BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan peneliti bahwa tahapan kegiatan agen asuransi dapat dilihat sebagai berikut yaitu:

a. **Motivasi Agen Asuransi**

Terlebih dahulu peneliti memberikan pertanyaan tentang apa motivasi mereka bergabung di PT. Asuransi Jiwasraya Prabumulih, hal ini bertujuan agar para informan bisa berbagi pengalaman mereka secara detail kepada peneliti.

b. **Strategi Pemasaran Agen Asuransi**

Dalam mengenalkan produk kepada masyarakat, setiap agen memiliki strategi pemasaran masing-masing dalam memprospek calon nasabah meskipun sedikit banyak hampir sama antara agen satu dengan agen lain.

c. **Mempertahankan dan Meningkatkan Nasabah**

Penjualan tidak berhenti sampai pada penutupan, tetapi seorang agen harus memberikan pelayanan purna jual dengan baik kepada nasabah, agar tetap bisa mendapatkan referensi.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan di atas tentang Prosedur Penjualan Asuransi pada PT. Asuransi Jiwasraya (Persero) Prabumulih, saran yang dapat diusulkan penulis adalah dapat mempertahankan dan meningkatkan hal-hal yang baik dalam kinerja supaya menjadi perusahaan asuransi yang berkualitas dari segi pelayanan maupun dari segi administrasi dan keuangan agar bisa mencapai visi dan misinya.