

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan data dan uraian yang telah penulis kemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Upaya *personal selling* yang dilakukan agen PT.Allianz life samudera cabang Banjarmasin dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa syariah di kalangan masyarakat Banjarmasin pada saat covid-19 yaitu dengan melakukan proses *personal selling* yang tentunya menyesuaikan dengan keadaan ketika terjadi pandemi. Proses *personal selling* dimulai dari *personal selling* melalui media sosial, *prospecting, approach, presentation and demonstration, handling objections, closing* dan *follow up*. Personal selling melalui media sosial ini dilakukan khusus hanya dengan mengandalkan handphone dengan cara membagikan informasi di status wa, Instagram, dll hal ini dilakukan dikarenakan terbatasnya akses agen untuk menemui secara langsung calon nasabah karena kebijakan pemerintah untuk melakukan WFH .
2. Peningkatan penjualan asuransi jiwa syariah melalui kegiatan *personal selling* yang dilakukan agen PT.Allianz life Samudera cabang Banjarmasin selama covid-19 bulan September 2020-2021 mengalami kenaikan sebesar 20 % dan selama 2021-2022 mengalami kenaikan sebesar 43 % dari penjualan biasanya. Sedangkan total premi yang disetahunkan pada tahun 2020 total

mencapai Rp.6.845.325.000 sedangkan pada tahun 2021 total premi yang disetahunkan jauh meningkat sebesar 43 % menjadi Rp. 9.789.540.000. Salah satu kunci keberhasilan agen dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa syariah yaitu proses personal selling yang efektif dan tepat, kendala yang dirasakan agen selama covid-19 untuk melakukan kegiatan *personal selling* diantaranya adalah terbatasnya pertemuan antara agen dengan calon nasabah dikarenakan kebijakan pemerintah untuk *work from home* (WFH).

B. Saran

Setelah melakukan penelitian terhadap peran *personal selling* agen dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa syariah pada PT.Allianz life samudera cabang Banjarmasin maka saran yang dapat penulis lakukan sebagai berikut :

1. Untuk PT.Allianz life samudera cabang Banjarmasin agar dapat mengusulkan ke Allianz pusat Jakarta untuk melakukan pemisahaan antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional agar masyarakat Banjarmasin tidak khawatir akan kejelasan produk yang ditawarkan oleh agen.
2. Pihak PT.Allianz life samudera cabang Banjarmasin agar lebih memperbanyak mengadakan sosialisasi kepada masyarakat Banjarmasin terkait pentingnya memiliki asuransi jiwa syariah dikarenakan masih banyak masyarakat Banjarmasin yang masih belum sadar tentang pentingnya memiliki asuransi jiwa syariah sebagai proteksi jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.