

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian diatas maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Penerapan *personal selling* dan *advertising* yang dilaksanakan PT. Takaful Keluarga RO Az-Zahra Banjarmasin antara lain: mencari nasabah baru, pendekatan, penyajian atau peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan, dan sedangkan penerapan yang belum efektif dijalankan adalah pendekatan calon nasabah melalui via telepon dan saat presentasi tidak ada sampel produk.
2. Efektivitas *personal selling* dan *advertising* yang dilakukan PT. Takaful Keluarga RO Az-Zahra Banjarmasin dalam merekrut nasabah baru dinilai sudah cukup efektif dikarenakan penerapan *personal selling* yang dilakukan *agent marketing* hampir mencapai target tiap tahunnya. Penerapan *personal selling* dan *advertising* PT. Takaful Keluarga RO Az-Zahra Banjarmasin sudah sesuai dengan perspektif islam.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu:

1. PT. Takaful keluarga RO Az-Zahra Banjarmasin, hendaknya lebih mempertahankan dan meningkatkan kemampuan *agent marketing* yang

dianggap baik oleh nasabah seperti, memberikan informasi dengan baik, cepat tanggap dalam menangani keluhan nasabah, dan mengutamakan kepentingan nasabah. Dapat juga perusahaan melakukan pelatihan *agent marketing* setiap bulannya agar dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam menyampaikan produk.

2. Pihak PT. Takaful Keluarga RO Az-Zahra Banjarmasin dapat melakukan pengontrolan dengan lebih baik terhadap informasi *personal selling* dalam proses pelayanan dan keaktifan menjalankan peran sebagai *personal selling* yang handal.