

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

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

1. Strategi Pengembangan produk Mitra Iqra' Plus pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang ini sesuai dengan etika-etika Islam, karena tidak ada unsur- unsur-unsur maysir, gharar, dan riba atau apapun yang dilanggar oleh Islam. Transparan dan jujur dalam memberikan keterangan/penjelasan kepada para nasabah yang ingin di prospeknya serta adil dalam pembagian keuntungan/bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama, dan tidak ada tindak kezhaliman. Dan strategi pemasaran yang digunakan juga tepat yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran jalur pemasaran secara tradisional (melalui agen) yang bertujuan untuk memberikan pelayanan dan kepuasan yang terbaik kepada para nasabah maupun calon nasabah. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Kantor Pemasaran Syariah Serang menjalankan konsep pemasaran kemasyarakatan (berwawasan sosial). Dan strategi pengembangan produk Mitra Iqra' Plus yang diterapkan oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang adalah dengan menggunakan saluran distribusi sistem agency dimana proses pengembangan produk diandalkan pada agen-agen penjual atau marketer handal yang dimiliki oleh AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah.

2. Produk Mitra Iqra' Plus pada AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah adalah program asuransi pendidikan yang menjamin biaya sekolah anak mulai dari Sekolah Dasar sampai Perguruan Tinggi. Merupakan gabungan antara tabungan dan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian. Sehubungan dengan semakin meningkatnya keinginan dan kebutuhan umat Islam untuk memenuhi kebutuhan pendidikan putera- puterinya dengan baik perlu diciptakan produk asuransi yang dapat mendukung terlaksananya maksud tersebut. Bahwa dana yang diperlukan untuk pendidikan setiap tahun semakin

meningkat dan relatif besar sehingga diperlukan upaya perencanaan keuangan yang baik melalui Asuransi Jiwa Mitra Iqra' Plus.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan pembahasan dari kesimpulan yang didapat, maka penulis ingin memberikan saran-saran pada perusahaan AJB 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

Seranghedaknya dengan segera melakukan pembenahan diri dengan cara seringnya mengadakan pelatihan (diklat) atau pun seminar-seminar terhadap konsep asuransi syariah. Serta harus menerapkan strategi yang baik dan matang agar dapat menguasai pangsa pasar demi untuk kelanjutan perusahaan di masa yang akan datang. Karena pada zaman globalisasi ini, persaingan yang ada sekarang bukan hanya dengan sistem konvensional melainkan sistem syariah (dengan banyaknya perusahaan asuransi syariah yang bermunculan).

3. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang tidak cukup kiranya untuk bertahan dengan strategi yang diterapkan pada saat sekarang ini, hendaknya harus bangkit dan lebih baik lagi, demi menciptakan strategi, taktik dan konsep- konsep baru yang lebih menarik untuk merebut persaingan pasar dalam industri perasuransian syariah di Indonesia. Dan mampu membaca serta mengetahui apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat dengan cara menciptakan produk-produk yang

belum ada pada perusahaan asuransi lainnya dan tetap berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah.