

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil dari laporan akhir dan analisis data penelitian mengenai Efektivitas Strategi Pemasaran asuransi syariah dengan Media Sosial (Studi Kasus Agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin), maka hal-hal yang dapat penulis simpulkan ialah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin yaitu dengan cara menggabungkan beberapa strategi yang menurut mereka pas dan cocok serta sesuai dengan calon nasabah yang akan mereka prospek ini berjalan secara sinergis. Dengan mempertimbangkan *brand awareness*, perusahaan harus memastikan bahwa produk maupun layanan yang dimilikinya telah sesuai dengan jenis strategi pemasaran yang dipilih. agar mempermudah proses promosi produk serta layanan. Perusahaan juga dapat memperoleh target konsumen dengan cepat guna menunjang pertumbuhan bisnis di masa yang akan datang. Selalu menerapkan apa yang telah diajarkan sebelumnya di training produk yang diambil. Selalu mengejar peluang yang paling sesuai secara efektif mengurangi potensi kerentanan yang terkait dengan ancaman dengan mengidentifikasi kelemahan organisasi dan ancaman eksternal, dapat merancang sebuah rencana yang akan memungkinkan untuk menghilangkan atau meminimalkannya. Agen selalu

diberikan *support* nilai-nilai kehidupan dan semangat kerja yang tinggi. Mereka menggunakan pemasaran dengan media sosial dengan mengumpulkan beberapa *database* daftar nama calon nasabah yang akan diprospek dengan beberapa aplikasi pendukung pemasaran seperti Whats' App, Instagram, Facebook dan telegram dengan dibuatnya konten berkualitas, kreatif dan inovatif yang berhubungan dengan nasabah yang akan di prospek agar citra seorang agen dimata calon nasabah adalah orang yang handal mengenai tata cara kelola keuangan dengan ini seorang agen akan lebih mudah untuk bisa menawarkan solusi permasalahan yang sedang dihadapi dari calon nasabah yang akan diprospek dengan menawarkan produk asuransi. maka dari itu mereka harus Ada beberapa strategi yang dilakukan *pertama* mengenali calon nasabah yang akan diprospek, *kedua* memecahkan sebuah masalah *ketiga* menciptakan sebuah masalah dengan edukasi permasalahan yang terjadi di sekitar dan cerita dan yang terakhir *keempat* yaitu pemasaran gerilya. Penggunaan strateginya juga bertahap digunakan tergantung bagaimana kondisi calon nasabah yang akan diprospek.

2. Efektivitas Strategi pemasaran melewati media sosial yang mereka jalankan sudah sangat baik karena mereka sudah menerapkan hal-hal yang disampaikan serta selau tertanam nilai-nilai kemanusiaan dan saling membantu. Terlebih tidak perlu adanya biaya tambahan akan pemasaran ini karena hanya perlu memanfaatkan kemajuan teknologi yang sangat pesat berkembang sekarang, dan ini sangat menjadi sumbangsih dalam

melakukan penjualan asuransi yang setiap bulannya rata didapat agen dapat menjual produk asuransi yang ditawarkan 5 yang closing dengan pendapatan sekitar 5-10 juta Perbulannya. Serta adanya kejelasan tujuan yang hendak dicapai, kejelasan strategi pencapaian tujuan, proses analisis dan perumusan kebijaksanaan yang mantap, perencanaan yang matang, penyusunan program yang tepat dan tersedianya sarana dan prasarana. Semua aspek yang bersangkutan sangat menunjang dengan adanya berbagai saran dan prasarana yang sangat memadai sehingga produktivitas meningkat, hasil kerja juga lebih berkualitas. Oleh karena itu strategi pemasaran yang mereka terapkan sudah sangat baik dijalankan karena mempermudah serta mempercepat proses kerja.

## **B. Saran**

Berdasarkan laporan penelitian, analisis serta kesimpulan yang sudah dilakukan, maka penulis memiliki beberapa saran untuk diajukan yang bertujuan demi kebaikan serta kemajuan kita bersama khususnya agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin, sebagai berikut:

1. Bagi agen asuransi meski sudah terbilang bagus hendaklah agar selalu meningkatkan kualitas keahlian profesi dalam penerapan kemajuan teknologi dan informasi supaya kedepannya tidak ada lagi kendala-kendala yang dialami sebagaimana yang terjadi sebelumnya.
2. Untuk PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan yang terbaik

lagi demi citra perusahaan yang semakin maju lagi serta selalu memberikan inovasi terbaiknya guna terciptanya perusahaan yang terintegritas dan professional.

3. Untuk peneliti selanjutnya karena keterbatasan penulis dalam melakukan penelitian maka penulis sangat terbuka untuk menerima masukan dan saran dari semua civitas akademika, serta penulis berharap kedepannya penelitian ini akan dilanjutkan oleh peneliti lain dengan perspektif yang berbeda seperti efektivitas strategi pemasaran asuransi syariah melalui aplikasi PRu Force.