

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh peroduk, harga, lokasi dan promosi terhadap keputusan masyarakat menjadi peserta PT Asuransi chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pertama, Secara parsial variabel produk tidak berpengaruh terhadap keputusan peserta dengan nilai  $t_{hitung} 0.730 < t_{tabel} 1.99210$  dan nilai tingkat signifikan sebesar  $0,468 > \alpha 0,05$ . Kedua, Secara parsial variabel harga tidak berpengaruh terhadap keputusan peserta dengan  $t_{hitung} 0.718 < t_{tabel} 1.99210$  dan nilai tingkat signifikan sebesar  $0.475 > \alpha 0,05$ . Dan ketiga pada variabel promosi secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan peserta dengan nilai  $t_{hitung} 1.887 < t_{tabel} 1.99210$  dan nilai tingkat signifikan sebesar  $0.063 > \alpha 0.05$ . Sementara keempat pada variabel lokasi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan peserta dengan nilai  $t_{hitung} 3.391 > t_{tabel} 1.99210$  dan nilai tingkat signifikan sebesar  $0.001 < \alpha 0.05$ .
2. Secara simultan variabel Produk, Harga, Lokasi dan Promosi secara Bersamaan berpengaruh terhadap Keputusan Masyarakat menjadi Peserta PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin dari hasil  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $24.215 > 2.50$  dan nilai signifikan  $F < \alpha$  yaitu  $0.000 < 0,05$ .

## **B. Saran**

Sebagai penutup skripsi ini, penulis memberikan saran berdasarkan hasil penelitian, yaitu:

### **1. Bagi PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin**

Melihat dari hasil penelitian menyebutkan bahwa variabel produk, harga dan promosi berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat menjadi peserta PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin, maka disarankan kepada PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin untuk meningkatkan kualitas produk, harga dan promosi untuk meningkatkan penjualan PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin.

### **2. Bagi UIN Antasari Banjarmasin**

Dari penelitian ini dapat dijadikan tambahan keilmuan dibidang Asuransi Syariah yang berkaitan dengan bauran pemasaran terhadap keputusan peserta.

### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagaimana bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian dan yang mana kiranya masih terdapat kekurangan maka lakukan pengkajian yang lebih mendalam mengenai Produk, Harga, Lokasi, dan Promosi terhadap Keputusan Peserta