**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan serta hasil analisis data, baik yang diambil dari kepustakaan maupun dari lapangan, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan diantaranya:

1. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Sehatkoe pada, PT Bumiputera Muda Syariah 1967 Unit Serang. Pastikan agen memiliki pengetahuan dan keyakinan yang baik mengenai berbagai macam produk asuransi yang akan dipasarkan nantinya. Dengan demikian agen akan lebih mudah menjelaskan pada calon nasabah untuk membuat agen agar bisa menguasai produk dengan baik, sebaiknya belajar pada agen lain yang khususnya sudah berpengalaman.

Seorang Agen asuransi dapat disebut sebagai ujung tombak pemasaran asuransi, dalam memutuskan penjualan asuransi kepada calon nasabah atau pelanggan mereka mewakili perusahaan asuransi, maka agen yang dapat menyebabkan perubahan atau permasalahan bisnis asuransi. Untuk meningkatkan strategi pemasar salah satunya harus dilakukan sebagai seorang agen asuransi untuk meyakinkan konsumen yaitu; *pertama,* Jujur saat menawarkan produk, *kedua* menguasai produk dengan baik, *ketiga* berpakaian rapi saat bertemua nasabah

Peningkatkan kinerja karyawan suatu perusahaan perlu mengadakan adanya suatu kegiatan yang mengajarkan pengetahuan dan keahlian tertentu serta sikap agar karyawan semakin terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawabnya dengan semakin baik, dan sesuai dengan standar. Sehingga secara otomatis akan berpengaruh terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan, kegiatan inilah yang disebut dengan pelatihan kerja.

1. Kinerja Pemasaran Terhadap Produk Sehatkoe pada,PT Bumiputera Muda Syariah 1967 Unit Serang. Pada perusahaan jasa sudah jelas bahwa untuk memberikan kepuasan secara langsung kepada konsumen, diperlukan pelayanan insentif dari seorang agen, sebelum seorang agen terjun langsung kemasyarakat diperlukan perencanaan dan proses lebih dahulu dalam suatu perusahaan harus melakukan wawancara langsung kepada masyarakat, survey pasar atau dapat melihat dari tingkat kepuasan masyarakat sehingga produk tersebut bisa diterima oleh masyarakat.
2. **Saran**

Adapun saran yang dapat diajukan penulis dari peneliti yang telah dilakukan penulis dari penelitian yang telah dilakukan antara lain sebagai berikut:

1. Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan. Serta diharapkan menambah referensi terutama bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Islam khususnya untuk Jurusan Asuransi Syariah.

1. Pihak PT Bumiputera Muda Syariah 1967 Unit Serang, agar dapat mengawasi terus pegawai perusahaan agar tidak terjadi kesalahpahaman pihak peserta asuransi dengan pihak perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas populasi, tidakhaya pada PT Bumiputera Muda Syariah 1967 Unit Serang saja, tetapi juga ditambah dengan perusahaan asuransi lainnya.