

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis data dan pembahasan di atas, maka diperoleh kesimpulan bahwa:

Strategi yang diterapkan oleh Bank Muamalat KCP Mojokerto untuk meningkatkan minat nasabah pada produk asuransi takaful keluarga mencakup beberapa langkah. Pertama, mereka merencanakan pasar yang akan dituju oleh *Relationship Manager, Leader, CostomerCervice* kemudian melakukan kunjungan langsung (*Join Visit*) ke nasabah yang potensial, seperti nasabah yang memiliki dana besar dan dana menganggur/mengendap di tabungan.

Kedua, mereka mempromosikan produk asuransi takaful keluarga melalui media elektronik seperti *Facebook, WhatsApp, dan Instagram*. Selain itu, mereka juga menggunakan iklan fisik berupa brosur untuk memberitahu masyarakat tentang ketersediaan produk asuransi syariah di Bank Muamalat KCP Mojokerto. Selain melakukan pemasaran di social media Bank Muamalat melakukan *Face to face* agar nasabah bisa memahami terkait produk yang ditawarkan.

Ketiga, mereka menerapkan metode *Cross Selling*, yaitu menawarkan produk asuransi takaful keluarga kepada nasabah yang telah melakukan transaksi pembukaan tabungan haji atau produk lain sebagai pelengkap. Dengan mengimplementasikan strategi ini, Bank Muamalat

KCP Mojokerto berupaya untuk meningkatkan minat nasabah pada produk asuransi takaful keluarga dan memperluas pasar untuk produk tersebut.

Keberhasilan strategi yang diterapkan oleh bank dalam usaha meningkatkan minat nasabah produk asuransi syariah belum mencapai tingkat efektivitas yang diharapkan. Terdapat kegagalan dalam mencapai target yang telah ditetapkan oleh bank. Meskipun terdapat peningkatan persentase tahunan sebesar 40%, namun peningkatan minat nasabah asuransi takaful keluarga tersebut masih dianggap kecil.

B. Saran

Untuk mencapai peningkatan persentase nasabah yang signifikan dari tahun ke tahun, Bank Muamalat KCP Mojokerto perlu meningkatkan upaya dalam menjalankan strateginya. Selain itu, dalam usaha untuk memperoleh kepercayaan penuh dari masyarakat terhadap asuransi takaful keluarga, Bank Muamalat KCP Mojokerto harus memberikan penjelasan yang lebih terperinci dan mendetail mengenai produk asuransi takaful keluarga. Penjelasan ini harus mencakup tidak hanya manfaat dan kegunaan produk, tetapi juga mencakup aspek-aspek seperti akad dan prosedur lain yang terkait dengan pengajuan klaim dan lain sebagainya. Dengan cara ini, diharapkan masyarakat dapat lebih memahami produk asuransi takaful keluarga dan merasa percaya untuk menggunakan layanan tersebut.

Karena penelitian ini hanya terbatas pada strategi yang dilakukan oleh bank untuk meningkatkan minat nasabah produk asuransi takaful keluarga, hasil penelitian ini mungkin hanya mencakup aspek yang terbatas.

Oleh karena itu, peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya lebih mendalam dengan mengkaji tentang pengelolaan dan pemisahan antara dana tabarru dan dana investasi pada produk asuransi takaful keluarga. Dengan demikian, penelitian selanjutnya dapat melengkapi dan memperluas pemahaman tentang aspek lain yang relevan dalam produk asuransi takaful keluarga.

