

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Penelitian ini pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan polis asuransi syariah pada PT.Asuransi Takaful Keluarga RO Riau Agency Pekanbaru. Responden yang digunakan dalam penelitian ini yaitu seluruh agen PT.Asuransi Takaful Keluarga RO Riau Agency Pekanbaru yang berjumlah 49 orang.

1. Ada 5 faktor ( variabel ) yang mempengaruhi penjualan, antara lain Faktor Kondisi dan kemampuan penjual, Kondisi pasar, Modal, Kondisi/iklim organisasi perusahaan dan Faktor Promosi.
2. Pada variabel Kondisi dan Kemampuan penjual dengan menggunakan Uji t diketahui  $t_{\text{hitung}} (5,133) > t_{\text{tabel}} (2,016)$ , maka kondisi dan kemampuan penjual berpengaruh signifikan terhadap penjualan polis asuransi pada PT.Asuransi Takaful Keluarga RO Riau Agency Pekanbaru. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa Kondisi dan kemampuan penjual sangat berpengaruh terhadap penjualan polis asuransi PT.Asuransi Takaful RO Riau agency Pekanbaru.
3. Pada faktor lainnya yang penulis teliti yaitu pada variabel Kondisi pasar, Modal, Kondisi/iklim organisasi dan Promosi juga memberi pengaruh terhadap penjualan polis asuransi tapi tidak signifikan ( hanya memberi pengaruh kecil).
4. Dari kelima faktor yang digunakan dalam analisis ternyata faktor yang paling dominan terhadap penurunan penjualan adalah faktor kondisi dan kemampuan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penjual, hal ini dibuktikan dengan hasil hipotesis menggunakan Uji t diketahui  $t_{hitung}$  (5,133) >  $t_{tabel}$  (2,016), artinya kondisi dan kemampuan penjual berpengaruh secara signifikan.

5. Untuk meningkatkan penjualan polis asuransi syariah pada PT. Takaful Keluarga RO Riau Agency Pekanbaru maka Perusahaan harus membuat kebijakan salah satunya meningkatkan kemampuan SDM (agen) dengan beberapa program sertifikasi. Dengan kuantitas dan kualitas SDM serta wawasan yang luas tentang asuransi syariah ditambah lagi dengan kejelian seorang agen dalam menawarkan produk sesuai dan memenuhi semua kebutuhan proteksi calon nasabah, plus bukti kemudahan klaim dari asuransi yang diberikan oleh perusahaan, sehingga calon nasabah akan percaya dan membeli polis asuransi, akan memberikan nilai positif terhadap peningkatan penjualan.

6. Pada prinsipnya Islam memiliki sistem ekonomi tersendiri mekanismenya berbeda dengan sistem ekonomi yang berkembang saat ini terutama dalam hal tertentu. Sedangkan asuransi pada dasarnya tidak dilarang syariat Islam, selama mekanismenya disesuaikan dengan syariat Islam. Mekanisme Asuransi Islam Takaful terdapat perbedaan yang mendasar. Asuransi Takaful tidak mengenal untungan-untungan, tidak mengenal bunga, dan tidak mengalihkan tanggung jawab atas risiko. Pada prinsipnya Asuransi Takaful didirikan berdasarkan pada tiga asas yaitu: Pertama, asas/prinsip saling bertanggung jawab. Kedua, asas/prinsip saling kerjasama dan bantu membantu. Ketiga, asas/prinsip saling melindungi dari berbagai kesusahan. Prinsip saling bertanggung jawab antara penanggung dan tertanggung merupakan sebuah

keluarga besar, sekaligus sebagai satu kesatuan yang utuh, dalam membangun umat dan perusahaan.

## B. SARAN

1. PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Riau Agency Pekanbaru, dalam sistem penjualan polis asuransi sudah sesuai dengan syariat Islam untuk terus dipertahankan.
2. Sebagai pelopor asuransi berbasis syariah di Indonesia, hendaknya PT. Asuransi Takaful keluarga RO Riau Agency Pekanbaru tetap mempertahankan dan meningkatkan kinerja perusahaan dalam segala hal khususnya produktivitas kinerja para agen Takaful. Karena ditengah persaingan ketat saat ini perusahaan yang ingin dapat bertahan terus, harus dapat memelihara hubungan baik dengan para nasabah.
3. PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Riau Agency Pekanbaru lebih gencar merekrut agen, memperluas pemasaran asuransi syariah, meningkatkan wawasan agen dengan memberi pengetahuan Internet Marketing Asuransi serta memotivasi tenaga penjual dengan merealisasikan pemberian bonus pada agen yang mencapai target.
4. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh seorang tenaga penjual (agen) asuransi dalam menjalani perannya sebagai tenaga penjual, yaitu dengan membangun jaringan bisnis, meningkatkan kemampuan Adaptasi dan kemampuan keterampilan agen dalam menjual polis asuransi.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.