

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. BPJS Ketenagakerjaan Kantor Cabang Perintis Kabupaten Malang berusaha memberikan kualitas dan kuantitas yang baik dari produk bagi para pekerja bukan penerima upah dengan menawarkan manfaat-manfaat yang dimiliki oleh produk tersebut sehingga mampu menarik minat para pekerja bukan penerima upah dalam menggunakan produk tersebut. Ada 2 program yang paling diminati yaitu program Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dan Jaminan Kematian. Salah satu perbedaan dan keunggulan dari Produk BPJS Ketenagakerjaan adalah tidak ada denda ketika peserta mau daftar dan ikut lagi, karena setelah tiga bulan sudah tidak aktif secara otomatis kepesertaannya telah dianggap hangus.
2. Proses klaim yang tidak rumit dan proses pendaftaran cukup sederhana dengan hanya membawa kartu identitas seperti KTP dan menyebutkan jenis usaha atau pekerjaan masyarakat yang ingin menjadi peserta, hal tersebut membuat masyarakat menjadi terbantu dan lebih mudah .
3. Strategi pemasaran dalam segi promosi dengan meningkatkan kepesertaan BPU menggunakan sosialisasi langsung, penggunaan mobil branding banner dan media massa. Mempertahankan hubungan dengan konsumen dengan cara selalu memberikan solusi dan menanggapi keluhan kesah para peserta BPU untuk memuaskan para pesertanya.
4. Penerapan strategi pemasaran dari segi *people* (orang) selalu mengadakan *gathering* perusahaan, evaluasi rutin, dan *training* untuk

meningkatkan kualitas sumber daya manusia. BPJS Ketenagakerjaan Kabupaten Malang juga memperhatikan pentingnya komposisi

karyawan sesuai dengan kebutuhan pengembangan perusahaan dengan memperbanyak tenaga pemasar seperti agen perisai.

5.2 Saran

5.2.1 Saran untuk BPJS Ketenagakerjaan

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan pada penelitian ini, peneliti memiliki beberapa saran sebagai berikut:

1. Pihak BPJS Ketenagakerjaan lebih gencar dalam mengenalkan produk kepada para pekerja mandiri mengenai manfaat yang akan didapatkan.
2. Pada proses pelaksanaan pemasaran pihak BPJS Ketenagakerjaan perlu lebih menekankan terkait dengan pendekatan kepada masyarakat melalui keagenan perisai untuk menanamkan manfaat asuransi dan investasi bagi pekerja BPU agar dikenal lebih luas lagi.
3. Pihak BPJS Ketenagakerjaan dapat memberikan akses pelayanan fasilitas yang memadai terhadap para peserta guna mempertahankan kepesertaan agar tetap aktif.

5.2.2 Peneliti Selanjutnya

Saran bagi peneliti selanjutnya jika melakukan penelitian terkait strategi pemasaran BPJS Ketenagakerjaan Kabupaten Malang menggunakan metode deskriptif atau analitik dan populasi peserta BPJS Ketenagakerjaan secara menyeluruh atau Penerima Upah (PU).

