

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisa data pada pembahasan bab sebelumnya dan tujuan dalam penelitian ini, maka kesimpulan yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Analisis SWOT berpengaruh positif terhadap digital insurance promotion. Berdasarkan hasil uji t menunjukkan nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0.05 ( $0.000 < 0.05$ ), dan hasil nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel. ( $5.727 > 1.670$ ). Besar pengaruh analisis SWOT terhadap digital insurance promotion sebesar 35% dengan tingkat hubungan sedang.
2. Marketing syariah adalah konsep penjualan yang berlandaskan ajaran agama Islam, seorang marketing harus mempunyai karakteristik dan etika yang sesuai diajarkan dalam agama Islam, seperti memiliki karakteristik ketuhanan (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realistik (*al-waqi'yyah*), humanistik (*insaniyyah*). Etika yang harus tertanam dalam jiwa seorang marketing syariah adalah memiliki kepribadian spiritual (*taqwa*),

berperilaku baik dan simpatik (*shidq*), berlaku adil dalam bisnis (*al-adl*), bersikap melayani dan rendah hati (*khidmah*), menepati janji dan tidak curang, jujur dan terpercaya (*al-amanah*), tidak suka berburuk sangka (*su'uzh-zhann*), tidak suka mejelek-jelekan (*ghibah*) dan tidak melakukan suap (*risywah*).

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil analisa data dan kesimpulan dalam penelitian ini, saran yang akan penulis sampaikan kepada pembaca penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Bagi Perusahaan**

Berdasarkan hasil analisa data permasalahan promosi melalui media digital pada PT. Prudential Life Insurance Indonesia Kantor agency Rangkasbitung. Saran yang akan penulis sampaikan agar mengevaluasi strategi-strategi promosi yang sudah digunakan. Dengan cara memperbaharui strategi promosi yang menarik dan unik, maka akan berdampak positif dalam penjualan produk yang ditawarkan kepada masyarakat.

### **2. Bagi Peserta/Nasabah Asuransi**

Saran yang akan penulis sampaikan kepada peserta atau nasabah di asuransi Prudential di Indonesia, khususnya area Rangkasbitung.

Agar senantiasa memberikan kritik dan saran jika promosi-promosi yang diterbitkan oleh perusahaan terlalu sulit untuk dipahami, dan tidak lupa untuk menanyakan kepada agen yang telah merekrut anda tentang masalah pelayanan asuransi yang anda tidak ketahui.

### 3. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini tidak lepas dari kekurangan, maka saran yang akan penulis sampaikan untuk kalangan akademisi dan para pembaca hasil penelitian ini, agar meneliti permasalahan yang serupa dengan menambahkan variabel-variabel yang berkaitan dengan permasalahan asuransi. Semoga hasil penelitian ini bisa menjadi acuan untuk para peneliti selanjutnya.