

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi, kualitas pelayanan dan penerapan prinsip-prinsip syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung. Setelah dilakukan penelitian terkait masalah tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial dengan menggunakan uji T, variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung. Hal ini dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $3,144 > 1,989$  dengan taraf signifikansi sebesar  $0,002 < 0,05$ .
2. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial dengan menggunakan uji T, variabel kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung. Hal ini dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $-3,814 < 1,989$  dengan taraf signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ .
3. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial dengan menggunakan uji T, variabel penerapan prinsip-prinsip syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di PT Prudential Life Assurance

Cabang Tulungagung. Hal ini dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu sebesar  $2,138 > 1,989$  dengan taraf signifikansi sebesar  $0,035 < 0,05$ .

4. Berdasarkan hasil pengujian secara simultan dengan menggunakan uji F diketahui bahwa variabel promosi, kualitas pelayanan dan penerapan prinsip-prinsip syariah secara bersama-sama memberikan pengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

### **1. Bagi Praktisi**

- a. Dalam kegiatan promosi diharapkan pihak PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung lebih memperbanyak kegiatan menawarkan produk-produknya seperti pembuatan brosur agar nasabah ataupun calon nasabah lebih mengenal produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga tersebut dan juga untuk mempermudah dalam mencari informasi.
- b. Bagi PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung diharapkan lebih meningkatkan kualitas pelayanan yang baik, karena kualitas pelayanan yang baik dapat mempengaruhi calon nasabah untuk menggunakan produk-produk yang ada di lembaga tersebut dan

dengan kualitas pelayanan yang baik juga akan mempertahankan nasabahnya agar tidak berpindah pada lembaga asuransi yang lain.

- c. Disarankan kepada PT Prudential Life Assurance Cabang Tulungagung agar lebih menawarkan produk-produknya terlebih produk asuransi syariah, agar nasabah yang menggunakan produk asuransi syariah semakin bertambah.

## 2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang. Selain itu, diharapkan agar pihak kampus lebih menambah lagi referensi, baik berupa jurnal atau buku tentang manajemen pemasaran.

## 3. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Bagi penelitian selanjutnya diharapkan untuk melakukan penelitian dengan menambah beberapa faktor-faktor lainnya yang dapat mempengaruhi keputusan menjadi nasabah. Sehingga hasil penelitiannya nanti dapat memberikan kontribusi yang besar bagi nasabah yang ingin berasuransi di asuransi tersebut.