

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. 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. Dalam hal memasarkan produk Rumahkoe PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang menerapkan sistem pemasaran melalui agen. Agen memasarkan produk rumahkoe dengan cara *door too door* atau dari rumah ke rumah, melalui media sosial seperti WhatsApp, menyebarkan brosur, dengan cara tersebut agen dapat melakukan pendekatan dengan masyarakat. Tetapi sebelum melakukan pemasaran agen harus sudah bisa menguasai produk yang akan ditawarkan kepada calon nasabahnya. Kendala yang dialami agen dalam melakukan pemasaran adalah : kurangnya pemahaman masyarakat, Tidak tertarik dengan asuransi, Tidak selalu mendapatkan tanggapan yang positif

2. Kinerja Agen belum maksimal dalam memasarkan produk rumahkoe PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda Cabang Serang.

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat diajukan penulis dari penelitian yang telah dilakukan diantaranya:

1. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memperluas dan memperdalam lagi terkait strategi pemasaran produk asuransi yang dilakukan agen, tidak hanya pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang saja, tetapi juga perusahaan asuransi lainnya.
2. Bagi bagian pemasaran pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, lebih semangat dalam meningkatkan penjualan pada produk rumahkoe, karena dilihat dari jumlah peserta dari tahun ke tahun mengalami penurunan.