

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan uraian mengenai produk dan strategi pemasaran *bancassurance* model referensi yang diterapkan di Bank BNI Syariah dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Produk *bancassurance* model referensi terdiri dari

a. BNI Life Sakinah Multipro Link

Produk asuransi yang memberikan manfaat proteksi jiwa dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah. Manfaat proteksi jiwa dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah memberikan ketenangan dalam merencanakan keuangan masa depan agar tujuan masa depan anda dan keluarga dapat terwujud. Anda juga dapat merencanakan keuangan anda untuk berbagai kebutuhan seperti perencanaan haji dan umroh.

b. BNI Life Sakinah Investa Link

BNI Sakinah Investa Link memberikan proteksi jiwa dan perencanaan keuangan bagi keluarga. Bni Life Sakinah Investa Link ditangani secara profesional dan transparan sesuai dengan prinsip syariah. BNI Life Sakinah Investa Link dapat merencanakan keuangan anda untuk berbagai kebutuhan yang diidamkan seperti perencanaan hari tua, perencanaan pendidikan, bahkan perencanaan haji dan umrah.

2. *Bancassurance* dalam menjalankan strategi pemasaran menggunakan dua mekanisme yaitu :

- a. Mekanisme pemasaran melalui *referral* nasabah (*in-branch sales*)

Pemasaran yang dilaksanakan di *outlet* bank oleh *Bancassurance Specialist* Syariah (BASS).

- b. Mekanisme pemasaran melalui *referral database* nasabah dari bank

Prospek nasabah (*referral*) didapat dari *database* nasabah yang telah menyetujui pemasaran dari pihak ketiga dan dimiliki oleh bank.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penyusunan tugas akhir mengenai *bancassurance* yang terdapat di Bank BNI Syariah Pusat, maka terdapat beberapa saran sebagai bentuk masukan untuk meningkatkan kualitas pelayanan maupun produk.

- a. Dalam pemanfaatan *bancassurance* di harapkan lebih maksimal untuk mendukung pelayanan bank sebagai *one stop financial services* kepada seluruh nasabah dan meningkatkan *outstanding* dan jumlah nasabah Dana Pihak Ketiga (DPK) bank.

- b. Dengan adanya tuntutan kebutuhan nasabah yang sekarang semakin tinggi karena adanya kesadaran nasabah akan pentingnya beransuransi untuk meningkatkan kualitas hidup lebih baik, tentunya perlu di kembangkan produk *bancassurance* sesuai kemajuan era digital sebagai bentuk penambahan variasi produk yang ditawarkan untuk nasabah dan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan loyalitas nasabah.