

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan strategi *direct selling* dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi syariah pada PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin dalam rangka meningkatkan jumlah peserta asuransi syariah sudah berjalan dengan baik. PT. Allianz Life cabang Banjarmasin meningkatkan jumlah peserta asuransi dengan melakukan beberapa cara yaitu, keahlian berdagang, negosiasi, pemasaran hubungan, *face to face selling*, melakukan pendekatan persuasif, penjualan *host* atau *party plan*. Dengan adanya cara tersebut dapat terjadinya peningkatan terhadap penjualan produk asuransi.
2. Efektivitas strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin dalam rangka meningkatkan jumlah peserta asuransi syariah, berdasarkan data jumlah peserta pada tabel 4.2 yang telah penulis tampilkan pada penyajian data, strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin sudah berjalan efektif dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi. Dapat dilihat pada gambar 4.2 telah terjadi peningkatan jumlah peserta asuransi dari tahun 2019-2020 senilai 32,70% dan tahun 2020-2021 senilai 46,96%. PT.

Allianz Life cabang Banjarmasin telah memasarkan produk menggunakan strategi *direct selling*. Strategi penjualan ini memanfaatkan tenaga penjual untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen yang bertujuan untuk mendorong atau merangsang konsumen sehingga tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan laporan penelitian, analisis serta simpulan yang sudah dilakukan, maka penulis memiliki beberapa saran untuk diajukan yang bertujuan demi kebaikan serta kemajuan kita bersama khususnya perusahaan asuransi PT. Allianz Life cabang Banjarmasin, sebagai berikut:

1. Saran untuk perusahaan asuransi PT. Allianz Life cabang Banjarmasin sebagai masukan dari penulis agar kedepannya mungkin bisa menjalankan dan mempertahankan strategi *direct selling* yang sudah dilakukan selama ini agar semakin efektif dalam meningkatkan penjualan produk asuransi. Cara meningkatkan peserta asuransi syariah harus selalu dievaluasi sehingga dapat mengetahui kekurangan dari strategi yang telah dilaksanakan. Meskipun demikian, masih banyak yang harus dilakukan PT. Allianz Life cabang Banjarmasin terutama dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi.
2. Saran untuk peneliti selanjutnya, sebaiknya dilakukan penelitian lebih dalam lagi, khususnya mengenai strategi *direct selling* dalam

meningkatkan jumlah peserta asuransi syariah. Karena keterbatasan penulis dalam melakukan penelitian, maka penulis sangat terbuka untuk menerima masukan dan saran dari semua civitas akademika serta penulis berharap agar kedepannya penelitian ini akan dilanjutkan oleh peneliti lain menggunakan perspektif yang berbeda.