

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh dari kapabilitas pemasaran, brand positioning dan pemahaman terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk iPlan Syariah PT AJ Generali Indonesia

Variable brand positioning yang paling berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat keputusan nasabah dalam memilih produk iPlan Syariah. Hasil ini diperkuat dengan hasil pengujian yang dilakukan terhadap masing masing variabel

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas, maka penulis dapat memberikan saran untuk meningkatkan penjualan, kapabilitas pemasaran, brand positioning dan peningkatan pemahaman masyarakat berpengaruh. Maka bisa ditingkatkan dengan cara :

- Training agent yang dilakukan setiap bulan atau akhir tahun, untuk meningkatkan pengetahuan tentang perkembangan produk.
- Meningkatkan kerjasama antar team operasional dan pemasaran (agency), hal ini untuk meningkatkan pelayanan

- Meningkatkan system yang bisa diakses para agent agar pemasaran lebih cepat dan efisien
- Meningkatkan pendaftaran online, sehingga nasabah bisa mendaftar mandiri tanpa perlu bertemu langsung dengan agent
- Ikut program social masyarakat agar Generali bisa lebih dikenal masyarakat luas

