

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian *Personal Selling* dan Kualitas Pelayanan terhadap minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang. Simpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Personal Selling secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang. Hal ini sesuai dengan hasil uji t T-hitung sebesar 2,278 dan T-tabel sebesar 1,66901 atau 1,670 dengan nilai signifikansi kurang dari 0,05 ($0,000 < 0,05$). Artinya kenaikan *personal selling* yang baik akan diikuti oleh kenaikan minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang.
2. Kualitas Pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang. Dapat dilihat nilai F hitung lebih besar yaitu 14,723 dari nilai F tabel yaitu sebesar 2,750, hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya kualitas pelayanan yang baik akan mempengaruhi minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang.
3. Personal Selling dan Kualitas Pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan positif dalam mempengaruhi minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil uji regresi linear berganda regresi personal selling (X_1) sebesar 0,221 hasil ini menunjukkan bahwa jika variabel personal selling semakin baik dan akan meningkatkan minat beli (Y) menjadi sebesar 0,221

atau 22,1%. Dan Kualitas Pelayanan (X2) sebesar 0,355 hasil ini menunjukkan bahwa jika variabel kualitas pelayanan semakin baik dan akan meningkatkan minat beli (Y) menjadi sebesar 0,355 atau 35,5%. Jadi dapat disimpulkan bahwa *personal selling* dan kualitas pelayanan secara bersama-sama saling berhubungan dalam mempengaruhi minat beli nasabah pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang.

5.2 Saran

Dari hasil kesimpulan-kesimpulan diatas, maka penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran bagi perusahaan dimasa yang akan. Adapun saran dari penulis adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Personal Selling PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Caban Palembang harus mampu mempengaruhi minat beli nasabah dengan melakukan kegiatan personal selling sesuai keinginan serta kebutuhan nasabah. Pelaksanaan personal selling yang dimaksud adalah memasarkan produk yang sesuai dengan konsumen dan menceritakan produk sesuai dengan keadaan sebenarnya kepada konsumen sehingga konsumen tidak kecewa akan produk.
2. Pelaksanaan Kualitas Pelayanan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang harus ditingkatkan lagi, karena konsumen akan merasa nyaman bila kualitas pelayanan yang diberikan memuaskan.
3. Dari hasil penelitian diketahui bahwa minat beli nasabah berada pada kategori netral, artinya konsumen belum sepenuhnya memutuskan untuk membeli produk asuransi di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Palembang.