

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis berkaitan dengan peran strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada P.T Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri, sebagaimana telah dipaparkan di bab-bab sebelumnya, mengantarkan pada beberapa pokok pikiran yang terangkum dalam poin-poin kesimpulan dibawah ini :

1. Strategi pemasaran yang digunakan P.T AJSB Cabang Kediri, yaitu menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P. Berkaitan dengan pengembangan produk P.T AJSB Cabang Kediri mengembangkan 2 produk unggulan yaitu *Mitra Iqra'* & *Mitra Mabror*. Akan tetapi untuk produk perlu adanya diversifikasi produk. Dalam strategi harga P.T AJSB Cabang Kediri menyesuaikan dengan kemampuan nasabah. Strategi tempat yg dilakukan sudah baik sangat strategis, akan tetapi masih berdekatan dengan Bumiputera konvensional. Strategi promosi yang dilakukan melalui tv, surat kabar, brosur, serta kunjungan langsung ke instansi. Strategi *people* yang dilakukan P.T AJSB Cabang Kediri, yaitu perekrutan karyawan yang ketat sesuai dengan *job specification* yang dibutuhkan, akan tetapi karyawan yang berada di kantor masih sangat terbatas. Strategi proses yang dilakukan P.T AJSB Cabang Kediri tidak rumit sehingga

memberikan kemudahan pada calon nasabah. Sedangkan strategi bukti fisik yang dilakukan P.T AJSB Cabang Kediri, yaitu dengan memperhatikan sarana prasarana dengan baik guna menunjang kegiatan perusahaan.

2. Peran dari strategi pemasaran yang digunakan adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Akan tetapi jika ditelaah menggunakan persentase jumlah nasabah justru mengalami penurunan. Hal ini menunjukkan bahwasanya strategi pemasaran yang diterapkan belum sepenuhnya efektif, mengingat masih ada beberapa aspek dari 7P yang belum maksimal penerapannya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis akan menyampaikan beberapa saran yang akan membantu meningkatkan pelaksanaan pemasaran pada P.T Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri, adapun beberapa saran tersebut diantaranya :

1. Untuk strategi produk, perlu adanya diversifikasi produk, agar tidak hanya fokus pada 2 produk saja. Jika produknya bervariasi, maka jumlah nasabahnya pun juga akan mengalami peningkatan.
2. Alangkah baiknya bila, letak kantor tidak berdekatan dengan Bumiputera konvensional, agar tidak terjadi kesalahpahaman bagi nasabah yang masih awam yang berkaitan dengan pengelolaan dananya.

3. Untuk karyawan yang berada dikantor, hendaknya ditambah lagi, karena jumlah karyawan yang bertugas didalam kantor masih terbatas.