**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Dari analisis dan pembahasan dibab sebelumnya dapat disimpulkan tentang strategi pengembangan diri agen asuransi syariah dalam mencapai produktivitas diperusahaan AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang.

Kesimpulan tersebut sebagai berikut :

Peran agen sangatlah penting dalam perusahaan asuransi, oleh karena itu agen merupakan ujung tombak dalam perusahaan tersebut. Agen juga memiliki bagian dari struktur organisasi perusahaan, yang menghususkan pada lembaga yang menaungi keagenan.

Dari pembinaan yang dilakukan perusahaan terhadap para pekerjanya/ agen-agen asuransi, dapat memberikan manfaat baik terhadap perusahaan maupun agen-agen itu sendiri. Manfaat pembinaan ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat mengembangkan potensi kemampuan dan keterampilannya
2. Mengetahui jalur pengembangan karier agen dalam sebuah perusahaan.
3. Mendapatkan pelatihan yang sesuai dengan arah pengembangan kakriernya
4. Mengendalikan tingkat keluar masuk para agen-agen asuransi
5. Membantu terlaksananya program kaderisasi
6. Mengetahui dan mengantisipasi keinginan dan bakat tenaga kerja
7. Dapat mengetahui sejak awal tenaga kerja (agen-agen asuransi) yang kurang atau tidak terampil atau tidak produktif, sehingga dapat diambil tindakan segera.

Dari pembinaan diatas, maka pengembangan diri seorang agen asuransi dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Seorang agen harus banyak belajar, disamping mendapat pelatihan-pelatihan dari perusahaan. Hendaknya seorang agen juga memperoleh pelatihan-pelatihan diluar perusahaan, seperti mengikuti pelatihan-pelatihan terhadap kemampuan untuk memasarkan dan menjual asuransi.
2. Dalam mengembangkan kepribadian, seorang agen harus banyak bergaul dengan para penjual asuransi yang ahli.
3. Mengikuti pendidikan-pendidikan diluar perusahaan, seperti pendidikan kepribadian, pendidikan tentang teknik dan kiat-kiat dalam memasarkan asuransi.
4. Mendalami keahlian dalam mempengaruhi nasabah agar dapat memahami penjelasan tentang asuransi.
5. **Saran**

Berdasarkan atas keseluruhan data yang diperoleh oleh penulis dan segenap kemampuan yang dimiliki oleh penulis, maka beberapa saran yang dapat penulis berikan adalah :

1. AJS Bumiputera 1912 Kantor Cabang Serang harus lebih memperhatikan pelayanannya kepada agen. Mengelola agen dengan baik, memperhatikan kesejahteraan agen agar agen digaji tiap bulannya guna menumbuhkan semangat kerja dalam melakukan tugasnya sebagai tenaga penjual asuransi syariah, dengan begitu produktivitas seorang agen akan meningkat.
2. AJS Bumiputera 1912 Kantor Cabang Serang sebaiknya sering melakukan koordinasi Kepala Cabang agar selalu memperhatikan para agennya agar lebih produktif dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah. Untuk tetap terus bertahan dalam kondisi persaingan bisnis asuransi syariah di Indonesia.
3. Pekerjaan yang telah dimiliki adalah sebuah tanggungjawab dari seorang agen, begitu juga dengan perusahaan. Oleh karena itu harus ada sikap kerjasama antara agen asuransi dengan perusahaan agar terciptanya hubungan yang harmonis dan pencapaian tujuan yang telah direncanakan.