

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum

a. Profil Umum Perusahaan Chubb Syariah Cabang Banjarmasin

Nama Instansi	: PT. Asuransi Chubb Syarian Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin
Alamat Instansi	: Jl. Pangeran Hidayatullah RT.006/RW.001 No. 216, Banjarmasin Timur, Banjarmasin 70239, Indonesia
Telepon	: +62 (511) 424 5039
Fax	: +62 (511) 424 5039
e – Mail	: sateriansyah.irawan@chubb.com
Situs web	: www.chubbsyariah.co.id
Sektor	: Asuransi Umum Syariah
Jenis Industri	: Full Syariah
Jenis Kantor	: Kantor Cabang
Jenis Entitas Bisnis	: Jasa Keuangan

b. Sejarah Singkat Perusahaan Chubb Syariah Cabang Banjarmasin

Asuransi adalah cara melindungi apa yang kita miliki ketika sesuatu yang tidak diinginkan terjadi pada kita. Tersedia asuransi yang

memberikan banyak perlindungan bagi individu dan bisnis/perusahaan yaitu Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Asuransi ini sudah menggunakan sistem syariah, jadi ini kabar baik bagi umat Islam karena mereka tidak khawatir dengan sistem asuransi.

Ada berbagai jenis asuransi syariah seperti asuransi rumah, kecelakaan, harta benda dan asuransi syariah lainnya. Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin sendiri telah menjalankan bisnis di banyak negara, menyediakan asuransi property dan tanggung jawab komersial dan asuransi kecelakaan diri di sekitar 54 negara. Berikut sejarah singkat Chubb Syariah Insurance Company:

PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin merupakan anak perusahaan dari PT Chubb General Protection Indonesia. Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin didirikan pada tanggal 20 Januari 2010 dan mendapat izin dari Kementerian Keuangan Republik Indonesia pada tanggal 3 Agustus 2010 untuk memberikan perlindungan penuh sesuai standar syariah, nomor: KEP-397/KM .10/2010 dan memulai tugas penuh (Completely Fledged Organization). Setelah diakuisisi oleh Chubb Enterprise pada 19 Januari 2017, PT Jaya Proteksi Takaful berganti nama menjadi PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Karena perubahan nama tersebut, Chubb Syariah Indonesia Protection Cabang Banjarmasin mendapat perluasan izin usaha dari Pakar Administrasi Moneter sesuai standar syariah untuk mendapatkan izin beroperasi di industri proteksi

secara keseluruhan, No: KEP-3/NB.22 /2017, pada 22 Februari 2017.

Dalam hal periklanan barang, Chubb Syariah Indonesia Protection Branch Banjarmasin membantu lembaga keuangan seperti lembaga keuangan syariah, organisasi pendukung syariah (lembaga persewaan), dan saluran alokasi lainnya seperti lembaga pembiayaan perlindungan dengan kaki tangan sirkulasi mandiri, serta sebagai penawaran langsung terkemuka. Dengan mengoptimalkan kekuatan Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dan berkomitmen untuk terus meningkatkan kinerja, diharapkan Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin menjadi pemain utama melalui layanan takaful yang berkualitas dan kepuasan pelanggan.

Perlindungan Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin menawarkan banyak hal seperti perlindungan untuk rumah, kesejahteraan, kecelakaan dan lain-lain. Dengan itu, Chubb Syariah Protection Indonesia Cabang Banjarmasin memiliki tujuan yang wajar untuk meningkatkan aset milik agen asuransi itu sendiri dan tetap fokus untuk terus bekerja pada pekerjaannya.

c. Visi dan Misi Perusahaan Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

1) Visi

Menjadi perusahaan asuransi syariah yang terpercaya, profesional dan disegani.

2) Misi

Memberikan layanan dan solusi-solusi keuangan syariah terbaik dan Memberikan bagi hasil yang menguntungkan untuk pemegang saham.

d. Sekilas Tentang Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin merupakan salah satu pionir di industri asuransi umum syariah di Indonesia diantara 5 perusahaan asuransi umum full syariah (*full – fledged*) dan 25 perusahaan asuransi umum unit syariah saat ini baik dari segi konsep maupun operasional asuransi syariah di Indonesia.

Meraih penghargaan dari Karim Awards 2019 untuk kategori ‘ *The Best Islamic General Insurance Full Fledge in Growth*’ dan tahun 2018 untuk kategori ‘*The Best Islamic General Insurance (Full Fledge)*’ dan ‘*The Best in Contribution Growth Islamic General Insurance (Full Fledge)*’. 78 personil manajemen dan karyawan yang tersebar di Kantor Pusat Jakarta dan 8 Kantor Layanan Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin di seluruh Indonesia.

Saham perusahaan dimiliki oleh PT Chubb General Insurance Indonesia (75%), salah satu pemimpin asuransi umum dunia dengan keuangan kuat yang beroperasi di 54 negara dan wilayah; dan PT Mitrajaya Amanah Cemerlang (25%).

e. Portofolio Produk Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

1) Asuransi Syariah Kendaraan Bermotor (*Motor Vehicle*)

Kendaraan mekanis telah menjadi kegiatan sehari-hari dalam kehidupan seseorang, seringkali sangat diperlukan, namun rentan terhadap bencana dan pelanggaran yang sering terjadi di kota. Untuk itu PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin memberikan jawaban lengkap asuransi kendaraan bermesin bagi klien.

Suatu rencana yang dimaksudkan untuk melindungi subjek asuransi takaful kendaraan bermotor dari bahaya/kehilangan kendaraan mekanis atau kewajiban sah anggota yang berpotensi terhadap pihak luar sehubungan dengan kontrak perlindungan kendaraan bermotor.

2) Asuransi Syariah Harta Benda/ Rumah Tinggal (*Property All Risks*)

Chubb Syariah Protection memahami nilai sebuah tempat permanen untuk sebuah keluarga. Itulah alasan PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin menawarkan perlindungan syariah yang memberikan keamanan menyeluruh terhadap rumah, barang bangunan, perangkat keras dan stok di struktur pribadi klien. Jenis pendekatan yang tersedia adalah kontrak standar Asuransi

Kebakaran Syariah Indonesia, kontrak Proteksi Properti Syariah dan kontrak Gempa.

3) Asuransi Syariah Pengangkutan Barang (*Marine Cargo*)

Program Asuransi Syariah direncanakan untuk melindungi objek perlindungan Islam selama pengangkutan dari posisi awal ke posisi tujuan terhadap perjudian yang dijamin sesuai dengan ketentuan kontrak perlindungan transportasi yang digunakan. Jenis strategi yang tersedia adalah: transportasi laut, transportasi darat dan transportasi udara.

4) Asuransi Syariah Rangka Kapal (*Marine Hull*)

Merupakan barang perlindungan yang menjamin bahaya atau malapetaka bagi kapal karena bahaya yang terapung-apung seperti cuaca buruk, tabrakan, di tanah padat, terbengkalai, tenggelam, ledakan, dan memastikan pertaruhan api, ledakan, perampokan, pembuangan.

5) Asuransi Syariah Aneka (*Miscellaneous*)

a) Asuransi Syariah Kecelakaan Diri (*Personal Accident – PA*)

Perlindungan jaminan utama kecelakaan diri pada produk ini yang pertama meninggal kecelakaan (Jaminan A), kedua cacat

tetap (jaminan B), dan biaya perawatan (*Medical Expenses*) : 10% dari besar jaminan A.

b) Asuransi Syariah Tanggung Gugat Umum (*Comprehensive General Liability – CGL*)

Asuransi tanggung gugat istilah "asuransi kewajiban" mengacu pada pertanggungan yang mengasumsikan risiko pelanggan mengajukan klaim terhadap bisnis atas kelalaian yang menyebabkan kerugian bagi pihak ketiga.

c) Asuransi Syariah Uang (*Money Insurance*)

Benda yang dapat diakui adalah uang tunai, perangko, stempel berbagai proteksi yang dapat langsung dicairkan. Perluasan penyertaan ini melarang segala kekurangan atau kerugian, termasuk kemalangan atau kerugian karena kebakaran terhadap properti yang dilindungi serta kepentingan secara langsung atau tidak langsung yang ditimbulkan oleh atau karenanya. Setidaknya satu dari bahaya: kerusuhan, pemberontakan terkenal, perampasan kekuatan, kekacauan, perlawanan, aturan militer, intrusi, konflik nasional, perang dan ancaman, pengkhianatan, penindasan psikologis, perusakan atau penjarahan (selain dari pencurian yang terjadi selama kesulitan).

d) Asuransi Syariah Perjalanan (*Trevel Insurance*)

Perlindungan terhadap terjadinya risiko dijamin dalam bentuk santunan apabila tertanggung meninggal dunia dalam perjalanan,

biaya pengobatan atau perbaikan apabila terjadi kecelakaan dalam perjalanan, dan santunan kebakaran apabila terjadi kebakaran selama ia dalam perjalanan jauh dari rumah.

6) Asuransi Syariah Rekayasa (*Engineering*)

a) Asuransi Syariah Kontraktor (*Contractor All Risks – CAR*)

Memastikan bahwa properti yang diasuransikan mendapat kompensasi atas risiko kerusakan atau kerugian yang tidak disengaja dan tiba-tiba selama masa asuransi.

b) Pemasangan Mesin (*Erection All Risks – EAR*)

Program asuransi syariah yang memberikan perlindungan terhadap pertaruhan yang dilihat oleh pekerja proyek selama siklus pembentukan mesin usaha/kerja dimana perjanjian mengacu pada pengaturan Kontrak Standar Munich Re yang masih umum diakui di pasar perlindungan secara keseluruhan di Indonesia.

c) Asuransi Syariah Peralatan Elektronik (*Electronic Equipment Insurance – EEI*)

Produk asuransi yang dirancang untuk melindungi peserta dari kemungkinan kerusakan atau kehilangan perangkat elektronik. Yang dijamin adalah biaya perbaikan karena risiko yang terjadi secara tiba-tiba dan tak terduga.

d) Asuransi Syariah Kerusakan Mesin (*Machinery Breakdown – MB*)

Asuransi Syariah Kerusakan Mesin memiliki Objek pertanggung jawaban mesin-mesin suatu pabrik, pusat pembangkit tenaga listrik beserta *Power Transmission* dan distribusi systemnya.

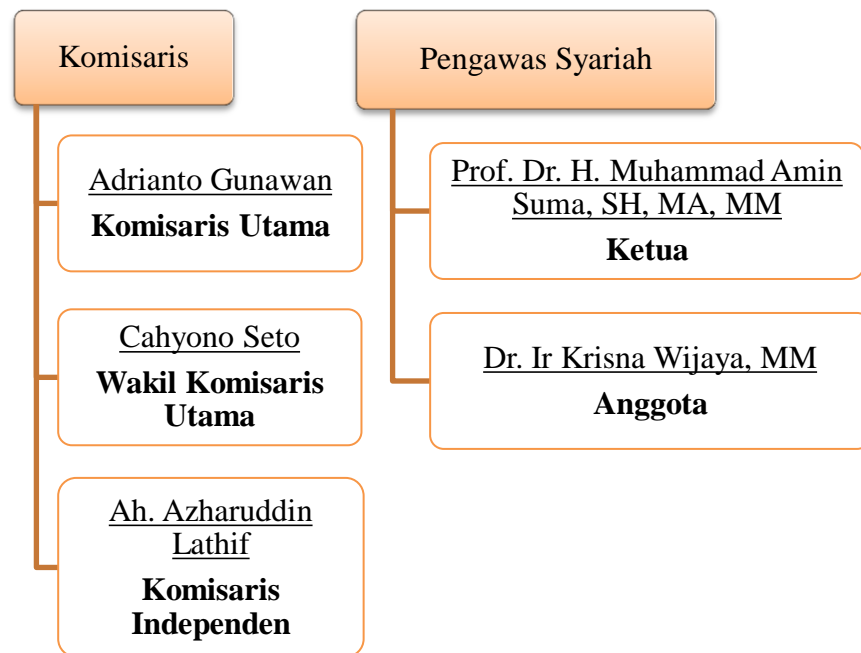
e) Asuransi Syariah Pabrik dan Mesin Kontraktor (*Contractors' Plant & Machinery – CPM*)

Benda-benda yang dilindungi yang dapat dilindungi pada dasarnya adalah berbagai peralatan pemberat yang dipasang di Situs Kontaktor (satu lokasi dengan proses pembangunan atau pendirian), perangkat pemberat yang digerakkan sendiri dan serbaguna dan peralatan pemberat portabel yang tidak digerakkan sendiri (bergerak).

**f. Dewan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah Asuransi Chubb
Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin**

Gambar 4.1

Gambar Struktur Dewan Komisaris dan DPS Asuransi Chubb Syariah
Indonesia Cabang Banjarmasin



Sumber: PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

g. Srtuktur Organisasi Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

Perusahaan asuransi seperti Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin juga memiliki struktur organisasi perusahaan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan itu sendiri. Berikut struktur organisasi Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin, yaitu:

Tabel 4.1

Struktur Organisasi PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang
Banjarmasin

No	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan	Lama Bekerja
1	Sateriansyah Surya irawan	Laki-laki	Branch Head	7 Tahun
2	Eka Rahman	Laki-laki	Accont Officer	7 Tahun
3	M. Supiannoor	Laki-laki	Unit Manager	1 Tahun

Sumber: PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

2. Hasil Wawancara dan Dokumentasi

a. Profil Informan

Nama : Sateriansyah Surya Irawan

Jabatan : Kepala Cabang

Lama Bekerja : 7 Tahun

b. Hasil Wawancara tentang Pemanfaatan Aplikasi Zoom sebagai Media Pemasaran Digital pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

Berdasarkan penuturan dari informan PT Asuransi chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin aplikasi Zoom tersebut mulai digunakan pada saat pandemi dan sampai sekarang oleh PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Aplikasi Zoom Cloud Meeting mulai digunakan pada saat pandemi dan sampai sekarang pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Peserta yang diundang dalam kegiatan pemasaran melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting berasal dari calon nasabah dan nasabah lama kalangan instansi atau perusahaan bukan perorangan yang dilaksanakan oleh PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

Menurut informan PT Asuransi Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin aplikasi Zoom Cloud Meeting dipilih karena mereka ingin lebih fokus dalam melakukan *personal selling* atau penjualan secara langsung kepada pelanggan. Kemudian, yang menjadi sasaran seperti dari instansi perusahaan tertentu. Selain itu, aplikasi Zoom Cloud meeting dapat menampilkan *screen* layar, untuk persentasi dengan nasabah PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin menggunakan Zoom Cloud Meeting dalam pemasaran tersebut.

Sementara itu, aplikasi Zoom Cloud Meeting memiliki beberapa kelebihan salah satunya yaitu memungkinkan melakukan pertemuan sampai 100 orang, dengan begitu pihak PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia cabang banjarmasin lebih mudah untuk menggunakan aplikasi Zoom Cloud Meeting sebagai alat media pemasaran secara digital dengan

jumlah peserta yang masuk Zoom Cloud Meeting lebih banyak muatannya. Aplikasi Zoom Cloud Meeting juga dapat merekam apa yang telah dilakukan dengan aplikasi tersebut dan menyimpannya ke akun cloud atau di setiap perangkat yang digunakan. Jika Anda membutuhkan lebih banyak, Anda dapat dengan mudah menemukan rekaman ini.

Adapun target yang ingin dicapai dengan menggunakan aplikasi Zoom Cloud Meeting sebagai media pemasaran digital yaitu untuk mempertahankan loyalitas nasabah lama, menambah nasabah baru dan meningkatkan jumlah polis yang berasal dari instansi perusahaan. Melalui pertemuan pemasaran tersebut PT asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin juga bertujuan agar sosialisasinya bisa maksimal, informasi bisa tersampaikan dan bisa dilakukan tanya jawab yang terbuka antara pihak asuransi dengan nasabah dan calon nasabah.

Selanjutnya menurut informan penanggung jawab kegiatan pemasaran melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting adalah kepala cabang pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. (S. S. Irawan, komunikasi pribadi, 14 November 2022)

c. Hasil Data tentang Efektivitas Pemasaran Digital melalui Aplikasi Zoom pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

Efektivitas pemasaran digital melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting pada PT asuransi Chubb syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

dalam penelitian ini dilihat dari perkembangan polis selama 3 tahun terhitung sejak tahun 2020 sampai 2022 sebagai berikut:

Tabel 4.2

Tabel jumlah polis keseluruhan selama 3 tahun terakhir

Tahun	Polis Baru	Renual/perpanjangan	Nilai Kontribusi
2020	166 Polis	74 Polis	Rp. 95.236.040
2021	194 Polis	78 Polis	Rp. 1.511.754.940
2022	519 Polis	82 Polis	Rp. 3.655.720.820

Sumber: PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin

Hasil data pada tabel 4.3 di atas, dapat diketahui bahwa pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin di tahun 2020 polis baru berjumlah 166 polis. Jumlah polis perpanjangan/renual pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin berjumlah sebanyak 74 polis. Nilai kontribusi pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin berjumlah Rp. 95.236.040.

Sedangkan pada tahun 2021 pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dapat dilihat yaitu jumlah dari polis baru sebesar 194 polis. Polis perpanjangan/renual pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin sebesar 78 polis. Nilai kontribusi pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin di tahun 2021 berjumlah Rp. 1.511.754. 940.

Kemudian di tahun 2022 jumlah polis pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dapat diketahui yaitu sebesar 519 polis. Polis renewal/perpanjangan pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin berjumlah sebanyak 82 polis. Nilai kontribusi pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin berjumlah Rp. 3.655.720.820.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa polis baru PT asuransi chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin mengalami peningkatan dari tahun 2020 sampai 2021 yaitu berjumlah 166 polis menjadi 194 polis dan kemudian pada tahun 2021 ke tahun 2022 mengalami peningkatan sebesar 325 polis yaitu dari jumlah polis 194 polis menjadi 519 polis.

Begitu juga dengan nilai kontribusi selama 3 tahun terakhir mengalami peningkatan dari tahun 2020 ke 2021 sebesar Rp.95.236.040 menjadi Rp.1.511.754.945 dan dari tahun 2021 ke 2022 sebesar Rp.1.511.754.945 menjadi Rp.3.655.720.820. Sedangkan polis perpanjangan mengalami penurunan pada tahun 2020 ke 2021 sebesar 74 polis menjadi 62 polis dan meningkat lagi pada tahun 2022 menjadi 82 polis.

B. Analisis Data

1. Analisis Data tentang Pemanfaatan Aplikasi Zoom sebagai Media Pemasaran Digital pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang

Banjarmasin.

PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dalam menggunakan pemasaran digital sebagai media pemasaran lebih memilih menggunakan aplikasi Zoom Cloud Meeting untuk media pemasaran digital dibandingkan dengan aplikasi lain Karena aplikasi Zoom ini memudahkan setiap penggunanya untuk bertatap muka, berbagi informasi, dan saling bersilaturahmi, meski dilakukan dari jarak jauh. Catatan panggilan juga dapat dengan mudah dicari, berbagi file terintegrasi, dan arsip dapat disimpan selama sepuluh tahun.

Padahal banyak aplikasi/media yang bisa digunakan untuk pemasaran digital seperti Instagram, B-Flash dan lain-lain tetapi PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia memilih aplikasi zoom saja untuk pemasaran digital karena menurut informan aplikasi tersebut lebih mudah dibandingkan aplikasi/media yang lain. aplikasi zoom memiliki beberapa kelebihan salah satunya yaitu memungkinkan melakukan meeting sampai 100 orang dengan begitu pihak PT Chubb Syariah Indonesia cabang Banjarmasin lebih mudah untuk menggunakan aplikasi Zoom sebagai alat media pemasaran secara digital dengan jumlah peserta yang masuk Zoom lebih banyak muatannya. Aplikasi Zoom Cloud Meeting juga dapat merekam apa yang telah dilakukan dengan aplikasi tersebut dan menyimpannya ke akun cloud atau di setiap perangkat yang digunakan. Jika Anda membutuhkan lebih banyak, Anda dapat dengan mudah menemukan rekaman ini.

Aplikasi Zoom tersebut mulai digunakan pada saat pandemi dan

sampai sekarang oleh PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Aplikasi Zoom Cloud Meeting mulai digunakan pada saat pandemi dan sampai sekarang pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Peserta yang diundang dalam kegiatan pemasaran melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting berasal dari calon nasabah dan nasabah lama kalangan instansi atau perusahaan bukan perorangan yang dilaksanakan oleh PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

Selanjutnya, target yang mau dicapai oleh pihak perusahaan dalam menggunakan pemasaran digital ini yaitu untuk menambah nasabah dan mempermudah nasabah dalam mengenali apa saja produk-produk yang ada di PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Adapun penanggung jawab kegunaan aplikasi Zoom Cloud Meeting berlangsung dalam pemasaran digital adalah informan sendiri pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

Kegiatan pemasaran PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting di masa pandemi secara teori termasuk ke dalam kegiatan bauran promosi. Kemajuan adalah bagian yang digunakan untuk menerangi dan memengaruhi pasar produk organisasi, sehingga pasar dapat mempelajari produk yang dibuat oleh organisasi. Mengenai latihan yang diingat untuk latihan waktu terbatas adalah publikasi, penjualan individu, kemajuan transaksi, dan eksposur. Tujuan normal dari kemajuan adalah agar pembeli dapat mempelajari

tentang barang tersebut dan pada akhirnya memilih untuk membeli barang tersebut dan mengiklankan barang tersebut ke wilayah provinsi, pengiklan diharapkan untuk mengembangkan teknik khusus yang berbeda sebagai hasil dari pemahaman dan cara hidup mereka.(Kripanithi & Ramachander, 2018)

Salah satu dari alat untuk promosi yang dilakukan adalah personal selling. Kegiatan yang dilakukan PT Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting ini untuk melakukan personal selling kepada nasabah lama dan nasabah baru. Personal sale adalah pertemuan tatap muka antara penjual dan calon pembeli untuk menginformasikan dan memberikan pemahaman tentang produk atau merek yang ditawarkan sehingga calon pembeli mau mencoba dan melakukan pembelian. Contohnya termasuk toko ritel, penjual dari pintu ke pintu, dan penjangkauan mitra

Personal selling berperan penting dalam pemasaran jasa, dikarenakan antar penyedia jasa dan konsumen sangatlah penting untuk berinteraksi, jasa tersebut disediakan oleh manusia bukanlah dari mesin dan manusia sebagai bagian dari produk jasa. Promosi secara personal selling yang dilakukan oleh PT Chubb Syariah Indonesia cabang banjarmasin yaitu dengan melakukan presentasi lisan dengan calon nasabah melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting yang dimaksud untuk menjalin hubungan dengan nasabah agar lebih terjalin dengan baik, nasabah bisa complain, saling menyapa, diskusi, dialog dan bisa lebih akrab. Karna melalui zoom meeting inilah PT

Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin bisa menjalin hubungan dengan baik dan bisa tanya jawab langsung terkait produk yang ada di PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin. Selain itu aplikasi Zoom juga mempunyai waktu yang cukup lama, untuk calon nasabah dan pihak perusahaan agar bisa berdiskusi di kegiatan Zoom Cloud Meeting dengan nasabah baru maupun nasabah lama dibandingkan dengan aplikasi lain seperti Instagram dan lain-lain.

Oleh sebab itu, aplikasi Zoom Cloud Meeting sebagai media pemasaran digital pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin sangat cocok digunakan dalam pemasaran digital karena terjalannya komunikasi dua arah antara nasabah dan asuransi.

2. Analisis Data tentang Efektivitas Pemasaran Digital melalui Aplikasi Zoom pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

Efektivitas pemasaran adalah kualitas pemasar untuk mengoptimalkan upaya mereka dan mencapai hasil jangka pendek dan jangka panjang terbaik (Dekanawati, dkk, 2022, hlm. 51–61). Proses pengukuran yang paling sederhana adalah melalui business outcomes, yaitu dengan melihat tren penjualan dari perusahaan itu sendiri, disana dapat dilihat peningkatan atau penurunan pembelian yang terjadi selama periode waktu tertentu saat program komunikasi pemasaran dijalankan. Namun, kita biasanya tidak dapat mengukur efektivitas komunikasi pemasaran dari penjualan saja.

Sebab keseluruhan bauran pemasaran, memiliki pengaruh terhadap penjualan.

Hasil jangka pendek dan jangka panjang untuk mengukur efektivitas pemasaran dalam penelitian ini di ukur dari jumlah polis dan nilai kontribusi. Hasil ini telah penulis konfirmasi kepada pimpinan PT Chubb Syariah Indonesia cabang Banjarmasin bahwa pemasaran personal selling melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting berperan besar dalam meningkatkan jumlah polis dan nilai kontribusi tersebut.

Pertama, dilihat dari jumlah polis baru dan polis perpanjangan pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dapat diketahui pemasaran digital melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting dari tahun 2020-2022 jumlah Polis Baru semakin meningkat pertahun. Sedangkan jumlah polis perpanjangan mengalami fluktuasi. Pada tahun 2020 polis perpanjangan berjumlah 74 polis. Pada tahun 2021 polis perpanjangan mengalami penurunan sebesar 12 polis yaitu dari 74 polis menjadi 62 polis. Kemudian tahun 2021 ke tahun 2022 jumlah polis perpanjangan mengalami peningkatan sebesar 20 polis dari berjumlah 62 polis menjadi 82 polis.

Kedua, dilihat dari nilai kontribusi pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin secara keseluruhan selama 3 tahun terakhir yaitu dari tahun 2020 sampai tahun 2022 meningkat pertahun. Dapat diketahui nilai kontribusi selama 3 tahun terakhir mengalami peningkatan dari tahun 2020 ke 2021 meningkat (14,23%) yaitu dari berjumlah sebesar Rp.95.236.040 kemudian menjadi Rp.1.511.754.945 dan dari tahun 2021 ke

tahun 2022 meningkat (62,62%) dari berjumlah sebesar Rp.1.511.754.945 menjadi Rp.3.655.720.820.

Berdasarkan penjelasan di atas penulis dapat disimpulkan bahwa pamarasan digital menggunakan aplikasi Zoom Cloud Meeting pada PT Asuransi chub Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dapat dikatakan efektif karena dilihat dari jumlah polis dan nilai kontribusi selama 3 tahun terakhir yaitu dari tahun 2020-2022 mengalami peningkatan.