

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemaparan pada bab sebelumnya maka penulis menemukan Proses Penyampaian Jasa Menjadi Nasabah Korporasi di Asuransi Jiwa Bumi Putera 1912 Cabang Kota Jambi :

1. Proses Pelayanan jasa menjadi nasabah korporasi pada AJB Bumi Putera 1912 Cabang Kota Jambi dengan Aktivitas Tatap Muka dan Tidak Tatap Muka yaitu penentuan calon nasabahnya, Menjalini Hubungan dengan melakukan Komunikasi, Memberikan Pelayanan terhadap Calon Nasabah, meningkatkan kemampuan diri sedangkan aktivitas tidak tatap muka yaitu calon nasabah menghubungi agen berdasarkan informasi yang didapat, melakukan proses pendekatan temu janji atau komunikasi media sosial, bertemu dan menggali informasi mengenai kebutuhan asuransi, menyajikan jasa dan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan calon nasabah berdasarkan informasi pada saat tahapan pendekatan, berdiskusi dengan calon nasabah untuk jasa dan produk yang sesuai dengan kebutuhan serta kemampuan bayar mereka, pelaksanaan penutupan asuransi.
2. Kendala-kendal yang dihadapi dalam menyampaikan jasa yaitu agen mengalami kesusahan dalam menyampaikan jasa kepada calon nasabah baru dibandingkan calon nasabah yang pernah membeli jasa dan produk pada asuransi lain, kurangnya kepercayaan calon nasabah terhadap asuransi itu sendiri, nasabah tiba-tiba membatalkan polis asuransi.

4.2Saran

1. kepada perusahaan AJB Bumi Putera 1912 Cabang Kota Jambi agar selalu update mensosialisasikan jasa dimedia internet ataupun media sosial untuk memberitahu calon nasabah tentang jasa dan setiap karyawan terutama agen berkomunikasi kepada calon nasabah semaksimal mungkin untuk meyakinkan pada calon nasabah hingga nasabah korporasi sehingga dapat menarik calon nasabah.
2. kepada perusahaan AJB Bumi Putera 1912 Cabang Kota Jambi perlu adanya bentuk pelayanan yang profesional seperti keramahtamahan, kecepatan, keterbukaan, serta adanya pertanggungjawaban dapat membuat calon nasabah tertarik dan percaya sehingga loyal terhadap produk perusahaan.

