

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai peranan agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah (studi kasus pada PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang), maka kesimpulan yang dapat di ambil dari penelitian ini adalah, sebagai berikut :

1. Agen asuransi merupakan penghubung antara konsumen dengan perusahaan asuransi. Para agen asuransi bertugas untuk menolong individu, keluarga, perusahaan, ataupun lembaga untuk merencanakan hingga akhirnya memilih polis asuransi sesuai kebutuhan. Bagi seorang calon pemegang polis, agen asuransi akan mendampingi proses pengenalan dan pemilihan polis guna melindungi kehidupan pribadi, keluarga, kesehatan, dan kesejahteraannya di masa depan.
2. Untuk menghindari kekecewaan pemegang polis maka seorang agen asuransi syariah harus mampu menjaga

kepercayaan, memiliki sifat adil atau tidak berpihak antara pemegang polis satu dengan yang lainnya, menjaga etika, jujur dan sopan dalam segala ucapan, perbuatan maupun tingkah laku kepada pemegang polis karena pada dasarnya seorang agenlah yang berperan dalam memberikan pelayanan untuk memasarkan produk asuransi syariah. Dimana seorang agen sangat berpengaruh terhadap perusahaan asuransi syariah untuk tingkat penjualan polis asuransi syariah.

3. Dengan adanya polis asuransi, maka kedua belah pihak yang melakukan perjanjian asuransi tersebut akan terikat dan memiliki masing-masing tanggung jawab sebagaimana yang telah disepakati sejak awal. Polis asuransi merupakan hal yang sangat penting didalam layanan asuransi itu sendiri, karena polis akan melindungi setiap hak dan kewajiban nasabah dan pihak perusahaan asuransi.

Dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah peran seorang agen ditinjau dari segi usaha-usaha agen, antara lain:

- a. Mencari calon pelanggan
- b. Menetapkan sasaran

- c. Berkomunikasi
- d. Memasarkan produk
- e. Menjual
- f. Dalam urusan klaim mencoba menjemput bola

Bahwasanya peran agen tidak lepas dari tugas dan usaha-usaha yang di lakukan oleh agen PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang. Dari hasil analisis agen berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dengan selalu menjaga komunikasi yang baik dengan pemegang polis.

B. Saran

1. Untuk agen yang baru harus didampingi oleh agen yang lebih senior ketika akan bertemu dengan calon pemegang polis
2. Agen harus lebih detail dalam memberikan penjelasan tentang produk-produk yang ada pada perusahaan PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, agar peserta dapat mengetahui proses membuat polis sampai terjadinya klaim dengan tepat dan benar.
3. PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, sebaiknya sering melakukan koordinasi dengan 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 di Indonesia.