

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Setelah melakukan pembahasan pada bab-bab sebelumnya dan melakukan analisis dari seluruh penelitian ini, maka di ambil kesimpulan :

1. Berdasarkan hasil penelitian pada Praktik dari Produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabruur di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo menunjukkan bahwa sistem operasional Produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabruur telah sesuai dengan prinsip syariah. Hal itu dapat dilihat berdasarkan akad yang digunakan, yaitu menerapkan akad *takafulli* (saling menanggung) atau *ta'awun* (tolong-menolong). Pembagian rekening nasabah menjadi rekening tabungan dana *tabarru'* serta pengelolaannya memakai sistem *mudharabah* dengan nisbah 70 : 30.
2. Faktor-faktor yang mendorong nasabah membeli produk pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabruur di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo yaitu karena *religius stimuli*, *profit sharing*, pelayanan nasabah, promosi, lokasi, dan reputasi. Semua indikator tersebut yang mendorong minat nasabah membeli produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah.
3. Alasan Produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabruur

lebih menjadi unggulan di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo karena Mitra Iqra dirancang untuk menjadi mitra belajar bagi buah hati para anggota pemegang polis. Program ini, akan menjadikan putra-putri pemegang polis tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Lebih dari itu, para pemegang polis juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang dibayarkan melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*). Produk Asuransi Haji Mitra Mabruur juga membantu para pemegang polis untuk menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, selain itu juga menyediakan dana bagi hasil (*mudharabah*) dan asuransi perlindungan.

Produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabruur lebih menjadi produk unggulan karena produk tersebut beberapa kali menerima penghargaan. The Best Brand Award yaitu tahun 2002, 2003, 2004, 2005 dan 2006 serta Indonesia Golden Brand pada tahun 2005 untuk kategori Asuransi Jiwa sebagai merk terpopuler dan merk terbaik.

Bumiputera menerima ICSA (Indonesia Customer Satisfaction Award) 2002 dan 2006

## **B. Saran**

Mengacu pada hasil penelitian lapangan di atas, beberapa saran yang dapat dikemukakan oleh peneliti adalah :

1. AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo perlu melakukan beberapa

terobosan pelayanan dalam memuaskan pemegang polis. yakni lebih mengintensifkan kegiatan promosi. Misalnya menciptakan produk-produk yang baru sehingga produk AJB Bumiputera memiliki lebih banyak produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

2. Perlu diadakan evaluasi terhadap faktor-faktor penghambat pada produk yang telah ditawarkan kepada masyarakat kurang diminatinya. Menyentuh semua kalangan bagi Asuransi Syariah di Indonesia.
3. AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo pada umumnya perlu melakukan studi tentang bagaimana mengembangkan produk-produk yang lebih familier, mudah diterima dan mengcover *all risk* serta tentunya sesuai dengan kebutuhan masyarakat