

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di atas tentang Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Membeli Polis Asuransi pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Medan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor Budaya berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan. Dimana artinya, semakin tinggi faktor budaya maka keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan akan semakin tinggi.
2. Faktor Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan. Dimana artinya, semakin tinggi faktor sosial maka keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan akan semakin tinggi.
3. Faktor Pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan. Dimana artinya, semakin tinggi faktor pribadi maka keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan akan semakin tinggi.
4. Faktor Psikologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan. Dimana artinya, semakin tinggi faktor psikologi maka keputusan pembelian dalam membeli polis asuransi jiwa syariah di AJS Bumiputera 1912 Cabang Medan akan semakin tinggi.
5. Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, dan Faktor Psikologi, secara bersama-sama atau simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih asuransi jiwa syariah. Pada hasil Uji F

diketahui bahwa nilai  $F_{hitung}$  yaitu  $42,994 > F_{tabel}$  yaitu  $2,47$  dan hasil uji determinasi besarnya  $R^2$  adalah  $0,656$  hal tersebut berarti  $65,6\%$  variabel keputusan pembelian di pengaruhi variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologi sedangkan sisanya  $34,4\%$  dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada PT. Asuranai Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Cabang Medan, diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat mengevaluasi kebijakan dan produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat, melihat dari kebudayaan dan kepribadian masyarakat tersebut. Dimana hal ini akan membantu perusahaan asuransi syariah untuk memahami keinginan dan kebutuhan masyarakat yang lebih baik lagi dan membuat *marketing strategy* untuk mempromosikan bisnis asuransi syariah, terutama dalam faktor pendukung seperti faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi untuk membangun kepercayaan masyarakat dalam berasuransi.
2. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Sumatera Utara terlebih khusus pada Program Studi Asuransi Syariah, diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat membantu mensosialisasikan asuransi syariah kepada masyarakat luas. Karena masih banyak masyarakat yang belum berasuransi syariah dikarenakan persepsi negatif maupun lainnya.
3. Kepada nasabah Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Cabang Medan, diharapkan meningkatkan pemahaman dan juga pembelajaran untuk berasuransi syariah serta memberikan motivasi kepada masyarakat yang lain agar ikut berpartisipasi juga dalam berasuransi syariah.
4. Kepada peneliti selanjutnya, diharapkan dapat dijadikan sebagai pedoman bagi para peneliti selanjutnya dalam melakukan suatu penelitian yang terkait tentang faktor-faktor perilaku konsumen dalam keputusan pembelian dan juga lebih diperluas mengenai permasalahannya.