

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah penulis buat, maka dapat disimpulkan bahwa di perusahaan Zurich Takaful Malaysia Berhad agen merupakan faktor utama dalam pemasaran. Sebagaimana dijelaskan dalam wawancara dengan kepala agen bahwa pemasaran 90 % dilakukan oleh agen. Agen sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan, karena agen merupakan perantara antara perusahaan dengan nasabah atau pelanggan. Oleh karena itu, dibalik keberhasilan sebuah asuransi tidak terlepas dari kiat dan usaha agennya. Agen diharapkan selalu meningkatkan pelayanan dan menjaga kepercayaan nasabah serta mampu bekerja sesuai pada target yang telah ditentukan oleh perusahaan agar terjadi peningkatan terhadap perusahaan maupun agen tersebut sendiri.

Agen berperan mengatasi dan memberi berperan menyeleksi resiko atas yang akan terjadi terhadap nasabah, mengevaluasi dan mengukur besarnya resiko yang mungkin terjadi dan memberikan saran metode yang terbaik untuk pelanggan atau nasabahnya. Agen dituntut untuk selalu menjaga hubungan serta kepercayaan nasabah. Selalu berlaku jujur dan transparan dalam bertransaksi.

B. Saran

Perusahaan jangan terlalu berpegang teguh pada kinerja agen untuk diharapkan kepada perusahaan untuk ada hubungan kerjasama langsung dengan seperti misalnya bank, karena dapat dilihat dalam pemasarannya perusahaan tidak ada kerjasama yang resmi dengan satu ataupun beberapa bank dan hanya menawarkan untuk diberi nasabah saja.



**UIN IMAM BONJOL
PADANG**