

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti tentang strategi pemasaran agen dalam meningkatkan jumlah premi di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara, serta hasil yang diperoleh seperti yang dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa :

1. Bentuk-bentuk strategi pemasaran agen dalam meningkatkan jumlah premi di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Tanwir Nusantara, diantaranya yaitu **segmentation** (segmentasi) dalam hal ini agen PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Tanwir Nusantara mensegmentasikan produk-produk kepada kalangan menengah keatas, kemudian dalam metode **targeting** agen PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Tanwir Nusantara, melakukan pengukuran segmen, pertumbuhan segmen yang ingin dicapai. **Positioning** agen PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Tanwir Nusantara, memposisikan produk-produk yang ditawarkan oleh nasabah sebagai produk asuransi murni syariah yang memiliki jumlah premi yang terjangkau dan berprinsip tolong-menolong. Tahap selanjutnya memperhatikan strategi pemasaran agen di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Tanwir Nusantara, metode **strategi komunikasi pemasaran** digunakan untuk memudahkan agen untuk memberikan informasi kepada seluruh nasabah di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Tanwir Nusantara tentang produk asuransi yang mereka ikuti. Selanjutnya metode pendekatan **personal selling** (penjualan pribadi), metode yang efektif digunakan agen dalam melakukan penawaran kepada calon nasabah dan memudahkan agen untuk mengamati lebih jauh dan mengetahui potensi kebutuhan calon nasabahnya.

2. Strategi Pemasaran Agen dalam peningkatan Jumlah premi di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara telah sesuai dengan perspektif ekonomi Isla, yaitu dengan cara menetapkan etika bisnis (muamalah) dalam Islam kepada para agennya, antara lain:
 - a. Memiliki prinsip kesatuan dan ketauhidan, semua kegiatan yang dilakukan oleh agen di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara dalam meningkatkan jumlah premi harus selaras dan sejalan dengan mementingkan akan kesediaan kepada yang maha kuasa.
 - b. Berprinsip keadilan, Agen di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara dalam meningkatkan jumlah premi mengaruskan bersikap adil kepada calon nasabah atau nasabahnya, sehingga seluruh nasabah mendapatkan informasi yang benar tentang produk dan merasa adil dalam memberikan solusi mengenai kendala atau keluhan nasabah.
 - c. Prinsip kemaslahatan atau kemanfaatan. Strategi pemasaran agen dalam meningkatkan jumlah premi di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara, dalam melakukan penawaran produk harus mengutamakan kemanfaat produk yang diberikan kepada nasabah sehingga nasabah dapat merasakan manfaat yang sesungguhnya.
 - d. Prinsip kejujuran dan kebenarandi PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara menekankan pada seluruh agen, untuk bertingkah laku jujur dalam mengemban tugas sebagai agen dan menjaga kepercayaan pada nabahnya. Serta menghindari dari semua bentuk kecurangan yang akan merugikan agen itu sendiri bahkan PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara.
 - e. Prinsip tertulis, PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara, mengahruskan kepada agen untuk selalu di siplin dalam pembuatan perjanjian dan berusaha tidak ingkar janji

dan perjanjian tersebut harus di lihat secara mendetail, Sehingga agen dapat terus meningkatkan jumlah premi PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara.

A. SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan, maka peneliti memberikan saran-saran dalam upaya agen dalam melakukan strategi pemasara untuk meningkatkan jumlah premi di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara, diantaranya:

1. Meningkatkan kreatifitas staretegi pemasaran agen dalam mempresentasikan keberadaan produk asuransi syariah kepada segala aspek masyarakat.
2. Membuat inovasi yang berbeda untuk startegi pemasaran agen sehingga dapat memperkenalkan asuransi syariah dan dapat terus meningkatkan jumlah premi di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara.
3. Membuat situs khusus sehingga masyarakat mudah mengakses informasi mengenai produk-produk yang ada di asuransi syariah.