

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh variabel *Perceived Value* ( $X_1$ ), *Trust* ( $X_2$ ), Terhadap Loyalitas (Y) Nasabah Asuransi Syariah Prudential dan seberapa besar pengaruhnya. Berdasarkan hasil dari hasil analisis data, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel *Perceived Value* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Nasabah Asuransi Syariah Prudential Tebing Tinggi. Melalui hasil perhitungan yang diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 8,641 lebih besar dari  $t_{tabel}$  1,99000,00 dengan taraf signifikan  $0,000 < 0,05$ .
2. Variabel *Trust* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Nasabah Asuransi Syariah Prudential Tebing Tinggi. Melalui hasil perhitungan yang diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,788 lebih besar dari  $t_{tabel}$  1,9900 dengan taraf signifikan  $0,007 < 0,05$ .
3. Variabel *Perceived Value* ( $X_1$ ), *Trust* ( $X_2$ ) secara simultan berpengaruh terhadap Loyalitas (Y) Nasabah Asuransi Syariah Prudential Tebing Tinggi. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan pada uji F diperoleh nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  dengan taraf signifikan atau kurang dari 0,05, dan  $R_{square}$  diketahui bahwa *Perceived Value* dan *Trust* berpengaruh sebesar 0,542 atau 54,2% sisanya sebesar 45,8% dipengaruhi oleh variabel lain.

### B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, adapun saran yang diberikan oleh penulis dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagi perusahaan PT Prudential Life Assurance Divisi Syariah Tebing Tinggi.

Berdasarkan hasil analisis yang diuraikan di atas, maka perusahaan untuk dapat meningkatkan lagi *perceived value* dan *Trust*, seperti pelayanan yang baik cara bicara yang sopan, informasi yang jelas yang mudah dipahami nasabah terhadap produknya, produk yang di tawarkan sesuai dengan manfaat yang diharapkan atau dingiinkan oleh nasabah, untuk nominal/harga terhadap

produknya sesuai dengan manfaat produk yang akan dibayarkan untuk premi dalam jangka panjang, serta menciptakan hubungan yang baik bertindak sesuai dengan keinginan nasabah yang memberikan hal positif bagi nasabah. Karena hal ini dapat mendorong nasabah untuk memilih perusahaan sehingga akan tercipta loyalitas nasabah terhadap perusahaan.

## 2. Bagi Akademisi

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi mengenai loyalitas nasabah asuransi syariah, yang memiliki pembahasan yang serupa dengan penelitian yang peneliti lakukan.
- b. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya dapat memperluas ruang lingkup penelitian bagi dari segi bahasannya, variabel, maupun dari segi wilayah sehingga dapat menggambarkan hasil yang lebih representative tentang loyalitas nasabah asuransi syariah.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN