

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Strategi Pemasaran Terhadap Produk *Takafulink* Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji Dan Umrah peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut :

Berdasarkan yang telah diuraikan diatas disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh perusahaan strategi pemasaran produk salam ziarah baitullah asuransi haji dan umrah *Sharia Insurance Serang city* harus meliputi beberapa tahap antara lain: Tahap Input meliputi : External Factor Evaluation (Matrix EFE), Internal Factor Evaluation (Matrix IFE) tahap pencocokan meliputi : Matrix SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*), Matrix Internal Eksternal (Matriks IE), dan tahap keputusan meliputi : Matrix QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Adapun strategi yang direkomendasikan dari tahap keputusan melalui analisis matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) menunjukkan bahwa strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan strategi pemasaran produk salam ziarah baitullah asuransi haji dan umrah *Sharia Insurance Serang city* agar menunjang usahanya dibidang produk salam ziarah baitullah melalui strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar dapat dilakukan dengan berbagai cara antara lain penyesuaian harga, peningkatan promosi, perbaikan kualitas produk, dan kerja sama dengan perusahaan lain. Sedangkan untuk pengembangan produk dilakukan dengan berbagai cara antara lain : meningkatkan produk yang sudah ada, meningkatkan nilai produk, dan penawaran paket.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian tentang Strategi Pemasaran Terhadap Produk *Takafulink* Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji Dan Umrah peneliti menyarankan sebagai berikut :

1. PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Ro Serang *City* seyogyanya lebih kompetitif dan lebih giat lagi mempromosikan dan memasarkan produk-produknya terkhususnya produk *Takafulink* Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah, agar masyarakat lebih tertarik untuk menggunakan layanan produk ini. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk dapat meningkatkan para konsumen adalah meningkatkan SDM para sales agen sebagai ujung tombak pemasaran produk.
2. PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Ro Serang *City* mengalokasikan pendanaan secara khusus promosi dan periklanan khususnya produk *Takafulink* Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah