BAB III
PENUTUP

Pada bab akhir ini akan membahas tentang kesimpulan dan saran yang nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat untuk agen-agen asuransi khususnya membantu untuk menghadapi segala bentuk penolakan dari calon prospekting.

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian mengenai *Handling Objection* yang penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa sebenarnya masyarakat masih tidak percaya atau takut untuk mengikuti program asuransi. Sejauh ini presepsi masyarakat untuk asuransi sangat jelek, apalagi dengan agen asuransi itu sendiri. Banyak pengalaman masyarakat yang mengalami penipuan dengan kedok agen asuransi. Maka dari itu setiap calon agen asuransi wajib mengikut tes AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) agar mendapatkan lisensi resmi keagenan. Setelah mengikuti itu maka calon prospekting akan menimbulkan rasa *trust* kepada si agen asuransi. Dan penolakan-penolakan dari calon prospekting bisa diatasi.

1. Agen asuransi adalah pekerjaan yang membutuhkan kejujuran dan rasa sabar yang tinggi. Agen dihadapkan dengan berbagai macam sifat si calon prospekting, dan agen juga harus siap menerima penolakan. Penolakan bukanlah hal yang harus ditakuti. banyak cara yang dapat dilakukan untuk mengatasinya, salah satunya menggunakan *Handling Objection*.
2. Dalam melakukan *Handling Objection* harus memiliki teknik negoisasi yang baik dan benar tanpa menyinggung perasaan calon prospekting.
3. Sebagai agen asuransi harus mempunyai mental kuat yang mendasari setiap melakukan negoisasi dengan calon prospekting. Jika hal tersebut tertanam dalam diri setiap agen asuransi maka agen asuransi bisa merubah *mindset* masyarakat terhadap asuransi jiwa.

4. Jika semuanya dapat dilakukan dengan baik, agen asuransi akan mendapatkan hasil yang mereka cari. *Closing* akan tercapai dan agen asuransi juaga akan mendapatkan sebuah pengalaman teknik negoisasi yang telah berhasil.

3.2 Saran

Sebagai bagian akhir dari penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL), terdapat beberapa masukan dan saran untuk PT. A.J. Central Asia Raya Life Insurance sebagai subyek dari Praktik Kerja Lapangan (PKL) serta untuk program studi dan Konsentrasi Diploma III Manajemen Pemasaran Universitas Airlannga.

3.2.1 Bagi Perusahaan

Perusahaan sebenarnya sudah membantu banyak hal, terutama memfasilitasi keperluan mahasiswa dalam melakukan prospek entah di dalam kota maupun di luar kota. Tidak ada saran yang berarti bagi perusahaan. Saran bagi PT. A.J. Central Asia Raya Life Insurance adalah hanya meningkatkan kualitas pelayanan agar mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan asuransi lainnya. Berkaitan dengan implementasi teknik negosiasi dalam PT. A.J Central Asia Raya Life Insurance agen asuransi dihadapkan dengan berbagai macam sifat calon nasabah sehingga agen asuransi diharapkan mengetahui calon nasabah potensialnya.

3.2.2 Bagi Program Studi

1. Sebelum mahasiswa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan hendaknya mahasiswa diberikan bimbingan dan pengarahan yang memadai sehingga lebih memudahkan mahasiswa dalam melaksanakan PKL tersebut.
2. Program Studi sebaiknya menyarankan mahasiswa untuk Praktik Kerja Lapangan pada saat libur semester, agar tidak menganggu kuliah.

Diharapkan untuk pelaksanaan Praktik Lapangan Kerja Lapangan kedepannya lebih terorganisir dengan baik antara pihak Manajemen Pemasaran, Mahasiswa, dan Perusahaan.