

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Efektivitas strategi *personal selling* dalam menambah jumlah nasabah asuransi syariah yang diterapkan PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin adalah efektif karena sesuai sesuai dengan indikator ukuran efektivitas yang berdasarkan ketepatan sasaran, sosialisasi program, dan tujuan program.

#### **B. Saran**

Adapun beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi agen perusahaan PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin kedepannya bisa lebih mengoptimalkan metode-metode *personal selling* serta melakukan inovasi terhadap strategi yang telah diterapkan guna memaksimalkan penjualan dan menambah jumlah nasabah asuransi syariah.
2. Bagi peneliti selanjutnya untuk meneliti bagaimana implementasi strategi *personal selling* di PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin dimasa modern, agar penjualan dan jumlah nasabah bisa lebih meningkat lagi.