

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh persepsi, minat, motivasi, dan sikap terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera cabang Blitar, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Persepsi merupakan anggapan yang datang pada diri seseorang. Seseorang yang beranggapan bahwa asuransi syariah adalah asuransi yang tidak memakai unsur riba. Persepsi dalam penelitian ini diterapkan. Sehingga pada saat nasabah ingin memilih asuransi syariah bisa jadi akan naik karena memiliki pengaruh yang signifikan.
2. Minat merupakan ketertarikan individu dengan sesuatu yang dilihat. Minat dalam penelitian ini jika diterapkan maka nasabah cenderung meningkat dalam asuransi syariah. Jika minat berpengaruh signifikan maka berpengaruh terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar.

3. Motivasi merupakan dorongan yang timbul dari seseorang baik dari faktor keluarga atau dorongan dari faktor psikologis. Motivasi di dalam hasil penelitian ini sudah diterapkan pada setiap nasabah yang mengikuti asuransi. Sehingga motivasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar.
4. Sikap merupakan tindakan dari nasabah untuk mengetahui seberapa besar manfaat mengikuti asuransi syariah. Sikap dalam hasil penelitian ini sudah diterapkan pada setiap nasabah yang mengikuti asuransi. Sehingga sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Blitar.
5. Persepsi, minat, motivasi dan sikap saling berhubungan. Secara bersamaan akan meningkat jumlah masyarakat dalam mengikuti asuransi syariah. Apalagi dengan kehadiran asuransi syariah yang mengedepankan prinsip islam sebagai landasan hukum Al-qur'an dan Al-Hadits, sebagian juga mempertimbangkan ikut asuransi syariah dengan mengedepankan faktor riba sebagai sesuatu yang harus dihindari.

## **A. Saran**

Berdasarkan hasil peneitian yang dilakukan dan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan beberapa saran.

1. Bagi Ketua Cabang AJB Bumiputera 1912
  - a. Dalam pemasarannya perusahaan dapat menjadikan perilaku konsumen sebagai peningkatan prestasi dalam menghadapi persaingan global dengan merekrut masyarakat untuk berasuransi sekaligus menjadikan mereka sebagai agen perusahaan. Dengan cara melakukan gatreeng ke para calon pemegang polis, dengan ada seminar yang dilakukan oleh pemimpin cabang para calon nasabah diharapkan akan mengerti tentang pentingnya berasuransi.
  - b. Setiap karyawan dan pemimpin hendaknya menyikapi perilaku dan pendapat para nasabahnya dengan respon yang positif sehingga tidak menambahkan sesuatu yang menghambat pembelian asuransi pada AJB Bumiputera 1912 Syariah. Bentuk respon positif yang dilakukan oleh pihak asuransi dengan cara menyakinkan atau memberikan edukasi bahwa berasuransi penting dimasa yang akan datang.
2. Bagi Agen pemasaran
  - a. Perusahaan agar terus meningkatkan ketrampilan para agennya melalui pelatihan-pelatihan. Sehingga

nasabahnya mendapatkan kepuasan atas produk yang dimiliki.

- b. Para agen atau mitra kerja agar terus menjaga silaturahmi dengan nasabahnya melalui komunikasi, sehingga kewajiban nasabah membayar premi dapat dilakukan sampai dengan habis kontrak.