

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa tingkat literasi keuangan agen asuransi syariah di PT Bumiputera 1912 Medan tergolong kedalam kategori rendah (<60%). Kajian ini menggunakan 3 indikator, yaitu tingkat pengetahuan agen, perilaku agen serta sikap agen, dengan hasil rata-rata pada masing-masing aspek, yaitu: Tingkat pemahaman agen 3,95%, perilaku agen 4,07%, dan sikap agen 4,25%.

Maka dari itu tingkat literasi keuangan agen asuransi syariah sangat penting bagi setiap individu, karena dengan pemahaman yang tinggi dapat memperoleh literasi dengan baik dan dapat mengambil keputusan keuangan sesuai dengan kemampuan serta keperluan hidupnya untuk memperoleh kesejahteraan dimasa yang akan datang.

2. Diketahui jika penelitian ini lebih banyak berjenis kelamin laki-laki, yang dimana usianya didominasi dari 21-30 tahun, serta pendidikan terakhir yang diterima banyak yang masih berstatus SMA dan masa kerja para agen secara keseluruhan berada dibawah 5 tahun.
3. Diketahui jika variabel tingkat pengetahuan agen memiliki nilai rata rata lebih rendah dari variabel perilaku agen dan variabel sikap agen dengan nilai 3,95, dimana nilai rata-rata variabel tingkat pengetahuan agen ada pada nilai 3,33 sampai 4,67.
4. Diketahui jika variabel perilaku agen memiliki nilai rata rata lebih tinggi dari variabel tingkat pengetahuan agen dan diketahui variabel perilaku agen lebih rendah dari variabel sikap agen dengan nilai 4,07, dimana nilai rata-rata variabel perilaku agen ada pada nilai 3,25 sampai 4,83.
5. Diketahui jika variabel sikap agen memiliki nilai rata-rata lebih tinggi dari variabel tingkat pengetahuan agen dan variabel perilaku agen dengan nilai 4,25, dimana nilai rata-rata variabel sikap agen ada pada nilai 3,41 sampai 5,00.

## B. Saran

Untuk menambah referensi penelitian selanjutnya, ada beberapa saran yang dikemukakan sebagai berikut:

1. Diharapkan kantor asuransi syariah Bumiputera 1912 Medan akan sering bekerjasama dengan kepala cabang untuk selalu memastikan para agennya bekerja lebih keras lagi guna meningkatkan penjualan asuransi syariah dan tetap bertahan di industri asuransi Indonesia yang sangat kompetitif.
2. Pelanggan asuransi syariah Bumiputera 1912 Medan diharapkan semakin tertarik dengan produk tersebut jika agen asuransi syariah Bumiputera 1912 Medan terus memperluas wawasan dan memperluas peran mereka sebagai agen yang berkualitas.
3. Untuk meningkatkan motivasi kerja agen asuransi syariah, pihak asuransi Bumiputera 1912 Medan sebaiknya lebih memperhatikan lagi bentuk motivasi kerja agen seperti prestasi, karena apabila agen merasa termotivasi dalam bekerjanya maka wawasan agen juga akan lebih baik lagi, dengan cara pemimpin memberikan penghargaan kepada agen yang memiliki kemampuan dan prestasi serta pencapaian dalam target kerjanya. Tingginya motivasi kerja yang membuat agen nyaman dan sigap dalam mengerjakan tugasnya. Pimpinan harus mengadakan pelatihan atau sosialisasi tentang tugas dan fungsi sebagai agen dalam menunjang pelaksanaan tugas dan fungsi kerjanya.
4. Peneliti menyarankan agar saat diadakan pertemuan kepada calon nasabah, pihak Bumiputera 1912 Medan atau agen menjelaskan secara menyeluruh mengenai pengelolaan dana pada produk yang ada diperusahaan asuransi tersebut.
5. Penelitian selanjutnya bisa juga dilakukan pada asuransi lain, dapat dilakukan dengan memanfaatkan variabel yang sama. Hal ini dilakukan dengan maksud untuk memperluas cakupan temuan peneliti tersebut.
6. Bumiputera 1912 Medan perlu mengarahkan agen yang telah ada saat ini agar memiliki karakteristik kepribadian yang dapat mendorong tingkat pengetahuan agen. Secara teknik dapat dilakukan antara lain dengan membuat program pendidikan dan pelatihan yang memasukan materi mengenai tingkat literasi ,

motivasi, kemampuan menghadapi tekanan kerja dan tingkat usaha kerja yang tinggi. Diharapkan jika agen memiliki hal-hal tersebut, maka agen akan memiliki kualifikasi yang baik sehingga berdampak positif bagi tingkat pengetahuan agen secara pribadi dan perusahaan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN