

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru dari segi produk (*produc*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotioni*) hanya melalui promosi *advertising* dengan menggunakan brosur, publisitas, *personal selling* dan penawaran melalui *customer service* kepada nasabah yang datang ke PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru.
2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi *marketing mix* produk asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru, dapat dilihat dari aspek produk, harga, tempat, dan promosi sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Hanya saja dalam aspek promosi belum maksimal, PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru melakukan promosi dengan apa adanya . Sedangkan Islam menganjurkan umatnya untuk bekerja bersungguh-sungguh untuk memperoleh atau mencapai yang terbaik. dapat diketahui bahwa yang menyebabkan kontribusi nasabah menurun terhadap produk asuransi zafirah proteksi sejahtera adalah kurangnya promosi yang diterapkan Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru.

## B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah di uraikan maka ada beberapa saran yang harus diperhatikan pihak-pihak tertentu, diantaranya adalah:

### 1. Bagi Pihak Bank

Hendaknya penerapan strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera untuk meningkatkan penjualan yang terdiri dari empat aspek yakni aspek produk, aspek harga, aspek tempat dan aspek promosi dapat lebih ditingkatkan lagi terutama aspek promosinya seperti melakukan sosialisasi ke instansi-instansi, memberikan penarik kepada masyarakat dengan memberikan hadiah dan melakukan promosi dimedia massa agar masyarakat tertarik dan berminat dengan produk asuransi zafirah proteksi sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru. Karena salah satu tujuan strategi *marketing mix* ialah meningkatkan omzet penjualan.

### 2. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti lain yang tertarik melakukan penelitian terhadap topik ini disarankan untuk meneliti seluruh aspek dalam menilai standar kelayakan penjualan produk. Adapun aspek yang tidak diteliti dalam skripsi ini yaitu pelaksanaan kerjasama asuransi zafirah proteksi sejahtera karena keterbatasan penulis. Oleh karena itu sebaiknya objek penelitian diperluas dengan cara menganalisis pelaksanaan kerjasama asuransi zafirah proteksi sejahtera.

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.