

BAB IV

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Pertumbuhan dan perkembangan PT Bumiputera kabupaten Bone tidak terlalu signifikan, dikarenakan banyaknya persaingan tabungan pendidikan di kabupaten bone khususnya di perbankan, perkembangannya pun hanyalah 5 sampai 10% per tahun. Adapun hasil tabel yang di paparkan pada bab III menjelaskan bahwa dalam hitungan tersebut dapat dilihat bahwa kenaikan terbesar terjadi pada bulan november 2018 sebanyak 30 orang nasabah sedangkan pertumbuhan terendah terjadi pada bulan januari 2018.
2. Potensi tabungan pendidikan PT Bumiputera memberikan dampak positif kepada para orang tua pada umumnya agar selalu memperhatikan masa depan lebih baik untuk pendidikan anaknya. Dalam situasi ekonomi saat ini, bisa dilihat bahwa pentingnya asuransi dapat dibilang sangat penting untukantisipasi masa depan. Dilihat bahwa situasi saat ini suku bunga yang seringkali naik dan bisa berdampak pada segala aspek harga. Dengan bertambahnya nilai harga suatu barang itu akan berdampak pula dengan naiknya biaya pendidikan secara tidak langsung. Dari tabel jumlah presentase tersebut golongan masyarakat yang tingkat konsumsi terbanyak adalah PNS, Petani dan Pengusaha. Faktor yang mempengaruhi masyarakat

untuk menggunakan tabungan pendidikan sebagai tabungan masa depan ialah, rata-rata masyarakat sekarang sudah paham dan mengerti akan manfaat sebuah tabungan untuk masa depan anak-anaknya.

3. Metode tabungan pendidikan PT Bumiputera yang digunakan yaitu akad Tabarru', Akad Wakalah bil Ujrah dan akad mudharabah. Dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya, investasi Dana Tabarru' dengan komposisi 70% Dana Tabarru' dan 30 % perusahaan investasi dana pemegang polis dengan komposisi 70% untuk pemegang polis dan 30% perusahaan.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian, pembahasan dan merumuskan kesimpulan dari penelitian, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan untuk dijadikan masukan dan pertimbangan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. PT Bumiputera Cabang Bone sebaiknya lebih meningkatkan kemampuan para agen (*Tenaga Personal Selling*) karena dengan meningkatkan kemampuan para agen maka dapat juga meningkatkan jumlah nasabah di AJB Bumiputera. Seperti memberikan pendidikan khusus para agen yang lebih rutin agar setiap ageng lebih terlatih dalam memprospek calon nasabah. Dengan demikian akan meningkatkan jumlah nasabah asuransi jiwa di AJB Bumiputera.
2. Untuk perusahaan PT Bumiputera Cabang Bone yaitu perlu memperhatikan Kota Bone ini karena memiliki potensi yang tinggi untuk menjadikan masyarakat untuk pemegang polis dalam produk asuransi pendidikan.