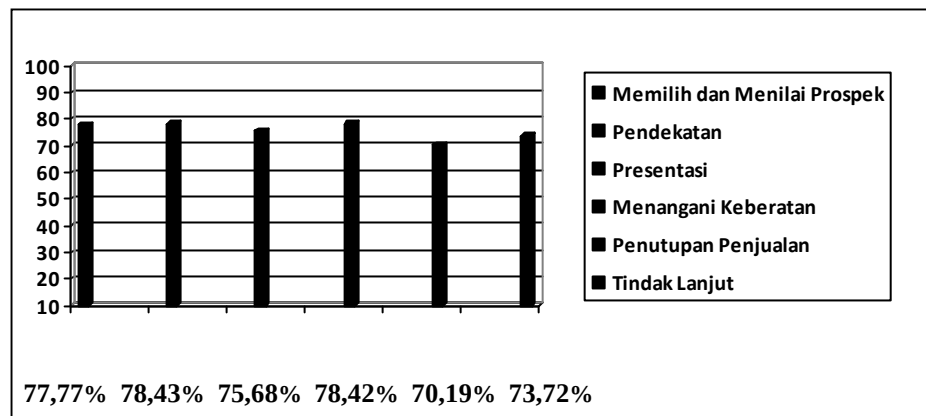
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dalam tugas *personal selling* oleh Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Kantor Cabang Cinde Palembang dalam usaha meningkatkan perolehan nasabah maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Proses penjualan yang dilakukan agen pada Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Kantor Cabang Cinde Palembang meliputi langkah-langkah menjual yaitu: Memilih dan menilai prospek, pendekatan, presentasi, menangani keberatan, penutupan penjualan dan tindak lanjut. Dari hasil kuesioner yang dijelaskan pada bab sebelumnya kegiatan memilih dan menilai prospek secara keseluruhan mempunyai presentase 77,77 persen, kegiatan pendekatan secara keseluruhan mempunyai 78,43 persen, kegiatan presentasi secara keseluruhan mempunyai persentase 75,68 persen, kegiatan menangani keberatan secara keseluruhan mempunyai persentase 78,42 persen, kegiatan penutupan penjualan secara keseluruhan mempunyai persentase 70,19 persen, dan pada kegiatan tindak lanjut secara keseluruhan mempunyai persentase 73,72 persen. Agar lebih jelas, dapat dilihat melalui grafik dibawah ini :



Gambar 5.1 Perbedaan Data Hasil Kuesioner Keseluruhan
Sumber: Pengolahan Data Penulis, 2015

2. Berdasarkan Gambar 5.1 diatas, dapat dilihat dalam tugas *personal selling* pada memilih dan menilai prospek, pendekatan, presentasi, menangani keberatan, dan tindak lanjut sudah sangat baik. Tetapi masih ada kekurangan pada tugas penutupan penjualan, terlihat dari gambar 5.1 diatas bahwa pada penutupan penjualan mempunyai persentase paling kecil diantara kegiatan lainnya, yaitu mempunyai persentase 70,19 persen.

5.2 Saran

Dengan melihat masih adanya kekurangan pada proses penjualan *personal selling* pada Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Kantor Cabang Cinde Palembang , penulis mencoba memberikan beberapa saran yang diharapkan bisa membantu perusahaan dalam memperbaiki kegiatan *personal selling*.

1. Pelaksanaan kegiatan *personal selling* yang sudah sangat baik hendaknya tetap dipertahankan dan ditingkatkan dimasa datang. Pada bagian tertentu masih ada kekurangan terhadap kegiatan *personal selling* tetapi ada sebagian kegiatan *personal selling* sudah sangat baik.
2. Dalam kegiatan *personal selling* pada kegiatan penutupan penjualan masih ada kekurangan terlihat persentase yang didapatkan pada kegiatan ini adalah 70,19 persen jika dibandingkan dengan proses yang lainnya, maka persentase tersebut adalah persentase terkecil.. Pada proses penutupan penjualan, maka perlu dilakukan perbaikan pada proses ini. Perbaikan pada proses ini sangatlah penting, yaitu mulai dari agen asuransi memberikan calon nasabah waktu pada saat menentukan keputusan pembelian maka agen harus lebih memberikan waktu kepada calon nasabah memberikan waktu untuk berpikir, dan apabila calon nasabah terlalu lama untuk berpikir maka agen harus lebih memahami kondisi calon nasabah tersebut sehingga

dapat memberikan solusi yang tepat kepada calon nasabah sehingga calon nasabah dapat memberikan keputusan pembelian.