

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan penelitian mengenai “Pengaruh kualitas pelayanan untuk menunjang pemasaran asuransi jiwa syariah” maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

Terdapat pengaruh yang signifikan dari nilai t_{hitung} X sebesar 7.229, dan nilai t_{tabel} dengan menggunakan tingkat signifikan $\alpha = 5\%$ $df (n-k-1) = (40-1-1) = 38$ maka besar $t_{tabel} = 2.02439$ jadi $t_{hitung} X > (7.229 > 2.02439)$ dan tingkat signifikan X 0.000 lebih kecil dari 0.05. Dengan demikian H_a diterima dan H_o ditolak, yang artinya secara parsial variabel independen yaitu Kualitas pelayanan tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu Menunjang Pemasaran Asuransi Jiwa Syariah.

Angka koefisien determinasi yang dilakukan pada uji determinasi diperoleh nilai *rsquare* sebesar 0.57,9 yang artinya menunjukkan bahwa *Kualitas Pelayanan* dapat menjelaskan pengaruhnya

terhadap Menunjang Pemasaran Asuransi Jiwa Syariah yaitu sebesar 57,9%. Sedangkan sisanya sebesar 42,1% dipengaruhi oleh variabel lain diluar minat berasuransi.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan mengenai “Pengaruh kualitas pelayanan untuk menunjang pemasaran asuransi jiwa syariah.”

Maka saran yang dapat diajukan penulis dari penelitian yang telah dilakukan antara lain:

1. Bagi Pemerintah

Pemerintah sebagai regulator diharapkan bisa mendukung perkembangan asuransi syariah. Dukungan itu bisa dengan menyempurnakan regulasi asuransi syariah dalam masalah efisiensi asuransi syariah harus dibedakan dengan asuransi konvensional, agar asuransi syariah bisa menunjukkan keunikannya yang bisa menjadi keunggulan kompetitif untuk bersaing dengan asuransi konvensional.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Karena keterbatasan waktu dan kemampuan penyusun, dalam penelitian ini hanya sebesar satu sampel. Maka untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperpanjang waktu penelitian, memperluas tempat penelitian serta menggunakan banyak variabel yang mempengaruhi terhadap Kepuasan Nasabah untuk Menunjang Pemasaran Asuransi syariah bukan hanya Portofolio sehingga dapat memberikan hasil yang lebih akurat.

3. Bagi Akademis

Untuk para akademisi, hal ini diharapkan menjadi masukan dimana perlu dikaji kembali mengenai pengaruh variabel-variabel yang dapat mempengaruhi terhadap Kepuasan Nasabah untuk menunjang pemasaran Asuransi syariah pada perusahaan asuransi syariah.