

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan di bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi *personal selling* For Ours Group dalam memasarkan produk asuransi Allianz Life Indonesia dilakukan berdasarkan perencanaan strategi yang matang dengan menggunakan 7 langkah perencanaan strategi *personal selling*, *relationship marketing theory*, dan AIDA model secara relevan.

For Ours Group mengutamakan pendekatan personal dalam setiap interaksi dengan nasabah. Para agen dilatih untuk memahami kebutuhan spesifik setiap nasabah dan memberikan solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan tersebut. Strategi *personal selling* mereka melibatkan beberapa tahapan penting, dari memilih dan menilai prospek, melakukan pendekatan awal, presentasi dan demonstrasi produk, mengatasi keberatan, hingga menutup penjualan dan tindak lanjut. For Ours Group tidak hanya menerapkan strategi *personal selling* dengan baik, tetapi juga memastikan bahwa setiap agen menjalankan strategi *personal selling* sesuai dengan rencana yang telah disusun.

Melalui penerapan yang konsisten dari konsep *personal selling*, For Ours Group memastikan setiap agen mampu membangun hubungan jangka panjang yang kuat dengan nasabah dan meningkatkan kepuasan nasabah. *Relationship marketing theory* menjadi dasar dalam pendekatan ini, di mana para agen berupaya menciptakan nilai tambah dan menjaga loyalitas nasabah melalui layanan yang berkelanjutan. Pendekatan ini juga melibatkan penggunaan model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) membantu agen dalam mengarahkan calon nasabah melalui tahapan-tahapan penting dalam proses penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi ini berhasil diimplementasikan dengan baik oleh para agen For Ours Group dalam menerapkan teori dan konsep yang ada. Mereka tidak hanya mampu menarik perhatian dan minat nasabah, tetapi juga menumbuhkan keinginan dan mendorong tindakan pembelian. Pendekatan yang berpusat pada nasabah dan strategi komunikasi yang baik memungkinkan para agen menciptakan nilai tambah dan memastikan kepuasan nasabah. For Ours Group juga melakukan pelatihan intensif dan berkelanjutan bagi para agennya untuk memastikan bahwa strategi *personal selling* dijalankan sesuai dengan rencana. Keberhasilan *personal selling* ini dibuktikan oleh kesuksesan For Ours Group yang meraih penghargaan sebagai tim top satu nasional di Allianz pada tahun 2022. Selain itu, loyalitas nasabah tetap terjaga, yang menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan mampu membangun hubungan jangka panjang yang kuat.

Secara keseluruhan, strategi *personal selling* yang diterapkan oleh For Ours Group tidak hanya berhasil dalam meningkatkan penjualan, tetapi juga dalam membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan dengan nasabah. Hal ini membuktikan bahwa strategi yang dirancang berdasarkan konsep *personal selling*, *relationship marketing theory*, dan AIDA model yang bukan hanya teori semata, tetapi juga praktik yang berhasil dalam dunia nyata.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, peneliti menuliskan saran praktis dan saran akademis terkait dengan strategi *personal selling* yang dilakukan oleh For Ours Group dalam memberikan layanan kepada nasabah, yaitu sebagai berikut.

5.2.1 Saran Akademis

Penelitian ini menghasilkan beberapa saran akademis yang diharapkan bermanfaat sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya bagi mahasiswa yang tertarik dengan topik serupa, yaitu strategi *personal selling*. Disarankan agar penelitian berikutnya lebih mendalami topik ini dengan pendekatan yang berbeda, yaitu kuantitatif, untuk memberikan pemahaman yang lebih

mendalam tentang efektivitas strategi *personal selling* yang diterapkan oleh For Ours Group. Alternatif lain, penelitian bisa fokus pada analisis perbandingan antara strategi *personal selling* dan strategi *digital marketing* dalam mencapai kepuasan nasabah, atau mengeksplorasi dampak teknologi terbaru pada *personal selling* dan hubungan pelanggan.

5.2.2 Saran Praktis

Strategi *personal selling* yang sudah diterapkan oleh For Ours Group sudah cukup baik. Namun, penulis memiliki beberapa saran untuk For Ours Group ke depannya:

4.3.2.1 Penerapan strategi *personal selling* oleh For Ours Group sudah memanfaatkan teknologi digital dengan baik, tetapi ada potensi untuk lebih memperluas penggunaan media sosial dalam strategi *personal selling* mereka. Dengan meningkatkan keberagaman *platform* media sosial yang digunakan dan menggabungkan kreativitas serta inovasi dalam konten yang disajikan, For Ours Group menjadi lebih kompeten di era digital.

4.3.2.2 Agen baru sebaiknya diberikan pelatihan yang lebih intensif dan komprehensif sebelum terjun ke lapangan. Mengadakan sesi berbagi pengalaman dan pelatihan yang mendalam akan membantu para agen baru untuk berkembang dan menambah wawasan. Dengan demikian, mereka akan lebih siap dalam menjalankan strategi *personal selling* yang optimal.