

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan paparan hasil penelitian yang telah peneliti sajikan, terkait peran agen asuransi syariah dalam meningkatkan penjualan produk *Pruprime Healthcare* Syariah:

1. Posisi dan Peran Agen Secara Umum dalam Asuransi Syariah yaitu a) Posisi agen secara umum tentang asuransi syariah adalah *Agency Director (AD)*, *Associate Agency Director (AAD)*, *Assosiate Agency Manager (AAM)*, dan b) Peran agen secara umum tentang asuransi syariah yaitu Memperluas pasar , sebagai jembatan antara nasabah dan perusahaan asuransi syariah
2. Peran Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Penjualan yaitu dengan cara Inisiator, konektor, komunikator, motivator, edukator, administrator sudah sesuai prosedur yang ada.
3. Kendala Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Penjualan adalah : a)kendala Internal meliputi:1) agen baru sulit membedakan produk *PRUprime Healthcare Syariah* dan *PRUprime Healthcare Konvensional*, 2) agen kurang percaya diri dalam melakukan prospek penjualan produk *PRUprime Healthcare Syariah* dengan nasabah baru.b) Kendala Eksternal meliputi: 1) Pemahaman masyarakat yang kurang akan pentingnya asuransi syariah, 2) Sulitnya menyisir orang yang kuat ekonominya

4. Solusi yang Diterapkan oleh Agen untuk Menarik Minat Nasabah untuk Membeli Produk *Pruprime Healthcare Syariah* di PT Prudential Tulungagung adalah: a) Solusi Internal meliputi: 1) Melakukan Training, 2) Mendampingi Agen Baru Saat Melakukan Prospek. b) Solusi Eksternal meliputi: 1) Memberikan Wawasan Pentingnya Asuransi, 2) Menjalin Silaturahmi yang Baik dengan Masyarakat

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan, mengenai peran agen asuransi syariah dalam meningkatkan penjualan produk *Pruprime Healthcare Syariah* di Tulungagung, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Lembaga (PT Prudential *Life Assurance* Tulungagung)

Lembaga diharapkan dapat memanfaatkan sistem keluhan saran secara maksimal dengan tidak hanya menunggu adanya kritikan maupun keluhan. Sistem keluhan dan saran diharapkan ada pengembangan, baik dari cara untuk penyampaiannya atau penerimaannya.

2. Agen

Hendaknya memberikan pemahaman kepada masyarakat awam yang belum mengerti pentingnya perlindungan asuransi syariah, dengan begitu akan memberikan kesan perhatian dan peduli ke masyarakat tersebut.

3. Masyarakat

Masyarakat disarankan lebih pandai memilih produk asuransi syariah yang lebih dibutuhkan serta memilih agen pemasar yang handal dan memiliki lisensi supaya tidak salah informasi.

4. Dewan Pengawas Syariah

Diharapkan DPS lebih sering mengontrol kinerja perusahaan asuransi dan mengawasi sistem investasi yang dijalankan oleh PT Prudential Life Assurance di Tulungagung

5. Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti yang akan datang apabila melakukan penelitian terkait dengan peningkatan penjualan produk asuransi syariah penulis menyarankan agar menggunakan metode kuantitatif sebagai perbandingan dari penelitian ini.