

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan data dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab yang terdahulu, bab ini merupakan tahapan terakhir dalam penyusunan skripsi ini. Maka pada bab ini akan di tarik beberapa kesimpulan dan akan diberikan saran-saran berdasarkan hasil analisis yang ada.

Adapun kesimpulan dan saran – saran tersebut adalah sebagai berikut :

#### **A. KESIMPULAN**

1. Promosi yang dijalankan oleh PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya Cabang Kapten A. Rivai Palembang adalah Personal Seliing yang hanya mengandalkan tenaga penjualan di dalam meningkatkan volume penjualannya.
2. Dilihat dari perkembangan volume penjualan yang di capai oleh perusahaan pada tahun 1995 mengalami peningkatan volume penjualan polis asuransi sedangkan pada tahun 1996 mengalami penurunan volume penjualan polis asuransi. Hal ini akan mengganggu kelangsungan hidup perusahaan dan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

3. Dengan melihat perhitungan korelasi antara biaya promosi dengan volume penjualan maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi yang dijalankan selama ini tidak menunjang peningkatan volume penjualan polis asuransi.

## **B. SARAN - SARAN**

1. Dalam usaha meningkatkan volume penjualan polis asuransi sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kegiatan promosinya, dalam bentuk sales promotion ( Promosi Penjualan ), Publisitas serta membuat proposal mengenai asuransi, mencakup keunggulan dan keuntungan menjadi nasabah asuransi sehingga produk jasa yang berbentuk asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan dapat mengaruh calon konsumen, sehingga calon konsumen dapat mengenal, mengetahui kebaikan produk jasa yang dimiliki oleh perusahaan, karena promosi mempunyai pengaruh yang besar terhadap peningkatan volume penjualan perusahaan.
2. Agar kegiatan promosi dapat memberikan manfaat atau menguntungkan bagi perusahaan, maka perusahaan harus melakukan perencanaan promosi terlebih dahulu sehingga dalam mengadakan penelitian terhadap calon konsumen. Perusahaan akan lebih memperhatikan kebutuhan, keinginan dan karakteristik calon konsumennya.

3. Perusahaan sebaiknya lebih memperhatikan para tenaga penjualnya yaitu dengan menggunakan sarana Promosi Personal Selling dalam hal pemberian imbalan dan fasilitas yang cukup, yang bermanfaat untuk merangsang agar tenaga penjualan lebih giat dalam memasarkan produk jasa sehingga tenaga penjualan ini dapat meningkatkan volume penjualan polis asuransi.