

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian ini memperoleh beberapa kesimpulan yang secara ringkas terkait pokok permasalahan yang telah dirumuskan pada bab terdahulu disimpulkan bahwa:

1. Pengembangan kompetensi Sumber Daya Manusia mengenai produk inti perusahaan. dalam hal ini karyawan diberikan wawasan atau pengetahuan lebih mendalam mengenai produk inti yang dimiliki perusahaan, baik dari mulai dari produk maupun akad terkait produk tersebut. *Mapping area* sudah dilakukan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin agar karyawan benar-benar memahami serta menguasai wilayah terkait pemasaran perusahaan, selain itu bertujuan untuk mempermudah dalam pengambilan keputusan terkait permasalahan yang dihadapi wilayah tersebut dan analisis produk yang tepat untuk dipasarkan wilayah tersebut. Pendekatan hubungan dengan karyawan dan relasi. Dengan adanya hubungan yang harmonis, maka dapat menciptakan suasana kerja yang menyenangkan dan secara tidak langsung akan meningkatkan kualitas kerja yang baik di PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.
2. Dari hasil observasi dan wawancara secara langsung di dapat strategi yang dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin dalam mengembangkan produk yang dimiliki yaitu dengan cara modifikasi produk

serta inovasi produk yang dikembangkan dari produk yang telah dimiliki perusahaan melalui riset dan pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan sendiri. Dimana melalui pengembangan tersebut keunggulan kompetitif yang ditawarkan perusahaan melalui produk yang dimiliki yaitu melalui diferensiasi produk yang membedakan dengan perusahaan lainnya. Pengembangan ini dilakukan seperti pada produk syariah pembiayaan. Perusahaan membagi produk ini menjadi beberapa bentuk diantaranya pembiayaan pegawai aktif, pembiayaan pensiun, pembiayaan dana talangan haji, pembiayaan kepemilikan rumah, pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor, pembiayaan usaha kecil (mikro), serta pembiayaan *linkage*. Selain itu, pada produk individu perusahaan juga melakukan pengembangan dengan mengeluarkan produk *at ta'min* siswa melalui hubungan kerjasama dengan lembaga pendidikan.

## B. Saran

Berdasarkan penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis menyarankan :

1. Bagi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin. perlu kiranya mendapat perhatian dan pertimbangan terkait strategi pengembangan SDM dan pengembangan produk.
2. Diperlukan pengelolaan yang lebih baik lagi baik dari sisi SDM maupun produk, sehingga perusahaan mampu memaksimalkan perolehan laba atau keuntungan. Hal ini dikarenakan perolehan keuntungan pada PT. Asuransi

Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin belum begitu maksimal.

3. Pengelolaan yang lebih baik lagi agar perusahaan mampu unggul dalam bersaing. Selain itu, diperlukan juga jalinan kerjasama yang lebih banyak lagi dengan lembaga-lembaga pendidikan sehingga manfaat dari produk yang telah dikeluarkan benar-benar dapat dirasakan oleh semua kalangan. Disamping itu juga dapat memperluas jaringan pemasaran dan hubungan kerjasama yang dapat dirasakan juga manfaatnya bagi perusahaan.