

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENJUALAN POLIS ASURANSI JIWA PADA
AJB BUMI PUTERA 1912 KANTOR POS
PELAYANAN AIR MOLEK**

SKRIPSI



DISUSUN OLEH :

LAURA PRICILIA PUTRI

NIM : 11071203963

**PROGRAM S1
JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU PEKANBARU**

2014

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENJUALAN POLIS ASURANSI JIWA PADA
AJB BUMI PUTERA 1912 KANTOR POS
PELAYANAN AIR MOLEK**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Akhir
Semester Strata I Pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



DISUSUN OLEH :

LAURA PRICILIA PUTRI

NIM : 11071203963

**PROGRAM S1
JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU PEKANBARU**

2014

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : LAURA PRICILIA PUTRI
NIM : 11071203963
JURUSAN : MANAJEMEN S1
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JUDUL : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENJUALAN POLIS ASURANSI JIWA PADA AJB BUMI
PUTERA 1912 KANTOR POS PELAYANAN AIR MOLEK

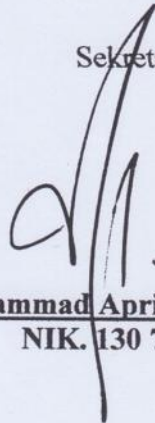
Panitia Penguji

Ketua

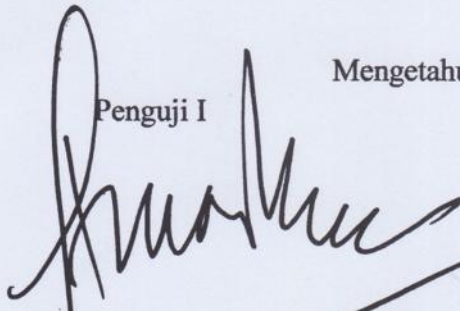
Sekretaris



Drs. Alpizar, M.Si
NIP. 19640625 199203 1 004



Muhammad April, SH, M.Hum
NIK. 130 712 072

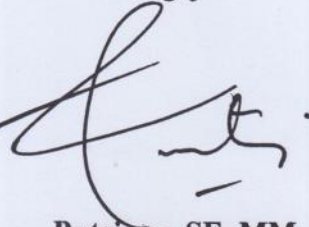


Riki Handri Malau, SE, MM
NIP. 19710124 200701 1 020

Mengetahui

Penguji I

Penguji II



Putriana, SE, MM
NIP. 19691120 200701 2 023

ABSTRAKSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN POLIS ASURANSI JIWA PADA AJB BUMI PUTERA 1912 KANTOR POS PELAYANAN AIR MOLEK

Oleh:

LAURA PRICILIA PUTRI

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan jasa Asuransi Jiwa pada AJB Bumi Putera 12 Kantor Pos Pelayanan Air Molek. Penelitian dimulai sejak bulan Mei 2014 hingga selesai. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah terdiri dari data primer dan data sekunder dengan jumlah sampel sebanyak 88 orang. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode Slovin. Sedangkan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) digunakan analisa Regresi Linear Berganda dengan bantuan perangkat SPSS versi 17.

Berdasarkan hasil uji Regresi Linear Berganda di peroleh persamaan : $Y = -3.394 + 0.031X_1 + 0.428X_2 + 0.117X_3 + 0.267X_4 + 0.064X_5 + e$. kemudian dari hasil Uji Simultan (Uji F) diketahui bahwa variabel produk, harga pelayanan dan kemampuan penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan, sedangkan variabel promosi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan polis Asuransi jiwa pada AJB Bumi Pyera 1912 Kantor Pos pelayanan Air Molek. Sedangkan berdasarkan hasl Uji secara Parsial (Uji t) diketahui bahwa variabel produk, harga, pelayanan promosi dan kemampuan penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan Polis asuransi Jiwa pada AJB Bumi Putera 1912 Kantor Pos pelayanan Air Molek.

Sedangkan berdasarkan perhitungan nilai koefisien Determinasi (R^2) diperoleh nilai Adjsted R sebesar 0,62,2 Hal ini menunjukkan bahwa variabel produk, harga, promosi, pelayanan dan kemampuan penjualan secara keseluruhan memberikan pengaruh sebesar 62,2% terhadap penjualan Polis Asuransi Jiwa pada AJB Bumi Putera 1912 kantor Pos Pelayanan Air Molek sedangkan sisanya sebesar 37,8% adalah pengaruh oleh Variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: *Penjualan, Produk, Harga, Promosi, Pelayanan, Kemmpuan penjualan*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segenap puji syukur hanya kepada Allah SWT. Tak sanggup ku menghitung betapa banyak nikmat, rahmat dan hidayah yang Allah SWT limpahkan, nikmat kesenangan dan kecukupan, rahmat do'a yang Kau kabulkan dan keinginan Kau yang wujudkan maupun hidayah, ujian dan teguranMu sehingga dengan semua itu penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.

Shalawat berangkaikan salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW yang menjadi panutan dan junjungan mutlak umat manusia didunia, yang telah membawa kita dari alam kegelapan dan kejahiliyahan menuju alam yang terang benderang dan penuh dengan ilmu pengetahuan yang kita rasakan pada saat ini.

Penulisan Skripsi ini diselesaikan guna melengkapi tugas akhir Program S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Adapun judul Proposal ini adalah “ **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN POLIS ASURANSI JIWA PADA AJB BUMI PUTERA 1912 KANTOR POS PELAYANAN AIR MOLEK**” .

Penulis menyadari skripsi ini jauh dari kesempurnaan, masih banyak terdapat kesalahan, kekurangan maupun kekhilafan sehingga penulis mengharapkan koreksi yang membenarkan, kritik yang membangun dan saran yang baik demi kesempurnaan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Ibunda Dahlia Sari Siregar dan Ayahanda Syafi'i Raja Guk-guk , Kakak kandung Izabella Muliati Amd.keb dan Abang kandung Putra Wijaya Amd.kep yang menjadi penyemangat dalam pembuatan skripsi ini, karena kasih sayang dan penyemangat dari kalian lah sampai skripsi ini terselesaikan dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. M. Nazir selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Drs. ALMASRI, M.Si selaku pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, ilmu serta waktu yang diluangkan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga bapak selalu diberi kesehatan dan mendapat pahala atas ilmu yang telah diajarkan.
4. Ibu Astuti Meflinda, SE.MM selaku Pembimbing Proposal yang selalu memberikan petunjuk dalam pembuatan proposal penulis, dan bersedia meluangkan waktunya ketika penulis meminta petunjuknya, terima kasih bu semoga ibu sehat selalu dan diberikan rezky yang berlimpah.
5. Untuk semua anggota Bapak/Ibu AJB Bumi Putera 1912 Kantor Pos Pelayanan Air Molek penulis mengucapkan banyak terima kasih, karena bantuan serta dukungannya lah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan waktu yang sesuai diinginkan, semoga Bapak/Ibu diberi kesehatan serta riski yang lebih baik.

6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial UIN SUSKA Riau yang telah memberikan dan mengajarkan ilmunya selama penulis menuntut ilmu ada almamater ini.
7. Sahabat dan teman-teman jurusan Manajemen 10 yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis sehingga penulis skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan baik.
8. Teman seperjuangan Rani Astuti dan Lita Novrila yang selalu menemani selama pembuatan skripsi ini, merekalah yang menemani susah dan senangnya dalam menunggu dosen sampai datang sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
9. Sahabat-sahabat terdekat Putri ramadhani, Marlia Rahmi dan Halimah yang menjadi teman seperjuangan selama tiga setengah tahun kuliah bersama-sama melewatinya, semoga perjuangan kita berakhir dengan tetesan air mata bahagia buat keluarga kita atas keberhasilan mendapatkan gelar sarjana ini.
10. Seluruh warga Pulau Bayur Kecamatan Cerenti tempat KKN dan teman-teman seperjuangan selama dua bulan KKN, senang bisa kenal dengan kalian semua, semoga kita diberikan kesehatan dan kesuksesan dan rezki yang berlimpah.

Setiap keringat dan air mata yang ku teteskan tak kan pernah menjadi sia-sia jika aku bangkit dan memberi bukti. Akhirnya kepada Allah SWT saya memohon ampun dan memanjatkan do'a semoga diberi limpahan rezki. Semoga

skripsi ini berguna dan bermanfaat untuk kita semua khususnya pada jurusan Manajemen Pemasaran. Sesungguhnya perjalanan hidupku dan waktu matiku hanya lah engkau yang tahu sang maha kuasa, akulah yang berkewajiban berikhtiar, berdo'a dan beribadah kepada-MU.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarokatuh.

Pekanbaru, April 2014
Penulis

LAURA PRCILIA PUTRI

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Manfaat penelitian.....	5
1.4 Sistematika penulis.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Pemasaran	7
2.2 Pengertian Penjualan	10
2.3 Konsep Penjualan.....	11
2.4 Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan	15
2.5 Pengertian Polis Asuransi	24
2.6 Atribut Produk	28
2.7 Strategi Pemasaran	29
2.8 Penjualan Dalam Pandangan Islam	30
2.9 Kerangka Berpikir Penelitian	32
2.10 Hipotesis	33
2.11 Variabel Penelitian	34
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	36
3.2 Jenis dan Sumber Data	36
3.3 Populasi dan Sampel	37
3.4 Metode Pengumpulan Data	38
3.5 Analisis Kualitas Data	39

3.6 Uji Asumsi Klasik	42
3.7 Analisis Regresi Berganda	45
3.8 Uji Hipotesis	47

BAB IV GAMBARAN UMUM PENELITIAN

4.1 Sejarah Perusahaan	50
4.2 Visi dan Misi	52
4.3 Produk	53
4.4 Struktur organisasi	55

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden	61
5.2 Deskripsi Variabel Penelitian	63
5.3 Uji Kualitas Data	79
5.4 Uji Asumsi Klasik	83
5.5 Regresi Linier Berganda	86
5.6 Uji Hipotesis	87
5.7 Strategi Yang Diterapkan Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi	92

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan	94
6.2 Saran	94

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN