

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Asuransi Umum Syariah Bumiputera Muda Serang, dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Hasil identifikasi faktor-faktor internal yang dihadapi oleh produk siswakoe dari kekuatan dan kelemahan. Kekuatan yang dimiliki diantaranya 1) memiliki pengalaman dalam produk 2) reputasi baik di sekolah maupun lembaga 3) memiliki hubungan baik dengan sekolah ataupun lembaga 4) memiliki portofolio yang besar 5) dalam segi pelayanan ada 42 cabang di Indonesia. Kelemahan produk Siswakoe yang dimiliki diantaranya 1) keterbatasannya penter percetakan kartu siswa 2) keterbatasan tenaga *supplier* ke rumah sakit.
2. Faktor-faktor eksternal yang dihadapi terdiri dari peluang dan ancaman. Peluang yang dimiliki diantaranya 1)

banyaknya sekolah-sekolah yang berbasis syariah 2) meningkatnya MUI, Muhamadiyah dan Lembaga syariah khususnya di bidang Pendidikan 3) Memiliki potensi yang besar karena setiap tahun pertumbuhan siswa meningkat. Ancaman yang dimiliki diantaranya 1) kompetitor atau produk sama 2) faktor pandemi 3) adanya regulasi sekolah tidak boleh memungut biaya apapun kepada siswa

3. Berdasarkan hasil analisis SWOT pada produk Siswakoe menunjukkan bahwasannya produk Siswakoe sangat kuat dan mampu merespon ancaman.

Berdasarkan dari dua nilai tersebut produk Siswakoe PT. Asuransi Umum Syariah Bumiputera Muda Serang pada posisi sel I (satu) *grow* yaitu (berkembang) and *build* (membangun) yang menunjukkan perusahaan sedang bertumbuh.

B. SARAN-SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, didapati beberapa hal yang harus diperhatikan dalam strategi pemasaran produk Siswakoe. Maka peneliti memberi saran dan masukan sebagai

bahan pertimbangan untuk perbaikan di masa depan. Saran tersebut adalah:

1. Meningkatkan loyalitas nasabah melalui strategi ke mitra yang ada disekolah dan dapat perbaikan kualitas produk maupun pelayanan
2. Menjaga hubungan baik dengan sekolah serta Lembaga pendidikan
3. Meningkatkan kegiatan promosi.