

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari analisis dan pembahasan di bab sebelumnya berkenaan dengan strategi pengembangan diri dalam meningkatkan produktivitas kerja agen di PT. Prudential Insurance Life dapat penulis simpulkan bahwa peranan agen asuransi sangat penting bagi perkembangan dan kemajuan sebuah perusahaan asuransi karena agen adalah garda terdepan dan penghubung antara nasabah dan perusahaan asuransi, agen pulalah yang bertugas memberikan edukasi serta pemahaman tentang manfaat asuransi kepada masyarakat sehingga perusahaan berkewajiban memberikan pelatihan-pelatihan kepada para agennya agar dapat menjadi agen berkualitas dan profesional.

Ada empat pembinaan yang diberikan PT. Prudential Cilegon kepada para agennya diantaranya sebagai berikut:

1. GBOP (Grand Bussines Oppurtunity Presentation)

Pelatihan ini diberikan untuk calon agen baru yang akan menjadi agen di Prudential Cilegon, pelatihan ini berisi

tentang persentasi pengenalan bisnis asuransi dan profil perusahaan.

2. Pru Fastart

Training ini diperuntukan untuk agen-agen pemula yang baru menapaki jenjang karir di dunia asuransi, training ini berisi tentang pengetahuan dasar asuransi, profil perusahaan, sistem kerja, pembagian komisi, dan jenjang karir.

3. Goal Setting

Pelatihan ini biasanya dilakukan di awal tahun untuk menentukan goal apa saja yang akan dicapai oleh agen-agen selama satu tahun kedepan, Dalam pelatihan ini agen-agen akan diberi motivasi dan arahan dalam menentukan target-target yang akan dicapai selam satu tahun.

4. EM3 (Eternity Monthly Motivational Meeting)

Kegitan ini dilaksanakan setiap bulan di kantor Prudential Cilegon, mendatangkan pembicara dari agen senior yang akan memberikan tips dan motivasi serta berbagi pengalaman dalam dunia keagenan.

5. Leader Camp

Acara ini dikhususkan bagi para leader ataupun *Assosiate Agency Director* Prudential Cilegon, dalam acara ini para leader akan diberi pengetahuan dan pemahaman tentang strategi dalam mengatur para agen-agen dibawahnya dan menjaga kekompakan teamnya.

Pengembangan diri agen asuransi dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Seorang agen harus banyak belajar, disamping mendapatkan pelatihan-pelatihan dari perusahaan, hendaknya seorang agen juga memperoleh pelatihan-pelatihan diluar perusahaan, seperti mengikuti pelatihan-pelatihan pengembangan diri, seminar motivasi, dan tehnik pemasaran yang dapat berguna dalam menjual jasa/produk asuransi.
2. Dalam mengembangkan kepribadian seorang agen harus banyak bergaul dengan para penjual asuransi yang ahli, agar dapat mengetahui kiat-kiat maejual yang baik dan benar.
3. Mendalami keahlian dalam mempengaruhi nasabah agar dapat memahami penjelasan tentang asuransi.

4. Selalu mengevaluasi diri dalam hal cara kerja maupun hasil kerja.

Strategi agen PT. Prudential Cilegon dalam meningkatkan produktivitas kerja mereka, adapun strategi yang diterapkan sebagai berikut:

1. Membuat 100 daftar nama orang yang akan di prospek serta mengumpulkan referensi sebanyak-banyaknya.
2. Membuat rencana kerja, janji temu, dan jadwal untuk memprospek calon nasabah dari database yang sudah ada maupun dari referensi.
3. Melakukan kanvasing kepada orang yang belum dikenal sebelumnya seperti di pasar, sekolah, pabrik, ataupun di tempat-tempat strategis lainnya.
4. Memperbanyak silaturahmi ke nasabah-nasabah yang sudah lama guna mendapatkan referensi dan pelayanan polis serta mengenalkan produk-produk asuransi terbaru.
5. Menjaga persistensi dari polis-polis nasabah lama agar tetap aktif sehingga memudahkan dalam pengajuan klaim.

B. Saran

1. Pelatihan-pelatihan yang telah diadakan PT. Prudentian Cilegon belum mencukupi dan kurang maksimal. Perlu adanya inovasi dan kreativitas dalam melakukan pelatihan sehingga agen dapat semangat untuk hadir dan belajar.
2. PT. Prudential Cilegon harus lebih memperhatikan pelayanan dan fasilitas kepada para agen guna menumbuhkan semangat kerja dalam tugasnya sebagai tenaga pemasar asuransi.
3. Kepada agen-agen asuransi PT. Prudential Cilegon, teruskan mengembangkan kualitas kerja dan kualitas diri serta selalu mensosialisasikan pentingnya berasuransi kepada masyarakat.
4. Pekerjaan yang telah dimiliki adalah sebuah amanat bagi agen maupun perusahaan. Oleh karena itu, harus ada sikap saling kerjasama antara agen dan perusahaan asuransi agar tercipta lingkungan yang harmonis dan pencapaian tujuan yang direncanakan.