

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin, maka penelitian dapat menyimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Ada beberapa strategi yang di pakai oleh PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin yaitu (a) membebaskan biaya administrasi (b) memiliki target atau tempat-tempat strategis seperti pasar pusat usaha bisnis dan pusat pembelanjaan (c) memasang spanduk baliho, (d) menyebarkan brosur, (e) sosialisasi dan silaturahmi ke masyarakat.
2. Hambatan nya yaitu masih banyak masyarakat yang belum memahami pendidikan anak dalam produk fulnadi, kalangan ke bawah jadi memang orang tua merasa tidak mampu untuk merencanakan pendidikan anak nya kemampuan agen untuk membawakan program fulnadi masih belum bisa terjun ke masyarakat khusus-khususnya agen baru.

B. Saran-saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Asuransi Syariah Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banjarmasin dalam hal ini memperkenalkan produk nya, sebaiknya lebih memperluas wilayah dalam memasarkan produknya, membuat

inovasi produk, memberikan brosur kepada nasabah yang baru membuka rekening, dan pemasangan spanduk tidak hanya di kantor. Agen masyarakat yang lain mengetahui produk fulnadi pada strategi pemasaran asuransi syariah pada PT. Takaful keluarga cabang banjarmasin. Sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah.

2. Sebagai bahan masuk bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkenaan dengan strategi pemasaran pada produk strategi pemasaran produk fulnadi asuransi syariah dan semoga bisa menjadi pertimbangan apabila menggunakan penelitian ini agar menambah jumlah informan dari berbagai lembaga keuangan dari nasabah.