

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah menyajikan data dan menganalisis data sesuai dengan fokus penelitian peneliti dapat menarik kesimpulan tentang bagaimana Strategi Pemasaran Produk Fulnadi (takaful dana pendidikan) oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Surabaya. Dalam Strategi Pemasaran Produk Fulnadi (takaful dana pendidikan) oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Surabaya, telah menetapkan sebagai berikut: *Pertama*, strategi pemasaran produk fulnadi (takaful dana pendidikan) internal. *Kedua*, strategi pemasaran produk fulnadi (takaful dana pendidikan) eksternal. Strategi internal yaitu strategi melalui pelatihan – pelatihan, motivasi, dan evaluasi. Sedangkan Strategi pemasaran produk fulnadi (takaful dana pendidikan) eksternal, yaitu merupakan strategi yang dilakukan oleh para pemasar ketika sedang melakukan penjualan, baik pendekatan ke masyarakat dan juga menjadi pembicara dalam seminar. Dengan harapan para pemasar menjadi tenaga pemasar yang handal penguasaan dalam penyampaian seputar produk fulnadi (takaful dana pendidikan), berkomunikasi dengan baik dan serta kehandalan dalam negosiasi, serta dapat menghasilkan produk yang mampu memberikan solusi bagi pelanggan atau nasabah serta bagi calon nasabah untuk

bergabung menjadi anggota asuransi takaful dana pendidikan (fulnadi). Dalam penerapan strategi tersebut di lapangan sangat efektif dan efisien, terbukti semakin meningkatnya nasabah produk fulnadi (takaful dana pendidikan) oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Surabaya dari tahun ke tahun meningkat 30% - 40% dari target yang harus dicapai yaitu sekitar 80%.

B. Saran

Dari hasil data yang penulis peroleh serta hasil analisis terhadap data yang ternyata Strategi Pemasaran Produk Fulnadi (takaful dana pendidikan) oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Surabaya, yaitu strategi pemasaran produk fulnadi (takaful dana pendidikan) internal dan strategi pemasaran produk fulnadi (takaful dana pendidikan) eksternal, maka penulis menyarankan:

1. Hendaknya strategi pemasaran khususnya untuk produk fulnadi (takaful dana pendidikan) yang telah dilaksanakan dengan lebih baik lagi atau semaksimal mungkin, baik tingkat pelayanan yang diberikan kepada nasabah lebih maksimal dan agar nasabah terpuaskan.
2. Hendaknya PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Surabaya, lebih meningkatkan dalam mengidentifikasi kesempatan atau peluang dengan tujuan untuk menjaga kelemahan dan juga persaingan yang akan dihadapi pada masa kini dan masa yang akan datang.