BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi promosi yang digunakan dalam meningkatkan kuantitas klien Produk Mitra Iqra' Plus pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung adalah menggunakan Periklanan (*Adverstising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), Publisitas (*Publicity*) dan Penjualan Pribadi (*Personal Selling*).

   a. Periklanan (*Adverstising*)

      PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung menggunakan dua media periklanan yaitu media cetak, terdiri dari brosur dan banner, media elektronik atau internet yaitu alamat website resmi.

   b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

      PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung melakukan promosi dengan menggunakan sales promotion dengan cara Pemberian brosur, cindeamata (mug dan ayung) premi rendah berkisar Rp. 200.000 per bulan untuk produk Mitra Iqrra' Plus. Selain itu juga pemberian promosi hadiah atau bonus bagi agen yang berprestasi.

c. Publisitas (*Publicity*)

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung melakukan kerjasama atau lobi-lobi dengan ibu-ibu PERSIT (Persatuan Ibu-Ibu TNI, POLRI) yang rata-rata memiliki anak kecil, selain itu juga lobi di dinas pendidikan atau sekolah-sekolah dengan langsung menemui kepala sekolah atau pimpinannya.

d. Penjualan Pribadi (*Personal Selling)*

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung juga melakukan penjualan pribadi dengan melibatkan semua pegawai perusahaan (tidak hanya berlaku bagi agen) untuk melaksanakan promosi produk-produk asuransi secara *door to door* termasuk Mitra Iqra' Plus.

2. Kendala-kedala yang dihadapi oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung adalah dari agen yang masih takut, kurang percaya diri, males dan minder untuk menawarkan produk Mitra Iqra' Plus, masih minimnya jumlah karyawan dan agen yang aktif dalam strukutur perusahaan, serta masih kurang minatnya masyarakat untuk bergabung menggunakan prooduk Mitra Iqra' Plus. Kurang minatnya masyarakat ini dikarenakan masih kurangnya pemahaman dan persepsi masyarakat terhadap produk Mitra Iqa' Plus. Hal ini menjadi kendala dan sekaligus tantangan yang akan terus dihadapi oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor

Unit Operasional Tulungagung dalam hal meningkatkan jumlah klien prooduk Mitra Iqra' Plus yang ada di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung.

3. Solusi yang telah dilakukan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung untuk menghadapi kendala dalam mempromosikan produk Mitra Iqra' Pllus tersebut adalah dengan melakukan rekrutmen karyawan baru dengan selektif, mengadakan pelatihan bagi karyawan baru selama tiga bulan, mengadakan meeting evaluasi dengan semua karyawan di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung satu ada dua kali dalam sebulan, selektif dalam memilih calon klien untuk menghindari gagal bayar, dan terus belajar dan melakukan presentasi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain yang menawarkan produk sejenis Mitra Iqra' Plus.

B. Saran

1. Bagi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung.

   Strategi promosi yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung sebenarnya sudah sangat baik, namun peneliti rasa permasalahan yang ada seperti masih kurangnya media promosi yang digunakan Saran dari peneliti adalah PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung agar lebih giat lagi dalam mempromosikan

produk—produk asuransi yang ternasuk Mitra Iqra' Plus, selain itu juga menambah media promosi yang digunakan. Sehingga dengan strategi promosi yang baik dan media yang digunakan akan menjadikan upaya dalam meningkatkan kuantitas klien produk Mitra Iqra' pada Plus PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung akan tercapai.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dirasa masih kurang, sehingga penulis mengaharapkan adanya perbaikan dan kelengkapan untuk penelitian selanjutnya..