

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di bab sebelumnya, mengenai produk, harga, tempat, dan promosi terhadap keputusan nasabah dalam memilih Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung. Maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Hasil temuan mengenai pengaruh produk terhadap keputusan nasabah bahwa produk secara parsial berpengaruh, positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
2. Hasil temuan mengenai pengaruh harga terhadap keputusan nasabah bahwa harga secara parsial berpengaruh, positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
3. Hasil temuan mengenai pengaruh tempat terhadap keputusan nasabah bahwa tempat secara parsial tidak berpengaruh, positif, dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah.
4. Hasil temuan mengenai pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah bahwa promosi secara parsial tidak berpengaruh, positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah.
5. Secara bersama-sama produk, harga, tempat, dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah memilih Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung. Dari

keempat variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih asuransi syariah adalah variabel harga.

## **B. Implikasi Penelitian**

Dari hasil penelitian ini, diperoleh hasil bahwa variabel produk, harga, tempat, dan promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Dengan variabel harga yang memiliki persentase lebih besar dalam mempengaruhi keputusan nasabah. Diharapkan Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung dapat mempertahankan harganya yang terjangkau kepada nasabah, agar nasabah merasa tidak diberatkan atas pembayaran premi, sehingga nasabah merasa nyaman dan mendapatkan kemudahan saat menjadi pemegang polis.

## **C. Saran**

### **1. Bagi Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung**

Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung senantiasa meningkatkan dan mempertahankan promosi. Salah satu cara dalam mempertahankan dan meningkatkan promosi adalah dengan banyak mempromosikan produknya di media massa dan menerapkan system jemput bola dalam pemasarannya yaitu bagian marketing mendatangi langsung ke nasabah, serta kegiatan-kegiatan sosial yang membuat konsumen percaya terhadap Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit

Operasional Tulungagung. Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Operasional Tulungagung senantiasa mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan dengan cara lebih responsif terhadap pendapat serta keluhan nasabah, dan juga dengan cara memaksimalkan kinerja agen serta *customer servis* sehingga konsumen merasa lebih diperhatikan.

## **2. Bagi IAIN Tulungagung**

Dari penelitian ini dapat dijadikan tambahan khazanah keilmuan dibidang ekonomi syariah yang berkaitan dengan bauran pemasaran terhadap keputusan nasabah.

## **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian terutama berkaitan dengan bauran pemasaran terhadap keputusan nasabah.