

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Segmenting*, dalam membuat segmentasi pasar nya PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang membagi pasarnya secara demografis dengan latar belakang pekerjaan, seperti pegawai negeri sipil maupun swasta, pengusaha, kalangan pelajar dan lainnya.
2. *Targeting*, dalam menentukan target pasar yang dicakup oleh PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang ini tidak ada batasan tertentu, perusahaan melayani seluruh konsumen tanpa menitikberatkan pada aspek tertentu.
3. *Positioning*, dalam usaha memposisikan produk dan merk dibenak konsumen, PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang mengkomunikasikan bahwa

dari segi atribut perusahaan berstatus persero dan sudah lama berdiri serta memberikan manfaat produk dan pelayanan yang sangat baik kepada semua nasabahnya.

4. Berdasarkan hasil analisis SWOT mengenai strategi *segmenting, targeting* dan *positioning* pemasaran di PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang menunjukkan bahwasannya strategi yang dilakukan sangat kuat dan memiliki peluang yang besar. Mengenai nilai tersebut PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dalam memasarkan produknya menempati posisi pada sel V. Strategi yang dapat dilakukan perusahaan yaitu strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal (sel 2 dan 5). PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang berada dalam *moderate attractive industry*, yang berarti strategi yang diterapkan adalah konsolidasi (sel 5).

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, didapati beberapa hal yang harus diperhatikan dalam strategi *segmenting, targeting, dan positioning*. Maka peneliti memberi saran dan masukan sebagai bahan pertimbangan untuk perbaikan di masa depan. Saran tersebut adalah:

1. Untuk mengembangkan strategi pemasaran PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang harus lebih konsisten dalam menjalankan sistem yang ada dan terus meningkatkan inovasi produk, serta menjalin hubungan baik dengan pelanggan adalah salah satu cara untuk menjaga citra perusahaan tetap baik, untuk menjaga kualitas pelayanan dan kepercayaan pelanggan maka di perlukan pelayanan yang tepat.
2. PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang juga perlu menjaga kualitas sumber daya yang dimiliki, dan kerja sama tim yang perlu ditingkatkan demi tercapainya visi dan misi perusahaan yang diinginkan.

3. PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang harus memanfaatkan kekuatan, meminimalkan kelemahan serta memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman secara optimal.