

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab sebelumnya, maka Keunggulan Kompetitif Sistem Asuransi PRUsyariah dalam Perspektif Pemegang Polis pada PT. Prudential Life Assurance Kantor Agency Cabang Kudus 1 peneliti mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh PT. Prudential Life Assurance Kantor Agency Cabang Kudus 1 dari aspek diferensiasi menurut pemegang polis secara keseluruhan yang memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan adalah dengan penjelasan sebagai berikut: diferensiasi produk dan diferensiasi citra sebagai diferensiasi dominan yang mempengaruhi pemegang polis lebih memilih produk asuransi PRUsyariah. Sedangkan diferensiasi servis dan diferensiasi personil hanya sebagai pendukung yang mempengaruhi minat pemegang polis.
2. Keunggulan kompetitif diferensiasi produk yang dimiliki PT. Prudential Life Assurance Kantor Agency Cabang Kudus 1 menurut pemegang polis, yaitu karena pada produk PRUsyariah mempunyai kejelasan halal dengan tidak adanya unsur-unsur riba, gharar dan maisir yang dilarang agama seperti asuransi konvensional. Selain itu dibandingkan dengan sistem asuransi konvensional, terdapat perbedaan dan keunggulan lebih pada akadnya, kepemilikan dana dan operasionalisasi dana asuransi.

3. Sedangkan keunggulan kompetitif diferensiasi citra menurut para pemegang polis, yaitu karena perusahaan memiliki citra sebagai pelopor Asuransi *Unit Link* berbasis syariah di daerah Kudus serta citra slogan “*always listening always understanding*”.

B. Saran

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapat oleh penulis, maka penulis hendak memberikan saran-saran kepada pihak-pihak yang terkait yaitu:

1. Untuk diferensiasi produk dan difensiasi citra, meskipun perusahaan sudah unggul produk syariahnya dibandingkan produk konvensional, sebaiknya perusahaan lebih memperbaiki strategi pemasaran, khususnya strategi pemasaran produk dalam meningkatkan keunggulan kompetitif agar lebih baik dan kompeten.
2. Untuk diferensiasi servis, sebaiknya perusahaan perlu meningkatkan pelayan lebih baik lagi dengan mempertimbangkan skala prioritas, terutama pada indikator-indikator kualitas pelayanan yang mempunyai nilai indeks kualitas pelayanan terendah.
3. Sedangkan untuk diferensiasi personil, sebaiknya perusahaan memodifikasi dengan menambahkan materi-materi pembinaan agen/penjual dengan materi seputar akidah, ibadah dan akhlak, ditambah *corperate culture* yang islami pada sistem sellingnya, diharapkan dengan SDM yang lebih islami, kepercayaan konsumen akan terbangun.

4. Dengan adanya beberapa indikasi manipulasi perusahaan saat pencairan klaim yang cenderung dipersulit, hendaknya mekanisme tersebut diperbaiki, mengingat syariah itu tidak hanya dilihat dari produk yang ditawarkan, tetapi juga keseluruhan aspek yang meliputinya.

C. Penutup

Rasa syukur yang dalam penulis panjatkan ke hadirat Allah swt, karena dengan hidayah dan pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian dan pembahasan skripsi yang berjudul “*Keunggulan Kompetitif Sistem Asuransi PRU syariah dalam Perspektif Pemegang Polis (Studi Kasus pada PT. Prudential Life Assurance Kantor Agency Cabang Kudus 1)*”. Dengan pengalaman ini penulis mendapat pengetahuan yang sangat berarti dan bermanfaat baik bagi penulis maupun bagi para pembaca pada umumnya, penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan skripsi jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan dan kelengkapan.