

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahas mengenai strategi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah, maka penulis menarik simpulan yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh agen PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkat minat masyarakat terhadap asuransi syariah, dengan cara menggabungkan beberapa strategi pemasaran yang menurut mereka pas dan cocok serta sesuai dengan calon nasabah yang akan mereka prospek. Dengan mempertimbangkan *brand awareness*, perusahaan harus memastikan bahwa produk maupun layanan yang dimilikinya telah sesuai dengan jenis strategi pemasaran yang dipilih. Selalu menerapkan apa yang telah diajarkan sebelumnya di training produk yang diambil. Agen selalu diberikan support nilai-nilai kehidupan dan semangat kerja tinggi. Mereka menggunakan pemasaran dengan media sosial dengan mengupulkan beberpa *database* daftar nama calon nasabah yang akan diprospek dengan beberapa aplikasi pendukung pemasaran seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook dengan dibuatnya konten berkualitas, kreatif dan inovatif. Maka dari itu mereka harus ada beberapa strategi yang dilakukan *pertama* strategi mengenali calon nasabah yang akan diprospek, *kedua* strategi memecahkan masalah, dan *ketiga* menciptakan sebuah masalah dengan edukasi cerita.

2. Faktor-faktor dan kendala dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah pada PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin, yang mana faktor-faktor meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah terbagi menjadi 2 faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor eskternal yang meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syaraiah yaitu pelayanan yang terbaik dan faktor internal yang meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah yaitu kualitas produk, yang mana kedua faktor tersebut memiliki peranan yang tinggi dalam menunjang minat masyarakat dalam memilih asuransi syariah pada PT. Amala Abdi jaya Cabang Banjarmasin. Adapun kendala dalam meningkatkan minat masyarakat untuk berasuransi syariah, disimpulkan bahwa minimnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah, menjadikan alasan untuk tidak ikut berasurans Syariah.

B. Saran

Adapun saran-saran penulis berikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan masyarakat terhadap PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin perlu dipertahankan supaya masyarakat tetap berkomitmen menjadi nasabah di PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin.
2. Bagi para agen PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin diharapkan dapat terus mengasah dan mengembangkan dirinya agar bisa lebih memberikan strategi-strategi dalam meningkatkan minat masyarakat pada asuransi

syariah. Dan bagi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin diharapkan terus menjaga dan meningkatkan pelayanan.

3. Bagi peneliti selanjutnya penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi selanjutnya namun tetap dalam subjek dan objek yang berbeda sehingga peneliti selanjutnya memperoleh ilmu pengetahuan yang baru dan lebih banyak lagi tentang strategi PT. Amala Abdi Jaya Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat pada asuransi syariah.