

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan data dan uraian yang terdapat pada bab-bab sebelumnya, maka dalam bab ini dapat ditarik kesimpulan yang ditemukan peneliti, sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian diketahui bahwa perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 berkembang ke wilayah kabupaten Toba Samosir tepatnya di kecamatan Balige, dirintis sejak tahun 1960. Latar belakang didirikannya kantor cabang baru di wilayah ini dikarenakan pada saat itu perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 belum memiliki pusat kantor Rayon yang resmi dengan kantor yang menetap sehingga pada tahun 1960 pihak asuransi membeli lahan yang kemudian dijadikan sebagai kantor resmi perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912. Setelah didirikan sempat terjadi pemindahan pusat administrasi kantor ke Tarutung tepatnya di Naheong simpang desa Siualu Ompu, dengan tujuan untuk memperbanyak nasabah. Namun dikembalikan kembali ke Balige pada tahun 1993.
2. Perkembangan perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Balige dari tahun 2004 sampai 2013 pernah mengalami kemajuan dan kemunduran nasabah, dimana tahun 2008 sebagai puncak keberhasilan perusahaan, pada saat itu perusahaan dapat mengumpulkan nasabah sebanyak 785 orang akan tetapi di tahun 2009 mengalami penurunan yang

sangat drastis dimana jumlah nasabah berjumlah 605 orang. Akan tetapi di tahun 2010 sampai 2013 mengalami peningkatan kembali walau tidak mencapai kesuksesan di tahun 2008. Produk financial yang dipasarkan kepada masyarakat selama tahun 2004 sampai tahun 2013 adalah: Mitra Beasiswa Berencana, Mitra Cerdas, Mitra Melati, Mitra Proteksi Mandiri, Mitra Sehat, Mitra Pelangi, Mitra Permata, Mitra Pusaka, Ekawaktu Ideal, Mitra Prima, Mitra Guru, Mitra Abadi, Mitra Dana , Mitra Oetama dan Mitra Unit Link.

3. Untuk mempertahankan eksistensinya dikalangan masyarakat kabupaten Toba Samosir, pihak perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Balige melakukan upaya-upaya sebagai berikut:

- Memperkuat dan menambah jumlah mitra kerja terutama agen
- Memperkuat premi
- Memilih produk untuk dijual
- Menganalisa pasar
- Perusahaan meninggikan eksistensi pendidikan
- Menciptakan produk asuransi untuk menyaingi asuransi lain
- Promosi yang dilakukan oleh para agen

B. Saran

1. Kepada perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera cabang Balige untuk memberikan pelayanan yang lebih ramah dan baik lagi kepada para nasabah sehingga nasabah merasa senang selama melakukan transaksi dengan pegawai perusahaan dan lebih meningkatkan kualitas produk

finansialnya sehingga para nasabah lebih yakin dan percaya untuk ikut bergabung sebagai pemegang premi.

2. Perusahaan lebih teliti lagi untuk memilih agen yang akan disebar ke masyarakat dalam melakukan pemasaran, agar tidak terjadi penipuan yang nantinya akan merusak citra perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera.
3. Para agen lebih gencar dan tekun lagi dalam memberikan informasi kepada masyarakat tentang apa itu asuransi dan bagaimana berasuransi, sehingga masyarakat sadar akan pentingnya berasuransi
4. Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera cabang Balige, berusaha untuk menyediakan produk financial bagi masyarakat yang kurang mampu dengan uang pertanggungan yang lebih kecil sehingga masyarakat tidak beranggapan bahwa hanya masyarakat yang berada atau berstatus mapan yang bisa bergabung sebagai pemegang premi
5. Perusahaan asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Balige dalam mengajak dan menarik minat masyarakat untuk ikut bergabung sebagai pemegang polis dapat melakukan promosi dengan mengadakan event-event yang melibatkan masyarakat, seperti penyuluhan, seminar, dan lain sebagainya.