

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari para informan Agen Unity Corporation Malang tentang pengaruh pandemi *covid-19* terhadap kinerja para agen Asuransi PT Prudential Life Assurance dalam penjualan produk asuransi jiwa, peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan yang dipaparkan sebagai berikut:

1. Karakteristik personal yang ada pada diri seorang agen sangat berpengaruh penting di masa pandemi *covid-19*, salah satunya dengan tetap menjaga profesionalitas diri seorang agen dalam memenuhi standart menjadi seorang agen PT Prudential Life Assurance dan menjaga komunikasi yang baik agar terjadi keterbukaan dengan nasabah. Karena jika karakter dan kemampuan mental seorang agen tersebut kurang tepat dalam menghadapi pandemi ini maka agen tersebut tidak dapat membuat penjualan produk asuransinya bertahan maupun berkembang.
2. Sebelum adanya pandemi *covid-19* cara agen dalam melakukan penjualan produk asuransi jiwa secara bertatap muka dengan nasabah. Namun saat adanya pandemi ini agen harus memiliki keterampilan untuk melakukan penjualan hingga memberi edukasi secara virtual. Dengan memberikan edukasi dan pelayanan yang baik, agen bisa menjaga kelayakan nasabah hingga memperluas pangsa pasarnya.
3. Masa pandemi *covid-19* ini membuat agen harus melakukan penjualan produk asuransinya secara *online*. Namun hal ini membuat penjualan lebih efisien karena dapat menghubungi banyak calon nasabah dalam waktu yang singkat dengan jangkauan yang luas. Walaupun secara keefektifan adalah bertatap muka karena ada kedekatan emosional.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan menunjukkan hasil berupa saran yang dapat diberikan kepada agen PT Prudential Life Assurance, masyarakat, peneliti lain, dan penulis. Saran tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Agen PT Prudential Life Assurance

Dengan adanya penelitian ini, dapat digunakan untuk lebih meningkatkan kemauan agen untuk belajar dan beradaptasi dalam menjual produk asuransi jiwa saat pandemi *covid-19* ini.

2. Bagi Masyarakat

Dengan adanya penelitian ini, penulis berharap agar dapat menambah tingkat minat beli serta kepemilikan asuransi di Indonesia yang saat ini sudah menjadi *lifestyle* di luar negeri.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penulis berharap akan adanya penelitian lanjutan yang mengukur tingkat kinerja agen dalam penjualan produk asuransi jiwa di masa pandemi *covid-19*.

4. Bagi Penulis

Penulis sebaiknya memperhatikan kembali faktor-faktor lain yang memengaruhi kinerja agen dalam penjualan produk asuransi jiwa di masa pandemi.