

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Pada bagian ini akan dipaparkan kesimpulan dan saran sebagai bagian akhir dari penelitian ini. Kesimpulan ini berdasarkan pada hasil analisis data yang telah dilakukan dan akan menjawab permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya sesuai dengan tujuan penelitian ini. Selain kesimpulan akan disertakan saran-saran yang diharapkan berguna bagi semua pihak yang berkepentingan.

A. Simpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data, pembahasan penelitian, dan rumusan masalah tentang pengaruh *sales skill* terhadap keputusan konsumen dalam memilih asuransi, maka dapat ditarik simpulan, yaitu:

Berdasarkan uji regresi linier sederhana didapatkan hasil bahwa ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel *sales skill* terhadap keputusan pembelian dengan tingkat signifikansi 0,001. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Marjuki dan Adil (2014).

B. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan yang diambil, maka selanjutnya dapat diusulkan beberapa saran yang mungkin dapat dilakukan dan bermanfaat bagi perusahaan Asuransi dan pihak lain. Adapun saran yang diusulkan adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian yang menunjukkan pengaruh positif dan signifikan *sales skill* terhadap keputusan pembelian, maka perusahaan dapat terus mempertahankan dan mengembangkan *sales skill* yang dimiliki. Dengan memberikan training/pembelajaran mengenai penjualan.
2. Penelitian ini juga diharapkan dapat digunakan oleh peneliti dan peneliti lain sebagai acuan untuk melakukan penelitian selanjutnya yang lebih luas bahasannya.
3. Penelitian selanjutnya disarankan untuk dapat mengembangkan lagi variabel serta indikator yang diteliti dalam penelitian ini dan/atau mungkin menambahkan variasi variabel bebas lainnya yang terkait serta berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Pada penelitian selanjutnya juga sebaiknya digunakan alat analisis yang berbeda sehingga hasil penelitian dapat dibandingkan.