

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap strategi pengembangan bisnis PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin, berikut kesimpulan yang dapat diambil:

1. Dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki faktor internal yang signifikan. Yaitu kekuatan dan kelemahan, dengan skor kekuatan sebesar 1,68 yang lebih tinggi dibandingkan skor kelemahan sebesar 1,04, selisih antara skor faktor Strength dan Weakness adalah $+0,64$, jadi perusahaan dapat fokus pada optimalisasi potensi internal untuk meningkatkan daya saingnya di pasar.
2. Sedangkan dari segi eksternal, skor peluang sebesar 1,77 yang lebih tinggi dari skor ancaman sebesar 1,16, selisih antara skor faktor Opportunity dan Threats adalah $+0,61$, menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kesempatan untuk memperluas pasar melalui kebijakan promosi digital yang kreatif dan edukatif.
3. Formulasi Strategi Promosi Agen dengan menerapkan strategi pengembangan bisnis berbasis analisis SWOT yang memanfaatkan kekuatan internal seperti teknologi AI, pendekatan kekeluargaan, dan strategi referral untuk memperluas jaringan. Perusahaan juga mengatasi kelemahan dengan meningkatkan pelatihan agen, optimalisasi media

sosial, dan edukasi masyarakat tentang pentingnya asuransi syariah. Memanfaatkan peluang eksternal untuk menghadapi ancaman, dengan strategi personal dan transparansi komunikasi diterapkan untuk membangun kepercayaan calon nasabah. Selain itu, implementasi promosi dilakukan melalui penguatan kompetensi agen, pemanfaatan media sosial, program referral, serta analisis data konsumen untuk pemasaran yang lebih tepat sasaran. Dengan strategi ini, perusahaan berupaya meningkatkan kesadaran masyarakat, memperluas pasar, dan memperkuat daya saing dalam industri asuransi Syariah.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Peneliti Selanjutnya

Dapat melakukan penelitian lebih lanjut mengenai efektivitas strategi digital dalam meningkatkan jumlah nasabah asuransi syariah.

2. Perusahaan Asuransi

Meningkatkan pelatihan agen secara berkala agar mereka lebih kompeten dalam menjelaskan produk dan menghadapi persaingan.

3. Masyarakat

Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya asuransi untuk perlindungan keuangan di masa depan.