

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai usaha pemasaran produk simpanan Asuransi Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang dalam melakukan kegiatan usaha pemasaran yaitu:
 - 1) Periklanan, dalam mempromosikan produk asuransi lewat periklanan melalui media cetak yaitu brosur.
 - 2) Penjualan pribadi, penjualan ini yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang yaitu dari *marketing*, *Customer Service* dan *marketing* dari Asuransi Manulife dengan cara tatap muka langsung dengan calon nasabah dengan maksud untuk mendapatkan penjualan.
 - 3) *Telemarketing*, yang dilakukan Asuransi Manulife yaitu menggunakan telepon dengan menyediakan *database* nasabah bank muamalat bertujuan untuk menjaring nasabah yang ingin masuk asuransi Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera.

B. Saran.

Dari uraian yang sebelumnya penulis buat, maka penulis mencoba untuk memberikan saran kepada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang harus lebih memperhatikan kegiatan pemasaran produk asuransi jiwa pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang terutama Asuransi Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera dan Bank dalam menetapkan syarat untuk menjadi nasabah asuransi jiwa Manulife Zafirah harus mempertimbangkan kemampuan masyarakat. Dalam memasarkan produk asuransi ini dan *manager* harus memperhatikan bauran dalam pemasaran ,sehingga nasabah mengetahui dan menerima produk asuransi jiwa yang akan ditawarkan.

