

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang di tetapkan oleh PT.Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang yaitu dengan mengajar di perguruan tinggi, mengadakan pendekatan dengan lembaga-lembanga terkait organisasi, nanti di ikuti dengan yang lain misalnya membuka lahan mereka yang mencicil sedikit-sedikit dan kita masuk ke lembaga pendidikan lembaga pemerintahan lembaga-lembaga ke agamaan. Kemudian dengan kita bisa melalui door to door atau kunjungan langsung dari mitra kerja kita atau wakalah kita kepada yang di perkirakan mereka itu mampu membeli dan butuh konsep penjualan asuransi harus di sesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan nya yang trakhir itu didukung dengan kemampuan nasabah untuk membayar cara kedua kita melalui presentasi,melalui pendekatan wawancara misalnya melalui posyandu,melalui siratuhrami.

2. Perkembangan jumlah peserta sebeumnya meningkat dengan menggunakan strategi yang telah di lakukan, namun 3 tahun belakangan ini saat Covid-19 masuk ke Indonesia membuat kondisi menurun sehingga kena imbasnya dan banyak nasabah yang menjual bukan membeli.
3. Hasil penerapan strategi yang digunakan sangat mendukung atau sangat efektif dengan mengajar dan pendekatan kepada lembaga-lembaga akan tetapi terhambat oleh covid maka susah akan melakukan sosialisasi dengan cara bertemu langsung karna masyarakat takut dengan kita dan kitapun juga takut dengan mereka itu yang menyebabkan mitra iqra plus turun karna strategi nya tidak efektif.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan pembahasan dari kesimpulan yang didapat, maka penulis ingin memberikan saran-saran pada perusahaan AJS Bumiputera 1912 Divisi syariah sebagai berikut:

1. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang dalam menerapkan strategi pemasaran terhadap produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat hendaknya lebih baik lagi, terutama dalam strategi promosi

dan lebih gencar dalam mempromosikannya, karena kurangnya informasi yang didapat masyarakat tentang asuransi syariah.

2. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang harus tetap mempertahankan layanan berbudaya Islam dan bernuansa Islami. SDM (Sumber Daya Manusia) yang ada pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang hendaknya dengan segera melakukan pembenahan diri dengan cara seringnya mengadakan pelatihan (diklat) atau pun seminar-seminar terhadap konsep asuransi syariah.
3. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang tidak cukup kiranya untuk bertahan dengan strategi yang diterapkan pada saat sekarang ini, apalagi saat masa pandemi seperti ini hendaknya harus bangkit dan lebih baik lagi mencari strategi baru yang akan digunakan setelah menurunnya jumlah nasabah akibat Covid 19 ini, demi menciptakan strategi, taktik dan konsep-konsep baru yang lebih menarik untuk merebut persaingan pasar dalam industri perasuransian syariah di Era Covid 19 ini.