

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Penelitian ini membahas bagaimana berbagai faktor memengaruhi minat menggunakan asuransi syariah oleh masyarakat Jabodetabek. Pertama, literasi keuangan syariah memiliki pengaruh signifikan terhadap minat menggunakan asuransi syariah pada masyarakat Jabodetabek. Hal ini menyatakan bahwa masyarakat yang mempunyai pemahaman dan pengetahuan yang cermat tentang konsep keuangan syariah lebih cenderung tertarik untuk menggunakan produk asuransi syariah. Literasi yang lebih tinggi terkait dengan pemahaman tentang keuntungan dan prinsip-prinsip syariah memberikan kepercayaan dan memudahkan individu dalam mengambil keputusan penggunaan asuransi syariah. Selanjutnya, *word of mouth* juga memainkan peran yang signifikan positif. Rekomendasi atau pengalaman positif yang dibagikan oleh teman atau keluarga terbukti memengaruhi keputusan masyarakat Jabodetabek untuk memilih asuransi syariah. Hal ini menunjukkan pentingnya pengaruh sosial dalam membentuk pandangan dan minat terhadap produk asuransi syariah, di mana masyarakat lebih cenderung mempercayai informasi yang datang dari orang terdekat mereka. Terakhir, citra perusahaan juga memiliki dampak positif terhadap minat menggunakan asuransi syariah. Masyarakat Jabodetabek cenderung memilih perusahaan asuransi yang memiliki reputasi baik dan citra positif, yang mencerminkan kepercayaan dan kredibilitas perusahaan tersebut dalam menyediakan produk asuransi yang sejalan dengan prinsip syariah. Citra perusahaan yang baik dapat meningkatkan rasa percaya diri konsumen dalam memilih asuransi syariah, sehingga mendorong mereka untuk memutuskan menggunakan produk tersebut. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan minat masyarakat Jabodetabek dalam menggunakan asuransi syariah, perusahaan perlu fokus pada tiga aspek utama: meningkatkan literasi keuangan syariah, memanfaatkan pengaruh *word of mouth*, dan menjaga citra perusahaan yang positif. Dengan demikian, perusahaan asuransi syariah dapat lebih efektif menarik konsumen dan memperluas pasar mereka.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam melaksanakan suatu penelitian, pasti terdapat beberapa hal yang menjadi batasan. Peneliti menemukan beberapa keterbatasan penelitian, diantaranya:

1. Jumlah responden yang masih terhitung sedikit jika dibandingkan dengan populasi masyarakat di Jabodetabek, hal ini dikarenakan waktu yang terbatas
2. Wilayah penelitian hanya berada di Jabodetabek saja, sehingga tidak dapat mewakili hasil dengan wilayah dan jangkauan lain yang lebih luas
3. Variabel independen yang digunakan terbatas hanya mencakup literasi keuangan syariah, *word of mouth*, dan citra perusahaan

5.3 Saran

Peneliti membuat beberapa saran kepada pihak terkait sehubungan dengan penelitian yang telah selesai. Pertama, bagi peneliti yang akan datang, disarankan untuk menyertakan variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini pada penelitian di masa depan yang ingin membahas topik yang sama. Selain itu peneliti selanjutnya dapat memperluas cangkupan lokasi serta meningkatkan jumlah sampel yang diteliti guna memperkuat data penelitian. Peneliti selanjutnya juga dapat mempertimbangkan untuk melaksanakan penelitian serupa dengan pendekatan metode yang berbeda.

Untuk industri asuransi syariah, Untuk industri asuransi syariah, disarankan untuk terus meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat, khususnya di wilayah Jabodetabek. Hal ini dapat dilakukan dengan menyelenggarakan berbagai program edukasi atau kampanye yang mengedukasi masyarakat mengenai prinsip-prinsip dasar asuransi syariah dan manfaatnya dalam perencanaan keuangan. Selain itu, perusahaan asuransi syariah perlu memanfaatkan *word of mouth* secara lebih efektif, baik melalui testimoni pelanggan yang puas maupun dengan memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan informasi positif. Selain itu, perusahaan asuransi syariah harus menjaga dan meningkatkan citra perusahaan dengan menyediakan pelayanan yang jujur, profesional, dan sealur dengan prinsip syariah. Hal ini dapat memperkuat

kepercayaan masyarakat dan meningkatkan minat mereka untuk menggunakan produk asuransi syariah. Pengembangan produk yang inovatif, serta meningkatkan kualitas pelayanan dan komunikasi dengan nasabah juga dapat menjadi kunci penting dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dan memperluas pasar. Dengan mengimplementasikan saran-saran tersebut, diharapkan industri asuransi syariah dapat lebih kompetitif dan berhasil untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk asuransi syariah, serta memberikan dampak positif dalam pengembangan sektor keuangan syariah di Indonesia.