

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai “Analisis Personal Selling dalam Mempengaruhi Minat Pembelian Polis Asuransi pada PT. Prudential Life Assurance Jakarta Pusat”, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi personal selling yang diterapkan oleh agen Prudential Life Assurance Jakarta Pusat dilakukan melalui pendekatan personal, edukatif, dan persuasif. Agen berusaha memahami kebutuhan calon nasabah terlebih dahulu sebelum menawarkan produk, sehingga mampu menyesuaikan penjelasan dengan kemampuan dan kondisi calon nasabah. Pendekatan yang humanis dan edukatif ini menciptakan rasa percaya dan nyaman, yang pada akhirnya meningkatkan minat pembelian polis asuransi syariah.
2. Faktor-faktor yang memengaruhi minat pembelian calon nasabah meliputi kepercayaan terhadap agen, kemampuan komunikasi, penguasaan produk, pelayanan berkelanjutan (*follow-up*), serta dukungan pelatihan dari perusahaan. Kepercayaan menjadi faktor paling dominan, karena produk asuransi yang bersifat tidak

berwujud menuntut agen untuk menunjukkan profesionalitas, kejujuran, dan empati dalam setiap interaksi.

3. Kompetensi dan etika agen memiliki peran penting dalam membangun minat pembelian calon nasabah terhadap produk asuransi syariah Prudential. Agen yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik, penguasaan produk yang mendalam, serta etika kerja berdasarkan nilai-nilai Islam (jujur, amanah, dan transparan) mampu menciptakan kepercayaan dan loyalitas nasabah. Selain itu, niat spiritual dalam bekerja juga menjadi kekuatan moral bagi agen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada calon nasabah.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat terus meningkatkan program pelatihan bagi tenaga pemasar agar lebih memahami karakter calon nasabah serta mampu menjelaskan produk dengan cara yang lebih komunikatif dan edukatif. Selain itu, perusahaan juga perlu memperkuat strategi pemasaran digital agar personal selling dapat menjangkau lebih banyak masyarakat secara efektif.

2. Bagi tenaga pemasar (agen), diharapkan agar terus meningkatkan kompetensi diri melalui pelatihan, pembelajaran mandiri, dan bimbingan dari leader. Agen juga perlu menjaga integritas dan etika kerja sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, seperti kejujuran, amanah, dan transparansi dalam setiap proses penjualan, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dan minat nasabah.
3. Bagi calon nasabah, diharapkan lebih aktif mencari informasi dan memahami manfaat dari produk asuransi syariah, agar keputusan pembelian didasarkan pada pemahaman yang benar serta kebutuhan proteksi jangka panjang.
4. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk meneliti lebih lanjut mengenai efektivitas strategi personal selling dengan pendekatan kuantitatif atau membandingkan antara personal selling pada produk asuransi syariah dan konvensional, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai pengaruh strategi tersebut terhadap keputusan pembelian..