

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan aplikasi Zoom Cloud Meeting sebagai media pemasaran digital pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dalam efektivitas pemasaran digital melalui aplikasi zoom dari masa pandemi hingga sekarang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemanfaatan aplikasi Zoom Cloud Meeting sebagai media pemasaran digital pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin digunakan sebagai media pemasaran penjualan langsung (*personal selling*) yang bertujuan untuk mendapatkan nasabah baru dan menjaga loyalitas nasabah lama. Peserta yang diundang dalam kegiatan pemasaran melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting berasal dari nasabah kalangan instansi atau perusahaan bukan perorangan.
2. Efektivitas pemasaran digital melalui pemanfaatan aplikasi Zoom Cloud Meeting pada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin termasuk efektif dilihat dari nilai kontribusi dan jumlah polis yang meningkat dengan menggunakan media pemasaran digital melalui aplikasi Zoom Cloud Meeting dari tahun 2020 sampai 2022.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan laporan penelitian, analisis dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka penulis memberikan beberapa saran untuk kepentingan dan kemajuan kita semua, khususnya PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin sebagai berikut:

1. Saran untuk PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dalam menggunakan aplikasi Zoom Cloud Meeting harus lebih ditingkatkan lagi dalam pemasaran digital supaya jumlah polis dan nilai kontribusi lebih meningkat lagi pertahunnya.
2. Saran untuk peneliti selanjutnya, yang tertarik meneliti tentang pemanfaatan aplikasi Zoom Cloud Meetings sebagai media pemasaran digital bisa menggunakan metode yang berbeda yaitu metode kuantitatif misalnya dengan analisis SWOT atau analisis regresi.