

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian diatas mampu ditarik kesimpulan bahwasanya didapati beberapa hal dari penggunaan *segmenting*, *targeting*, serta *positioning* (STP) yang tepat *Bancassurance* Financial Advisor Bank Muamalat KC Serang yaitu :

1. Penerapan segmentasi dalam *Bancassurance* Bank Muamalat melibatkan penyesuaian produk asuransi dengan faktor-faktor seperti usia, pendapatan, kebutuhan asuransi, jenis pekerjaan, dan lokasi geografis nasabah. Namun, kendala yang mungkin muncul termasuk kompleksitas analisis data, pengelompokan yang tepat, dan penyesuaian produk yang selaras dengan setiap segmen. Terdapat juga tantangan dalam memastikan bahwa strategi segmentasi memberikan nilai tambah yang signifikan bagi nasabah dan bank.
2. Penerapan targeting dalam *Bancassurance* Bank Muamalat melibatkan penentuan nasabah potensial yang selaras dengan produk asuransi. Hal ini melibatkan strategi pemasaran yang lebih terpusat pada segmen-segmen yang diidentifikasi. Kendala yang mungkin muncul termasuk identifikasi nasabah potensial yang tepat, pengelolaan data nasabah,

dan penentuan strategi pemasaran yang efektif untuk setiap segmen. Tantangan lainnya adalah memastikan bahwa nasabah yang ditargetkan benar-benar memperoleh manfaat dari produk asuransi yang ditawarkan.

3. Penerapan positioning dalam *Bancassurance* Bank Muamalat melibatkan penempatan produk asuransi sebagai solusi yang selaras dengan kebutuhan dan nilai unik nasabah. Hal ini melibatkan strategi pemasaran yang menonjolkan keunggulan produk dibandingkan pesaing. Kendala yang mungkin muncul termasuk perbedaan persepsi nasabah terhadap merek, kompetisi di pasar asuransi, dan perubahan preferensi nasabah terhadap produk asuransi. Tantangan lainnya adalah memastikan bahwa posisi produk asuransi tersebut selaras dengan citra dan nilai yang ingin disampaikan oleh Bank Muamalat kepada nasabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis segmenting, targeting dan positioning pada *Bancassurance* Bank Muamalat KC Serang, peneliti mampu memberi saran sebagaimana berikut:

1. Bagi Bank Muamalat KC Serang

Untuk program *Bancassurance* Bank Muamalat KC Serang tetap

mempertahan kualitas program serta lebih memanfaatkan teknologi dalam pemasaran.

2. Bagi Mahasiswa UIN SMH Banten

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi serta memberikan kontribusi pemikiran bagi penelitian yang mendatang.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini mempunyai keterbatasan yang mengakibatkan hasilnya belum sepenuhnya sempurna. Oleh sebab itu, diharapkan penelitian berikutnya mampu memperluas kajian ini dengan melangsungkan analisis segmentasi, target, serta posisi yang lebih mendalam guna mendukung pengembangan penelitian serupa di masa mendatang.

