

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan analisis Optimalisasi Bauran Pemasaran pada Produk Al-Khairat pada PT.Takaful Keluarga Cabang Makassar dapat disimpulkan:

1. Cara memasarkan produk al-khairat pada PT. Takaful Keluarga Cabang Makassar dapat disimpulkan produk al-khairat membuat produk yang variatif dengan menyesuaikan serta mempertimbangkan kebutuhan para calon nasabah dan kondisi persaingan pasar. Berdasarkan kondisi itulah Takaful Keluarga membuat beberapa jenis produk, serta menyesuaikan keuangan calon nasabah, manfaat yang diberikan, namun perbedaan itu tidak mengurangi pelayanan yang diberikan.
2. Kendala dalam memasarkan produk al-khairat pada PT. Takaful Keluarga Cabang Makassar dapat disimpulkan produk al-khairat meskipun produk tersebut simple dan terjangkau, masih memerlukan promosi yang lebih gencar dan penargetan pasar yang lebih tepat untuk meningkatkan penjualan dan kesadaran masyarakat akan pentingnya Asuransi.

#### **B. Saran**

Adapun saran yang dapat di sampaikan berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Produk Al-Khairat PT Takaful Keluarga

Sebaiknya mempertahankan dan terus mengembangkan dalam memasarkan produk al-khairat agar lebih banyak dikenal masyarakat di Indonesia terutama dalam media sosial, karena sekarang teknologi semakin canggih. Lebih banyak lagi untuk edukasi tentang asuransi syariah karena masih banyak masyarakat di Indonesia yang hanya mengenal asuransi konvensional.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Selanjutnya bagi peneliti yang ingin melakukan penelitian ini dapat menganalisis lebih mendalam tentang keberlanjutan terhadap memasarkan Produk Al-Khairat pada PT Takaful Keluarga, sebagai informasi tentang masalah ini dari sudut pandang yang berbeda dan penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan penelitian sejenis.