

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian saya diatas maka aktivitas promosi dengan menerapkan *Rational Motive* pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang yaitu dengan menggunakan *Personal Selling*. Karena dalam membeli produk asuransi orang membutuhkan kepastian, orang mengalihkan resiko keuangannya pada suatu lembaga peransuransian, dibutuhkan kepercayaan dan untuk itulah dibutuhkan komunikasi serta hubungan yang lebih pribadi dengan calon konsumen. Dalam membeli produk asuransi konsumen pasti menginginkan perusahaan yang berkredibilitas tinggi, tidak susah dalam pembayaran klaim dan mempunyai produk yang bervariasi sesuai kebutuhan. Dengan hal ini maka lembaga peransuransian harus berusaha keras untuk memenuhinya lewat agen yang kompeten. Agar agen bekinerja lebih tinggi, perusahaan harus mencoba berbagai cara untuk memotivasi agen.

B. Saran

1. Setelah penulis melakukan pengamatan pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Wilayah Padang maka penulis dapat member saran, bagi masyarakat asuransi sangat berguna karna fungsi asuransi itu sendiri sebagai lembaga pengelolaan resiko bila seseorang ingin terhindar dari resiko yang akan terjadi. Sebaiknya dapat mengikuti program asuransi.

2. Berikan motivasi untuk membangkitkan semangat kinerja karyawan khususnya pada bagian marketing.
3. Terus lakukan promosi dan rekrut agen sebanyak-banyaknya untuk meningkatkan penjualan produk

