

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan dan pembahasan yang dilakukan di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai mengenai analisis strategi komunikasi persuasif leader dalam upaya rekrutmen agen baru. Peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi komunikasi yang digunakan leader asuransi dalam melakukan perekrutan agen baru sangat baik sehingga calon agen baru dapat terpengaruh dan mudah percaya. Dalam pelaksanaan strategi komunikasi persuasif yang digunakan leader dalam merekrut agen baru pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai menggunakan tiga teknik yaitu teknik integrasi, teknik ganjaran dan teknik semantik. Sesuai dengan teori yang di gunakan aspek yang harus di perhatikan yaitu bagaimana menumbukan perhatian, menumbuhkan daya tarik, menimbulkan hasrat, memunculkan keputusan hingga tercapainya tujuan yaitu terekrutnya agen baru.
2. Hambatan komunikasi persuasif yang dilakukan PT Prudential Life Assurance cabang Binjai dalam perekrutan agen barunya dibagi menjadi tiga yaitu hambatan teknis, hambatan perilaku dan hambatan semantik. Faktor penghambat keberhasilan perekrutan agen baru lainnya yaitu tingginya tingkat *turnover* dalam profesi agen asuransi sehingga memiliki korelasi terhadap persepsi negatif masyarakat mengenai profesi agen asuransi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis mengajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

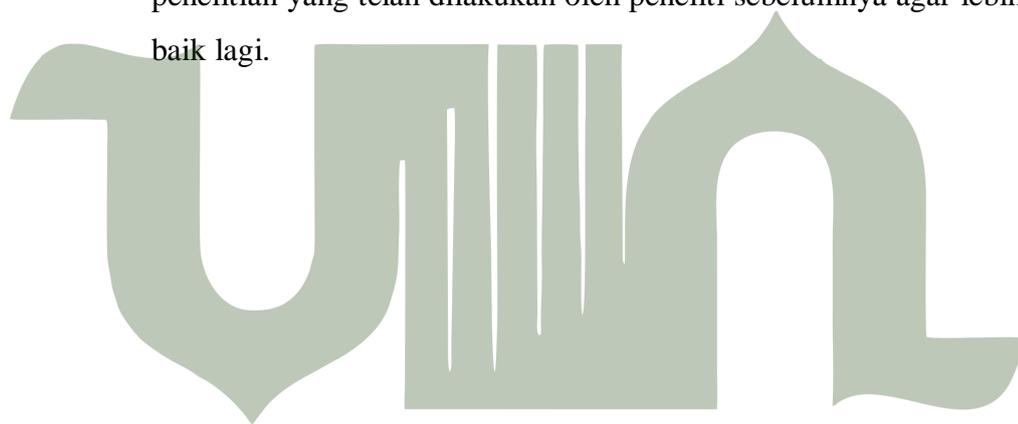
Penulis menyadari banyaknya kekurangan pada skripsi ini, maka penulis harus menerima kritik maupun saran yang diberikan oleh pembaca, agar skripsi ini menjadi jauh lebih baik lagi.

2. Bagi Perusahaan

PT. Prudential Life Assurance cabang Binjai diharapkan lebih sering melakukan training-training terkait dengan kegiatan persuasif agar para agen dan leader memiliki kemampuan komunikasi persuasif yang baik. Leader juga diharapkan dapat menerapkan strategi komunikasi persuasif dengan baik, agar presentase tercapainya tujuan awal dilakukan komunikasi persuasif yaitu merekrut agen asuransi baru menjadi lebih besar.

3. Bagi Peneliti Berikutnya

Bagi peneliti berikutnya, sebaiknya meneliti lebih lanjut dengan memperbanyak referensi mengenai strategi komunikasi persuasif dalam upaya rekrutmen agen baru. Sehingga peneliti memiliki perbandingan atas hasil penelitian yang diperolehnya dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya agar lebih baik lagi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN