

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan data dan uraian yang telah penulis kemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran Produk mahasiwako<sup>e</sup> ini adalah untuk menyesuaikan kebutuhan masyarakat khususnya pada tingkat mahasiswa (diatas SMA atau sederajat). Dengan premi per orang per tahun yang dapat di sesuaikan dengan kebijakan pihak pengambil keputusan.

Asuransi mahasiswako<sup>e</sup> merupakan salah satu produk dari asuaransi syariah yang memberikan jaminan bagi para pelajar dari semua resiko kecelakaan yang berakibat cacat bahkan yang mengakibatkan meninggal dunia.

Manfaat produk yang di berikan dalam paket produk mahasiswako<sup>e</sup> adalah sebagai berikut: Santunan risiko meninggal dunia akbibat kecelakaan, Santunan risiko cacat tetap akibat kecelakaan, Santunan risiko biaya pengobatan

akibat kecelakaan (perkejadian), Santunan biaya rawat inap (maksimal 7 hari pertahun), Santunan biaya pemakaman akibat kecelakaan, Pilihan rumah sakit, Kuitasni biaya pengobatan, Setiap 25 peserta siswa atau mahasiswa, Pemberian ID card (dapat berfungsi sebagai kartu siswa atau mahasiswa), Potongan untuk sekolah (minimal 100 siswa atau mahasiswa).

2. Hasil Analisis SWOT di atas bahwa Strategi Mempertahankan Loyalitas Peserta Asuransi pada perusahaan Bumiputera Muda, bahwa strategi mempertahankan loyalitas peserta asuransi tersebut cukup baik. Dengan mengambil 3 komponen sebagai landasan yaitu : Pelayanan klaim yang baik, mudah, simple dan prosesnya cepat tidak di persulit, premi yang terjangkau hanya membayar Rp 15,000 pertahun dengan benefit yang memuaskan, Setiap 25 peserta didik perusahaan akan memebrikan cover asuransi untuk 1 pengajar atau staf dengan benefit yang sama.

Berdasarkan matriks IFE diatas didapatkan total nilai skor terbobot sebesar 2,7 Menurut Husein Umar (2003), jika nilai skor terbobot di atas 2,50 menandakan bahwa secara

internal perusahaan pada posisi kuat. Sebaliknya, jika nilai skor terbobot di bawah 2,50 menandakan perusahaan pada posisi lemah.

Berdasarkan EFE diatas didapatkan total skor terbobot sebesar 1,9 Hal ini menunjukkan PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang mampu merespon faktor eksternal dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat dikemukakan dalam hal mempertahankan loyalitas peserta ini adalah:

1. Perusahaan harus memanfaatkan kekuatan untuk meminimalisir ancaman. Dan lebih gencar lagi melakukan promosi yang menarik di berbagai media yang ada sehingga mahasiswa lebih mengenal produk ini.
2. Perusahaan agar menerapkan strategi mempertahankan loyalitas peserta asuransi yang sesuai dengan aturan dan syariat yang berlaku karena mempertahankan loyalitas merupakan bagian yang penting dalam suatu organisasi perusahaan.