

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial diketahui bahwa kualitas pelayanan (X_1) memperoleh nilai t-hitung sebesar 2.228 dengan nilai signifikansi sebesar 0.028. Maka dapat disimpulkan bahwa variable Kualitas Pelayanan (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variable Keputusan Memilih (Y). Karena t-hitung (2.228) > t-tabel (1.988) dengan probabilitas lebih kecil dari tingkat signifikan (0.028 < 0,05). Hal ini berarti kualitas pelayanan yang diberikan termasuk dalam kategori baik, dan apabila kualitas pelayanan semakin ditingkatkan maka akan meningkatkan keputusan peserta memilih asuransi Syariah.
2. Secara parsial diketahui bahwa Promosi (X_2) memperoleh nilai t-hitung sebesar 4.267 dengan nilai signifikansi sebesar 0.000. Maka dapat disimpulkan bahwa variable Promosi (X_2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variable Keputusan Memilih (Y). Karena t-hitung (4.267) > t-tabel (1.988) dengan probabilitas lebih kecil dari tingkat signifikansi (0.000 < 0.05). Artinya apabila promosi ditingkatkan maka keputusan memilih (Y) akan mengalami peningkatan.
3. Secara simultan diketahui bahwa nilai F-hitung sebesar 19.367 dengan nilai signifikansi 0.000. Maka dapat disimpulkan bahwa variable Kualitas Pelayanan (X_1), dan Promosi (X_2) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variable Keputusan Memilih (Y). Karena nilai F-hitung (19.367) > F-tabel (3.10) dengan nilai signifikansi 0.000 < 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas

pelayanan, dan promosi secara Bersama-sama saling berhubungan dalam mempengaruhi keputusan memilih (Y).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dalam hal ini penulis dapat menyarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pihak perusahaan hendaknya terus meningkatkan kualitas pelayanan agar dapat menarik minat peserta untuk terus memilih produk asuransi Syariah.
2. Dalam upaya meningkatkan jumlah peserta untuk mengikuti asuransi Syariah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Serang City, Banten, hendaknya pihak perusahaan terus melakukan inovasi dalam melakukan kegiatan promosi yang menarik dan mudah dimengerti oleh semua kalangan masyarakat.
3. Sebaiknya pihak perusahaan lebih memperhatikan keluhan peserta terkait kualitas pelayanan, mau pun promosi yang telah diberikan perusahaan kepada peserta, yang berguna untuk bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas pelayanan, dan promosi tersebut.