

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pada uraian pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan pada penulisan Karya Ilmiah sebagai berikut :

##### 1. Mengelola tenaga penjual yang baik ada enam langkah :

- a. Merancang strategi dan struktur tenaga penjualan (*Designing Salesforce Strategy and Structure*)

Allianz *Life* Indonesia tidak menggunakan sistem pembagian daerah dan produk terhadap para agennya yang ingin melakukan *prospecting* sehingga membuka peluang yang sangat besar untuk mencapai target yang diinginkan dan *reward* yang menarik.

- b. Merekrut dan menyeleksi tenaga penjual (*Recruiting and Selecting Salespeople*)

Allianz menerapkan *five vitals* dalam mengetahui karakteristik calon agen, menggunakan *agency* sebagai wadah para agennya dan mengadakan serangkaian tahap untuk merekrut calon agennya seperti, seminar BSP (*Business Success Presentation*), mengikuti *Basic Training* dan diakhiri dengan ujian tertulis dari AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia).

c. Melatih tenaga penjualan (*Training Salespeople*)

Pelatihan yang diberikan oleh Allianz Life Indonesia antara lain, *Basic Training*; dimana agen akan belajar tentang dasar-dasar ilmu asuransi jiwa, *company profile Allianz*, produk *knowledge* dan juga dasar-dasar penjualan asuransi jiwa. *Training and Development*; dimana para agen mendapatkan pelatihan dan pengembangan baik dalam hal *product knowledge* sampai kepada *salesmanship* juga *managerial skill*. Allianz juga menerapkan "*Successful Development Program*" dimana para agen akan mendapatkan kesempatan untuk belajar secara langsung di lapangan dengan didampingi para *leader* yang telah terlatih dan berpengalaman dalam industri asuransi jiwa.

d. Memberi kompensasi untuk tenaga penjual (*Compensating Salespeople*)

Allianz Life Indonesiamemiliki sistem kompensasi yang sangat menarik seperti komisi, bonus, *over ridding*, *reward*, dan dana pensiun akan meningkatkan motivasi para agen dalam melakukan *personal selling*.

e. Pengawasan terhadap tenaga penjualan (*Supervising Salespeople*)

Para *leader* Allianz yang sukses melakukan *meeting group* yang bertujuan untuk mengawasi kinerja agennya setiap 2

minggu sekali serta memotivasi para agen agar lebih semangat lagi dalam melakukan *personal selling*.

f. Mengevaluasi Tenaga Penjualan (*Evaluating Salespeople*)

Setiap kantor *agency* Allianz selalu menginformasikan laporan penjualan pada para agen dan *leadernya* secara intensif.

## 2. SWOT

### a. STRATEGI SO

- 1) Melakukan pengembangan pasar di seluruh wilayah Indonesia.
- 2) Support pada bisnis partner
- 3) Focus pada customer (membuka allianz center di 7 kota besar di Indonesia yaitu di Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Denpasar, Medan, dan Samarinda).

### b. STRATEGI WO

- 1) Mengontrol kegiatan agen dengan membuat *Standard Operational Procedure* (SOP) dalam melakukan *meeting group*.
- 2) Menjamin rencana keuangan nasabah dapat berjalan aman dan nyaman hingga usai.
- 3) Meningkatkan frekuensi pemberian *reward* untuk memotivasi agen sehingga kinerja agen lebih bagus.

c. STRATEGI ST

- 1) Strategi akuisisi (kesamaan portofolio, produk, kultur, dan sistem pelayanan).
- 2) Kemitraan dengan bank-bank terkemuka (fitur proteksi pinjaman) Allianz melakukan inovasi terhadap produknya.

d. STRATEGI WT

- 6) Menerapkan sistem jemput bola (10 hari klaim dapat dibayar).
- 7) Meningkatkan kualitas layanan.
- 8) Membentuk unit penanganan keluhan dan menjalankan sistem manajemen keluhan yang terstruktur.

**B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis ingin memberikan saran yang mungkin berguna bagi Allianz *Life* Indonesia dalam mengelola agennya, yaitu:

1. Allianz perlu membuat *Standard Operational Procedure* (SOP) dalam melakukan *meeting group* guna meningkatkan pengawasan terhadap agen karena dengan melakukan *meeting group* secara intensif maka *leader* bisa terus memantau perkembangan produksi dan kinerja para agen.
2. Meningkatkan pemberian komisi dan *reward* untuk memotivasi para agen sehingga kinerja agen lebih bagus.
3. Membayar proses klaim dengan cepat.