

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang sudah dipaparkan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi yang digunakan oleh PT. AJB Bumiputera Cabang Serang yaitu dengan membuat konsumen menjadi mitra yang sejajar, di mana baik perusahaan maupun konsumen berada pada posisi yang sama. Perusahaan tidak menganggap konsumen hanya sekedar “pembeli produk”, namun berusaha menjadikan konsumen sebagai mitra dalam pengembangan perusahaan. Berbeda dengan perusahaan asuransi konvensional yang meletakkan konsumen sebagai objek untuk mencapai target penjualan semata. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. AJB Bumiputera Cabang Serang adalah: (a) strategi produk. Produk yang ditawarkan oleh PT. AJB Bumiputera Cabang Serang berlandaskan prinsip-prinsip asuransi syariah. Produk yang ditawarkan juga selalu disertakan manfaat dan keuntungan bagi kedua belah pihak. (b) Strategi Promosi. Promosi merupakan kegiatan memperkalkan produk kepada konsumen, menjelaskan manfaat produk sehingga konsumen yakin dengan produk tersebut. namun, seorang agen marketing syariah harus berpegang teguh etika dalam melakukan promosi kepada konsumen.

Ia akan berusaha menghindari memberikan janji bohong ataupun terlalu melebih-lebihkan produk yang ditawarkan. Dalam strategi ini ada beberapa cara yang dilakukan yaitu Pendekatan dengan cara besilaturahmi, Menjalin relasi dengan beberapa lembaga syariah, ikut berkontribusi dalam beberapa *event* dan memanfaatkan media yang ada di masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, ada beberapa saran yang diajukan oleh penulis yaitu:

1. Agen-agen marketig harus diberikan pembekalan atau training atau pelatihan pemahaman konsep asuransi syariah. Hal ini bertujuan agar tidak ada kesalahpahaman antara konsumen dan perusahaan yang bisa menimbulkan dampak negatif baik untuk perusahaan maupun konsumen.
2. Menindak tegas perusahaan yang berlandaskan syariah namun dalam prosesnya masih menggunakan konsep konvensional. Hal ini tentu sangat merugikan perusahaan yang memang benar-benar segala aspeknya menggunakan sistem syariah.
3. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai kelebihan perusahaan berbasis syariah misalnya dengan mengadakan seminar.
4. Meningkatkan kesadaran pada masyarakat bahwa hidup bersyariah itu penting.