



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

SKRIPSI TERAPAN



**PERSPEKTIF AGEN ASURANSI TERHADAP STRATEGI INTERNAL  
YANG DILAKUKAN PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA  
UNTUK MENINGKATKAN PEROLEHAN PROFIT TAHUN 2020  
(SELAMA PANDEMI COVID-19)**

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Disusun Oleh :

**Mita Rahmawati**

**NIM. 4417040041**

**Program Studi Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan**

**Jurusan Akuntansi**

**Politeknik Negeri Jakarta**

**Agustus 2021**



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

**SKRIPSI TERAPAN**



**PERSPEKTIF AGEN ASURANSI TERHADAP STRATEGI INTERNAL  
YANG DILAKUKAN PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA  
UNTUK MENINGKATKAN PEROLEHAN PROFIT TAHUN 2020  
(SELAMA PANDEMI COVID-19)**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Terapan Akuntansi

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Disusun Oleh :

**Mita Rahmawati**

**NIM. 4417040041**

**Program Studi Keuangan dan Perbankan Terapan**

**Jurusan Akuntansi**

**Politeknik Negeri Jakarta**

**Agustus 2021**



**Hak Cipta :**

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

**LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS**

Saya menyatakan bahwa yang tertulis didalam skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Mita Rahmawati

NIM : 4417040041

Tanda tangan : 

Tanggal : 9 Agustus 2021

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

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

## LEMBAR PENGESAHAN

Laporan skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Mita Rahmawati

NIM : 4417040041

Program Studi : Keuangan dan Perbankan Terapan

Judul Skripsi :

**“Perspektif Agen Asuransi Terhadap Strategi Internal Yang Dilakukan Oleh PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Untuk Meningkatkan Perolehan *Profit* Tahun 2020 (Selama Pandemi *Covid-19*)”**

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Akuntansi pada Program Studi Keuangan dan Perbankan Terapan Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

### DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. (  )

Anggota Penguji : Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si. (  )

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 7 September 2021

Ketua Jurusan Akuntansi



Sabar Warsini, S.E., M.M.

NIP. 196404151990032002



Hak Cipta :

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

LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Mita Rahmawati  
Nomor Induk Mahasiswa : 4417040041  
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / Keuangan dan Perbankan Terapan  
Judul Skripsi : Perspektif Agen Asuransi Terhadap Strategi Internal Yang Dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Untuk Meningkatkan Perolehan Profit Tahun 2020 (Selama Pandemi Covid-19)

Disetujui oleh:

Pembimbing 1

Pembimbing 2

Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si.

Rahmanita Vidyasari, S.T., M.T.

NIP. 196211161992032001

NIP. 198612062014042001

Ketua Program Studi  
D4 Keuangan dan Perbankan

Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si.

NIP. 196211161992032001



Hak Cipta :

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

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi terapan dengan judul “Perspektif Agen Asuransi Terhadap Strategi Internal Yang Dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Untuk Meningkatkan Perolehan *Profit* Tahun 2020 (Selama Pandemi *Covid-19*)” guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan (S.Tr).

Dalam penyelesaian proposal skripsi terapan ini penulis mendapatkan banyak bantuan, bimbingan, nasihat dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL., M.T. selaku direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Ibu Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Ibu Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Keuangan dan Perbankan Terapan dan juga selaku Dosen Pembimbing I atas kesabaran dan waktu yang telah diluangkan untuk bimbingan dan memberikan arahan dalam penyusunan skripsi terapan ini.
4. Ibu Rahmanita Vidyasari, S.T., M.T selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penulisan skripsi.
5. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama kegiatan perkuliahan.
6. Kedua orang tua terkasih, Mama dan Bapak atas segala doa yang tiada henti diberikan serta segala dukungan yang telah diberikan kepada penulis.
7. Rayza Rochmat dan keluarga yang selalu memberikan semangat serta dukungan kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman – teman seperbimbingan, terutama Gita Septiani yang saling memberikan semangat serta *support* selama masa bimbingan.



**Hak Cipta :**

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

9. Gita Dwi Castiyani dan Syavira Nindya selaku teman berkeluh kesah yang selalu mengingatkan dan memberikan semangat.
10. Teman – teman seperjuangan Program Studi Keuangan dan Perbankan Terapan Tahun 2017, yang selalu mewarnai kegiatan selama perkuliahan setiap harinya, serta memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman – teman Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi yang telah memberikan semangat serta dukungan kepada penulis.
12. Seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu atas bantuan, semangat serta doa yang dipanjatkan untuk kelancaran skripsi penulis.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun agar dapat diperbaiki dimasa mendatang. Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Depok, Agustus 2021

Mita Rahmawati

4417040041

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

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

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mita Rahmawati  
NIM : 4417040041  
Program Studi : Keuangan dan Perbankan Terapan  
Jurusan : Akuntansi  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Perspektif Agen Asuransi Terhadap Strategi Internal Yang Dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Untuk Meningkatkan Perolehan Profit Tahun 2020 (Selama Pandemi Covid-19)”**

Demi Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Tanggal : Agustus 2021

Yang menyatakan

Mita Rahmawati





**Hak Cipta :**

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

Mita Rahmawati

Keuangan dan Perbankan Terapan

**Perspektif Agen Asuransi Terhadap Strategi Internal Yang Dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Untuk Meningkatkan Perolehan Profit Tahun 2020 (Selama Pandemi Covid-19)**

**ABSTRAK**

MiSSION merupakan produk asuransi unitlink yang diluncurkan Manulife Indonesia pada kuartal I 2020 dengan berbagai keistimewaan yang diharapkan mampu memenuhi kebutuhan nasabah akan asuransi pada kondisi pandemi covid-19 saat ini. Penelitian ini diambil berdasarkan perspektif agen asuransi Manulife Indonesia, dengan tujuan untuk mengetahui apakah strategi bauran pemasaran 4P pada MiSSION dapat mempengaruhi volume penjualan agen. Penelitian ini menggunakan data primer menggunakan instrumen penelitian kuesioner dengan teknik non probability purposive sampling, dan diperoleh 35 responden agen asuransi Manulife Indonesia yang telah bergabung di tahun 2020 dan melakukan penjualan MiSSION. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan aplikasi olah data SPSS versi 26. Hasil penelitian ini menemukan bahwa 1) features, jaminan, layanan pada MiSSION berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan agen, 2) harga premi MiSSION yang terjangkau, bervariasi dan sesuai dengan features berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan agen, 3) distribusi atau penawaran melalui berbagai inovasi digital pada MiSSION tidak berpengaruh terhadap volume penjualan agen, 4) promosi langsung, iklan dan WOM pada MiSSION berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, 5) kombinasi bauran pemasaran 4P pada MiSSION secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan agen.

Kata kunci: Agen Asuransi, Bauran Pemasaran 4P, Volume Penjualan, Manulife Indonesia



Hak Cipta :

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

Mita Rahmawati

Keuangan dan Perbankan Terapan

*“Insurance Agent Perspectives on Internal Strategies Performed by PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia to Increase Profit Earnings in 2020 (During the Pandemic Covid-19)”*

**ABSTRACT**

*MiSSION is a unitlink insurance product launched by Manulife Indonesia in the first quarter of 2020 with various features, that are expected to be able to meet customer needs for insurance during the current COVID-19 pandemic. This research was taken from perspective of Manulife insurance agent, with the aim of knowing whether the 4P marketing mix strategy at MiSSION can affect the sales volume of agents. This research uses primary data with questionnaire, non-probability purposive sampling techniques, and obtained 35 respondents Manulife insurance agents who joined in 2020 and sold MiSSION. Data analysis that used multiple linear regression and using SPSS v.26. The results of this research found that 1)features, guarantees, services on MiSSION have a positive and significant effect on agent sales volume, 2)premium prices on MiSSION are affordable, varied and in accordance with features have a positive and significant effect on agent sales volume, 3)distribution through digital innovation on MiSSION have no effect on the sales volume of agents, 4)direct marketing, advertising and WOM on MiSSION have a positive and significant effect on sales volume, 5)the combination of the 4P marketing mix on MiSSION simultaneously has a positive and significant effect to the sales volume of agents.*

*Keywords: Insurance Agent, 4P Marketing Mix, Sales Volume, Manulife Indonesia*



Hak Cipta :

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

## DAFTAR ISI

|  |      |
|--|------|
| LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS .....   | ii   |
| LEMBAR PENGESAHAN .....  | iii  |
| LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN SKRIPSI .....                                       | iv   |
| KATA PENGANTAR .....   | v    |
| PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS ..... | vii  |
| ABSTRAK .....  | viii |
| ABSTRACT .....   | ix   |
| DAFTAR ISI .....   | x    |
| DAFTAR TABEL .....   | xiii |
| DAFTAR GAMBAR .....  | xiv  |
| DAFTAR LAMPIRAN .....  | xv   |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....   | 1    |
| 1.1 Latar Belakang .....   | 1    |
| 1.2 Rumusan Masalah .....  | 5    |
| 1.3 Pertanyaan Penelitian .....  | 6    |
| 1.4 Tujuan Penelitian .....  | 7    |
| 1.5 Manfaat Penelitian .....   | 7    |
| 1.6 Sistematika Penulisan Skripsi .....  | 8    |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....   | 10   |
| 2.1 Landasan Teori .....   | 10   |
| 2.1.1 Strategi .....   | 11   |
| 2.1.2 Bauran Pemasaran 4P .....  | 12   |
| 2.1.3 <i>Product</i> (produk) .....  | 12   |
| 2.1.4 <i>Price</i> (harga) .....   | 14   |
| 2.1.5 <i>Place</i> (tempat/distribusi) .....                                   | 15   |
| 2.1.6 <i>Promotion</i> (promosi) .....   | 17   |
| 2.1.7 Volume Penjualan .....   | 19   |
| 2.1.8 Agen Asuransi .....  | 20   |
| 2.1.9 Perusahaan Asuransi .....  | 21   |



Hak Cipta :

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengizinkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

|  |           |
|--|-----------|
| 2.2 Penelitian Terdahulu .....   | 22        |
| 2.3 Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis .....                                    | 24        |
| 2.3.1 Kerangka Pemikiran .....   | 24        |
| 2.3.2 Pengembangan Hipotesis.....  | 25        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>   | <b>29</b> |
| 3.1 Jenis Penelitian.....  | 29        |
| 3.2 Subjek dan Objek Penelitian.....   | 29        |
| 3.3 Populasi dan Sampel .....  | 29        |
| 3.4 Jenis dan Sumber Data.....   | 30        |
| 3.5 Metode Pengumpulan Data.....   | 31        |
| 3.6 Variabel Operasional.....  | 31        |
| 3.7 Metode Analisis Data.....  | 34        |
| 3.7.1 Uji Instrumen Data .....   | 34        |
| 3.7.2 Uji Asumsi Klasik .....  | 35        |
| 3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda.....  | 37        |
| 3.7.4 Pengujian Hipotesis.....   | 37        |
| 3.7.5 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....  | 38        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>   | <b>39</b> |
| 4.1 Gambaran Umum Responden.....   | 39        |
| 4.1.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....   | 39        |
| 4.1.2 Karakteristik Berdasarkan Rentang Usia.....  | 40        |
| 4.1.3 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan .....   | 41        |
| 4.1.4 Karakteristik Berdasarkan Domisili .....   | 42        |
| 4.1.5 Karakteristik Berdasarkan Lamanya Waktu menjadi Agen Manulife..                      | 43        |
| 4.1.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Banyaknya Jenis Produk yang Ditawarkan.....      | 44        |
| 4.1.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Komisi dari Penjualan (Perbulan)..... | 45        |
| 4.2 Uji Instrumen Data.....  | 46        |
| 4.2.1 Uji Validitas.....   | 46        |
| 4.2.2 Uji Reliabilitas.....  | 47        |
| 4.3 Uji Asumsi Klasik.....   | 48        |
| 4.3.1 Uji Normalitas .....   | 48        |



Hak Cipta :

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

|  |    |
|--|----|
| 4.3.2 Uji Multikolinieritas .....  | 50 |
| 4.3.3 Uji Heteroskedastisitas .....  | 50 |
| 4.4 Analisis Regresi Linier Berganda .....   | 52 |
| 4.5 Uji Hipotesis .....  | 54 |
| 4.5.1 Uji T.....   | 54 |
| 4.5.2 Uji F.....   | 55 |
| 4.6 Uji Koefisien Determinasi .....  | 56 |
| 4.7 Pembahasan Hasil Penelitian .....  | 57 |
| 4.7.1 Pengaruh strategi produk pada MiSSION terhadap volume penjualan agen .....   | 57 |
| 4.7.2 Pengaruh strategi harga pada MiSSION terhadap volume penjualan agen .....  | 58 |
| 4.7.3 Pengaruh strategi distribusi pada MiSSION terhadap volume penjualan agen .....   | 59 |
| 4.7.4 Pengaruh strategi promosi pada MiSSION terhadap volume penjualan agen .....  | 60 |
| 4.7.5 Pengaruh strategi bauran pemasaran 4P ( <i>product, price, price, promotion</i> ) pada MiSSION terhadap volume penjualan agen..... | 61 |
| <b>BAB V</b> .....   | 63 |
| <b>PENUTUP</b> .....   | 63 |
| 5.1 Kesimpulan .....   | 63 |
| 5.2 Saran .....  | 65 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....  | 66 |
| <b>LAMPIRAN</b> .....  | 70 |



Hak Cipta :

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

## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1.1 Perolehan Profit dan Premi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia ..... | 2  |
| Tabel 1.2 Perbandingan Strategi Sebelum dan Sesudah Covid-19 .....             | 5  |
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....   | 23 |
| Tabel 3.1 Skala Pengukuran Variabel .....                                      | 31 |
| Tabel 3.2 Variabel Operasional .....   | 32 |
| Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas .....  | 46 |
| Tabel 4.2. Hasil Uji Reliabilitas .....  | 48 |
| Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolinieritas .....                                    | 50 |
| Tabel 4.4 Hasil Uji Glesjer .....  | 51 |
| Tabel 4.5 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....                         | 52 |
| Tabel 4.6 Hasil Uji T .....  | 54 |
| Tabel 4.7 Hasil Uji F .....  | 56 |
| Tabel 4.8 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....                                | 56 |

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

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

## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 2.1 Landasan Teori.....   | 10 |
| Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....   | 24 |
| Gambar 4.1. Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin .....                                      | 39 |
| Gambar 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Rentang Usia .....                                       | 40 |
| Gambar 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....   | 41 |
| Gambar 4.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili .....   | 42 |
| Gambar 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lamanya Waktu Menjadi Agen Manulife .....                 | 43 |
| Gambar 4.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Banyaknya Jenis Produk yang Ditawarkan.....              | 44 |
| Gambar 4.7. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Komisi dari Penjualan Produk (Perbulan) ..... | 45 |
| Gambar 4.8. Hasil Uji Normalitas .....   | 49 |
| Gambar 4.9 Hasil Uji One Sample Kolmogrov-Smirnov Test.....  | 49 |
| Gambar 4.10 Scatter Plot Hasil Uji Heteroskedastisitas.....  | 51 |

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

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

## DAFTAR LAMPIRAN

|  |    |
|--|----|
| Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....                      | 71 |
| Lampiran 2. Data Penelitian.....                           | 77 |
| Lampiran 3. Distribusi Pernyataan.....                     | 82 |
| Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas .....     | 85 |
| Lampiran 5. Hasil uji Asumsi Klasik.....                   | 90 |
| Lampiran 6. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....   | 92 |
| Lampiran 7. Hasil Uji Hipotesis .....                      | 93 |
| Lampiran 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )..... | 94 |
| Lampiran 9. Tabel r.....                                   | 95 |
| Lampiran 10. Tabel t.....                                  | 96 |
| Lampiran 11. Tabel F.....                                  | 97 |
| Lampiran 12. Lembar Bimbingan.....                         | 97 |

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**





**Hak Cipta :**

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

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Bisnis asuransi merupakan mekanisme pengalihan risiko. Berkembangnya industri asuransi disuatu negara, merupakan suatu anugerah bagi pembangunan ekonomi karena dapat menyediakan dana jangka panjang untuk pembangunan infrastruktur setiap perekonomian (Charumathi, 2012). Asuransi merupakan salah satu layanan lembaga keuangan non bank yang memobilisasikan dana dalam jumlah besar melalui premi untuk diinvestasikan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Di Indonesia terdapat beberapa jenis asuransi, seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi umum, asuransi kendaraan, reasuransi yang diatur serta diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia merupakan salah satu perusahaan asuransi yang ada di Indonesia.

Dengan fenomena terjadinya pandemi *covid-19* saat ini, membuat keuntungan yang diperoleh sebagian besar perusahaan asuransi menurun. OJK menyatakan perolehan premi industri asuransi jiwa turun sebesar 9.3% dari Rp120,84 pada Agustus 2019 menjadi Rp109,60 triliun pada Agustus 2020. Penurunan tersebut didukung dengan pernyataan Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) bahwa dampak yang dirasakan sektor asuransi jiwa lebih dalam jika dibandingkan sektor asuransi umum. Sebagai contoh pada perusahaan asuransi jiwa PT AIA Financial dan PT Sun Life Financial Indonesia, berdasarkan laporan keuangannya tahun 2020, perolehan *profit* kedua perusahaan tersebut terus mengalami penurunan sejak triwulan I-2020 hingga triwulan IV-2020, dan dapat dikatakan cukup signifikan.

Namun hal tersebut berlawanan dengan yang dialami oleh PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, perusahaan asuransi di Indonesia yang didirikan pada tahun 1985. Tercermin pada hasil investasinya, pada triwulan IV/2020 PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia berhasil mencapai peningkatan hampir lima kali lipat yaitu sebesar Rp 3,7 triliun dari triwulan III/2020 sebesar minus Rp770 miliar. Selain itu,

**Hak Cipta :**

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

berikut merupakan data perolehan profit dan pendapatan premi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia :

Tabel 1.1 Perolehan Profit dan Premi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

| Periode<br>(Triwulan) | Kenaikan<br>Profit<br>2020 | Profit    |           | Kenaikan<br>Premi<br>2020 | Premi     |           |
|-----------------------|----------------------------|-----------|-----------|---------------------------|-----------|-----------|
|                       |                            | 2020      | 2019      |                           | 2020      | 2019      |
| Triwulan I            |                            | (282.631) | 785.404   |                           | 1.913.221 | 1.981.074 |
|                       | 227%                       |           |           | 98%                       |           |           |
| Triwulan II           |                            | 361.726   | 1.251.577 |                           | 3.792.723 | 3.764.039 |
|                       | 1.8%                       |           |           | 61%                       |           |           |
| Triwulan III          |                            | 368.533   | 1.179.198 |                           | 6.124.552 | 5.944.450 |
|                       | 146%                       |           |           | 45%                       |           |           |
| Triwulan IV           |                            | 908.420   | 1.006.885 |                           | 8.861.253 | 8.301.063 |

Sumber: *website* resmi Manulife Indonesia (data diolah)

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, dapat terlihat meskipun angka perolehan *profit* menurun jika dibandingkan dengan 2019 lalu, pada tahun 2020 dimana pandemi *covid-19* belum berakhir, *profit* yang diperoleh Manulife Indonesia selalu mengalami kenaikan. Dari perolehan *profit* yang minus Rp 282 miliar pada triwulan I meningkat menjadi Rp 361 miliar pada triwulan II, peningkatan sebesar 227%. Dan hingga pada akhir tahun 2020 (triwulan IV) perolehan *profit* terus meningkat mencapai Rp 908 miliar. Lalu peningkatan juga terjadi pada perolehan pendapatan premi di sepanjang tahun 2020, dari angka perolehan premi sebesar Rp 1,9 triliun pada triwulan I menjadi Rp 3,7 triliun pada triwulan II dan hingga akhir tahun 2020 perolehan premi terus meningkat mencapai Rp 8,6 triliun.

Kenaikan pada *profit* dan premi yang diperoleh tersebut menimbulkan suatu pertanyaan, apa strategi yang telah dilakukan PT AJ Manulife Indonesia sehingga berhasil *survive* dimasa pandemi *covid-19* dibanding dengan para pesaingnya. Keberhasilan strategi tersebut juga tentunya tak lepas dari peran agen asuransi mereka, karena asuransi merupakan suatu bisnis yang diselenggarakan oleh agen-agen (Rahmawati, 2015), jadi dapat dikatakan agen merupakan ujung tombak pemasaran perusahaan asuransi. Dominannya posisi agen dalam perusahaan asuransi, dapat mendatangkan suatu perubahan yang besar ataupun permasalahan (Sendra, 2004), perubahan tersebut dapat diartikan seperti meningkatnya jaringan bisnis suatu perusahaan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan

Hak Cipta :

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

berdampak pada meningkatnya keuntungan yang diperoleh. Hal tersebut dikarenakan merekalah yang terjun langsung ke masyarakat untuk menawarkan produk, bertanggung jawab atas premi & klaim setiap nasabahnya dan sangat mengenal nasabahnya sehingga dapat dikatakan agenlah yang paling menguasai pasar.

Jadi penting bagi perusahaan untuk merumuskan perencanaan strategi sebelum produk/jasanya dipasarkan oleh tenaga pemasar atau agen mereka (Noviyami, 2011). Semakin baik strategi internal yang dilakukan perusahaan asuransi, maka semakin membantu agen dalam memaksimalkan kinerjanya untuk meningkatkan volume penjualan. Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan volume penjualan atau mampu menghadapi berbagai hambatan dan tantangan yang datang, terdapat strategi-strategi yang dapat dilakukan oleh *internal* perusahaan.

Seperti strategi produk yang dilakukan badan usaha koperasi di India bahwa produk dengan merek yang *kredibel* dan tersedia dalam paket produk yang menarik (Mostaani 2005), dan dengan mengembangkan produk baru dari produk yang sudah ada (Ofsu, 2014) dapat meningkatkan angka penjualan yang mana dapat meningkatkan *profit*. Peluncuran produk baru juga dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia pada pertengahan tahun 2020 yaitu MiSmart Insurance Solution (MiSSION) yang merupakan *upgrade* dari produk yang menjadi andalan sebelumnya, dengan harapan produk ini dapat membantu meningkatkan daya tarik masyarakat akan produk asuransi yang ditawarkan oleh tenaga pemasar (agen).

Selain produk, penetapan harga merupakan strategi bersaing untuk meningkatkan kinerja penjualan (Odhiambo, 2013), dengan penetapan harga berbasis nilai berdasarkan suatu produk dan layanan (Nagle dan Singleton, 2011) dianggap sebagai strategi penetapan harga yang paling menguntungkan (Cravens dan Lane, 2010). Penelitian lain menyebutkan penetapan harga penetarasi dapat meningkatkan volume penjualan (Szymanski dan Henard, 2001) dan terbukti berpengaruh untuk meningkatkan *profitabilitas* perusahaan (Perminus dan Wilson, 2017). Selama pandemi *covid-19*, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia tetap

menyediakan produk dengan harga premi yang bervariasi untuk menyesuaikan kebutuhan nasabahnya selain itu produk MiSSION yang baru diluncurkannya ditawarkan dalam harga premi yang cukup terjangkau, hal tersebut tentunya dapat mempermudah agen untuk menjual produk ke berbagai kalangan calon nasabah.

Adapun penelitian pada perusahaan industri di Ghana, melalui promosi penjualan berupa bonus atau undian dapat berpengaruh pada kinerja perusahaan (Dangaiso, 2014). Lalu melalui media iklan, *personal selling*, dan pemasaran langsung dapat meningkatkan daya tarik pelanggan, volume penjualan dan profitabilitas serta meningkatkan perluasan cabang, (Cheruiyot dan Peter, 2016). Selama tahun 2020, segenap upaya promosi telah dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia untuk menekan penjualan, seperti memanfaatkan kanal digital sebagai media promosi ataupun penggunaan media iklan *online*. Hal tersebut dapat membantu perluasan penyebaran informasi sekaligus menumbuhkan minat masyarakat akan produk asuransi Manulife terutama produk barunya yaitu MiSSION, sehingga secara tidak langsung dapat membantu proses pemasaran langsung yang dilakukan tenaga pemasar (agen) dalam memasarkan produk di masa *covid-19*.

Disamping itu, semakin meningkatnya perluasan cabang, maka saluran distribusi akan ikut meningkat, penempatan cabang pada lokasi yang geografis berpengaruh signifikan pada margin keuntungan dan kinerja perusahaan (Schiele, 2008), seperti menempatkan lokasi perusahaan yang dekat dengan pelanggan dapat mendorong pembelian ulang (Eze, Benedic dan Juliet, 2015) dan bisnis yang berlokasi di perkotaan dapat menghasilkan pendapatan lebih besar dibandingkan yang berlokasi di pedesaan (Heck, Rowe dan Owen, 1995). Meskipun penyebaran wabah *covid-19* belum berakhir, dengan tersebarnya kantor pemasaran dan mitra bank PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia di berbagai kota di Indonesia serta memanfaatkan media digital dalam penawaran suatu produk seperti yang dilakukan pada MiSSION, dapat membantu memfasilitasi tenaga pemasar (agen) dalam melakukan penjualan dan mendapatkan nasabah/klien baru dari manapun.

Berdasarkan uraian fenomena dan gap diatas, penulis menemukan adanya perbedaan keadaan yang dialami PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia dengan

#### Hak Cipta :

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

**Hak Cipta :**

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

perusahaan asuransi secara umum selama pandemi *covid-19*, dan berbagai strategi yang telah dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Perspektif Agen Asuransi Terhadap Strategi Internal yang Dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia untuk Meningkatkan Perolehan Profit Tahun 2020 (Selama Pandemi Covid-19)”**.

**1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, dapat disimpulkan bahwa dilakukannya strategi internal dalam perusahaan sangatlah penting. Terlebih lagi dengan keadaan saat ini, yaitu penyebaran wabah *covid-19* yang semakin meluas. Sehingga dibutuhkan suatu strategi sebagai alternatif atau jalan keluar agar perusahaan dapat bertahan dan menstabilkan kondisinya bahkan meningkatkan kembali perolehan *profitnya*.

Hasil Manulife Asia *Care Survey* menyatakan, terjadinya pandemi *covid-19* semakin menumbuhkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi. Hal tersebut membuat PT AJ Manulife Indonesia melakukan suatu strategi yaitu peluncuran suatu produk yang belum pernah ditawarkan pada produk-produk sebelumnya. Untuk lebih jelas, perhatikan penjelasan pada tabel berikut:

Tabel 1.2 Perbandingan Strategi Sebelum dan Sesudah Covid-19

| Strategi | Sebelum  | Sesudah  |  |
|----------|--|--|--|
|          | Terjadinya pandemi Covid-19  |  |  |
| Produk   | Menawarkan 1 s.d 2 solusi pada produk-produknya. Seperti asuransi jiwa murni, kesehatan murni atau asuransi jiwa dan investasi | Menawarkan hingga 3 solusi sekaligus (Kesehatan, jiwa, investasi) dalam satu produk, yaitu MISSION | Bagaimanakah perspektif Agen terhadap strategi yang dilakukan Manulife saat pandemi <i>covid-19</i> dan pengaruhnya terhadap |
| Harga    | Dengan premi mulai Rp 4 juta/tahun, dapat memperoleh hingga 2 solusi   | Dengan premi yang sama, mulai Rp 4 juta/tahun, dapat memperoleh 3 solusi sekaligus                 |  |
| Promosi  | Secara umum melakukan promosi melalui  | Memaksimalkan promosi, pemberian informasi melalui kanal digital                                   |  |

**Hak Cipta :**

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

|            |   |  |                                 |
|------------|---|--|---------------------------------|
|            | pemasaran langsung tatap muka ( <i>personal selling</i> ) |  | penjualan yang dihasilkan agen? |
| Distribusi | Melalui agen dan mitra bank, dengan distribusi langsung   | Melalui agen & mitra bank yang didukung saluran digital, seperti <i>ePos</i> , <i>e-policy</i> |                                 |

Sumber : data diolah

Berdasarkan penjelasan pada tabel diatas, penulis menduga dengan diluncurkan produk baru tersebut yaitu MiSSION yang ditawarkan dengan solusi 3in1 dalam harga yang cukup terjangkau dan didukung dengan media digital dalam kegiatan promosi dan distribusinya, merupakan salah satu pemicu meningkatnya perolehan *profit* dan premi PT AJ Manulife Indonesia selama tahun 2020. Sehingga dalam penelitian ini, penulis ingin meneliti menurut perspektif tenaga pemasar Manulife (agen) dalam strategi bauran pemasaran 4p yang dilakukan pada peluncuran produk MiSSION tersebut, apakah memudahkan agen untuk memasarkan MiSSION ke masyarakat, apakah MiSSION dapat diterima dengan baik oleh masyarakat, dan apakah MiSSION tersebut dapat meningkatkan volume penjualan yang dihasilkan oleh agen, sehingga dapat berpengaruh terhadap meningkatnya perolehan *profit* dan premi selama tahun 2020.

### 1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka timbulah pertanyaan-pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Menurut perspektif agen, apakah dengan diluncurkannya produk MiSSION saat pandemi *covid-19* oleh PT AJ Manulife Indonesia berpengaruh terhadap volume penjualan yang dihasilkan agen?
2. Menurut perspektif agen, apakah harga yang ditetapkan pada produk MiSSION oleh PT AJ Manulife Indonesia berpengaruh terhadap volume penjualan yang dihasilkan agen selama pandemi *covid-19*?
3. Menurut perspektif agen, apakah distribusi yang dilakukan pada produk MiSSION oleh PT AJ Manulife Indonesia berpengaruh terhadap volume penjualan yang dihasilkan agen selama pandemi *covid-19*?

**Hak Cipta :**

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

4. Menurut perspektif agen, apakah promosi yang dilakukan pada produk MiSSION oleh PT AJ Manulife Indonesia berpengaruh terhadap volume penjualan yang dihasilkan agen selama pandemi *covid-19*?
5. Menurut perspektif agen, apakah bauran pemasaran 4P yang diterapkan pada produk MiSSION dapat berpengaruh terhadap volume penjualan yang dihasilkan agen selama pandemi *covid-19*?

#### 1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis pengaruh dari diluncurkannya produk MiSSION yang dilakukan PT AJ Manulife Indonesia terhadap volume penjualan agen di masa pandemi *covid-19*, berdasarkan perspektif agen
2. Untuk menganalisis pengaruh dari harga yang ditetapkan PT AJ Manulife Indonesia pada MiSSION terhadap volume penjualan agen di masa pandemi *covid-19*, berdasarkan perspektif agen
3. Untuk menganalisis pengaruh dari distribusi yang dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia terhadap volume penjualan agen di masa pandemi *covid-19*, berdasarkan perspektif agen
4. Untuk menganalisis pengaruh dari promosi yang dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia terhadap volume penjualan agen di masa pandemi *covid-19*, berdasarkan perspektif agen
5. Untuk menganalisis pengaruh dari bauran pemasaran 4P yang diterapkan pada produk MiSSION terhadap volume penjualan agen di masa pandemi *covid-19*, berdasarkan perspektif agen

#### 1.5 Manfaat Penelitian

Dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa kajian literatur, pengetahuan serta referensi bagi peneliti selanjutnya dalam menganalisis strategi internal untuk meningkatkan *profit*.

**Hak Cipta :**

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

2. Manfaat Praktikal

- a. Bagi Penulis, penelitian ini menjadi sarana untuk menambah pengetahuan, wawasan serta pengalaman penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama kegiatan perkuliahan dan merupakan syarat kelulusan.
- b. Bagi Instansi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta sebagai bahan ajar untuk meningkatkan pengetahuan mahasiswa.

**1.6 Sistematika Penulisan Skripsi**

Sistematika penulisan ini bertujuan memberikan gambaran mengenai isi dari penulisan skripsi secara ringkas dan jelas, yang terdiri dari 5 bab yang saling berhubungan. Untuk mempermudah pembaca memahami penelitian ini maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

**BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini memuat uraian yang melatarbelakangi penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, pertanyaan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan secara singkat dan jelas.

**BAB II            TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini memuat uraian teori-teori yang mendukung topik penelitian, literasi yang berhubungan dengan penelitian, tinjauan pustaka yang memuat penelitian-penelitian terdahulu serta kerangka pemikiran.

**BAB III            METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini memuat jenis penelitian yang digunakan, objek penelitian, subjek penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data serta metode analisis data.





**Hak Cipta :**

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

**BAB IV**

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memuat gambaran umum tentang objek penelitian, menjabarkan hasil analisis dari pengumpulan data serta pembahasannya.

**BAB V**

**PENUTUP**

Bab ini memuat kesimpulan dari hasil analisis data, memberikan intisari dari pertanyaan penelitian yang telah dijabarkan pada BAB IV, serta memuat saran yang dapat berguna bagi peneliti selanjutnya atau pihak lainnya.





**Hak Cipta :**

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

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan mengenai pengaruh variabel *product, price, place, promotion* pada MiSSION terhadap volume penjualan yang dihasilkan tenaga pemasar (agen) asuransi Manulife Indonesia, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa berbagai *features*, manfaat, jaminan dan pelayanan yang baik pada MiSSION dapat mempengaruhi volume penjualan agen secara signifikan. Hal ini membuktikan bahwa solusi 3in1 pada MiSSION yaitu solusi jiwa, investasi dan kesehatan sebagai solusi tambahan, dan manfaat loyalitas hingga 700%, serta berbagai jaminan yang ditawarkan sangatlah solutif, menarik dan mampu membuat nasabah percaya bahwa MiSSION merupakan produk asuransi yang tepat untuk menjamin resiko dimasa pandemi  *covid-19* saat ini, sehingga mempermudah tenaga pemasar (agen) asuransi Manulife dalam menjual MiSSION guna mencapai target penjualan.

Selanjutnya dengan harga premi MiSSION yang terjangkau, bervariasi dan sesuai dengan *features*, manfaat dan jaminan dapat mempengaruhi penjualan agen secara signifikan. Hal ini membuktikan bahwa harga premi yang bervariasi dapat mempermudah nasabah untuk memilih harga premi yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya, lalu harga premi yang terjangkau sangatlah menarik dan dapat membantu agen menjual MiSSION ke berbagai kalangan nasabah. Selain itu, harga premi MiSSION telah sesuai dengan manfaat, *features*, serta jaminan yang akan didapatkan calon nasabah, sehingga hal tersebut dapat mempermudah tenaga pemasar (agen) Manulife untuk melakukan penjualan MiSSION guna mencapai target penjualan.

Namun penawaran dan penyaluran melalui media digital tidak mempengaruhi volume penjualan yang dihasilkan agen. Hal ini merupakan salah satu kelemahan dalam penelitian ini, bahwa strategi distribusi yang dilakukan Manulife Indonesia dengan meluncurkan berbagai inovasi digital di tahun 2020 seperti *e-POS, MiLearn, e-policy*, ternyata belum cukup efektif untuk mempermudah proses

**Hak Cipta :**

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

penjualan MiSSION oleh tenaga pemasar (agen) mereka. Hal tersebut dikarenakan, meskipun telah diluncurkan sejak tahun 2020 namun baru aktif dan dirasakan manfaatnya oleh tenaga pemasar (agen) asuransi mereka beberapa bulan terakhir di 2021. Sehingga dapat disimpulkan strategi distribusi melalui inovasi media digital tidak membantu proses penjualan MiSSION guna mencapai target penjualan.

Selanjutnya kegiatan promosi yang dilakukan Manulife Indonesia melalui iklan digital (*advertising*), pemasaran langsung (*direct marketing*), dan *word of mouth* pada MiSSION dapat mempengaruhi volume penjualan secara signifikan. Hal ini membuktikan bahwa rekomendasi dari seseorang, dan secara aktif melakukan promosi langsung melalui saluran telepon dan berbagai pesan digital dapat membantu mempengaruhi pembelian nasabah. Lalu promosi MiSSION melalui iklan digital pada *youtube channel* dan *social media* sangatlah informatif, menarik dan efektif untuk memperluas penyebaran informasi terkait MiSSION. Sehingga hal-hal tersebut, dapat mempermudah agen dalam menjual MiSSION guna mencapai target penjualan.

Lalu secara keseluruhan kombinasi bauran pemasaran 4P (produk, harga, distribusi, dan promosi) pada MiSSION secara bersama-sama (*simultan*), dapat mempengaruhi volume penjualan agen secara signifikan. Hal ini membuktikan, bahwa strategi bauran pemasaran 4P yang dilakukan Manulife Indonesia pada MiSSION, mampu membentuk karakteristik produk tersebut dengan baik, dan mampu mendapatkan tanggapan (*respons*) yang baik dari calon nasabah. Sehingga hal tersebut dapat mempermudah tenaga pemasar (agen) Manulife Indonesia untuk menjual MiSSION guna mencapai target penjualan. Dengan hasil koefisien determinasi yang cukup tinggi yaitu 73,1%, membuktikan bahwa strategi produk, harga, distribusi dan promosi pada MiSSION sangat berpengaruh terhadap volume penjualan agen, dan sisanya 26,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

**Hak Cipta :**

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

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian bahwa tenaga pemasar (agen) asuransi Manulife yang berhasil menjual produk MiSSION didominasi dengan agen – agen yang telah bergabung lebih dari 4 tahun, hal tersebut dikarenakan tenaga pemasar (agen) yang telah bergabung lebih dari 4 tahun, dianggap lebih berpengalaman dan memiliki kemampuan *product knowledge* yang lebih tinggi. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kepada tenaga pemasar (agen) asuransi Manulife Indonesia, khususnya yang baru bergabung untuk terus meningkatkan kemampuan *product knowledge* pada setiap produk asuransi yang ditawarkan, mengingat variabel produk dalam penelitian ini merupakan salah satu variabel yang sangat mempengaruhi volume penjualan yang dihasilkan agen.

Selanjutnya berdasarkan hasil penelitian yang merupakan kekurangan didalam penelitian ini, bahwa inovasi digital yang dilakukan Manulife Indonesia belum cukup efektif untuk mempermudah proses penjualan agen dan penawaran produk MiSSION. Karena menurut pernyataan salah satu agen yang menjadi responden, bahwa faktanya inovasi digital tersebut baru aktif beberapa bulan terakhir di 2021, padahal telah diluncurkan Manulife sejak awal tahun 2020. Maka dari itu, penulis mengharapkan PT AJ Manulife Indonesia dapat meningkatkan kualitas inovasi digital tersebut, agar lebih bermanfaat dan benar-benar mempermudah proses penjualan tenaga pemasar (agen) mereka guna mencapai target penjualan.

Lalu karena adanya keterbatasan dalam penelitian dan melihat sebesar 26,9% volume penjualan dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti, penulis mengharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk dapat menambahkan variabel lain yang mungkin mempengaruhi volume penjualan yang dihasilkan agen, misalnya menggunakan variabel bauran pemasaran 7P sebagai variabel independen. Selain itu untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik, penulis mengharapkan peneliti selanjutnya dapat menambah jumlah tenaga pemasar (agen) asuransi yang menjadi responden.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adewale., Adesola., Oyewale., (2013). *Impact of Marketing Strategy on Business Performance: A study of Selected Small and Medium Enterprises in Uluyole Local Government, Nigeria*. IOSR-JBM Vol. 11 Issue 4 p.59-66.
- Afande, Francis Ofunya., dan Maina, Mathenge Paul. (2015). *Effect Of Promotional Mix Element on Sales Volume of Financial Institutions in Kenya: Case Study of Kenya Post Office Savings Bank*. *Journal of Marketing and Consumer Research* Vol 11.
- Ahmed, Pervaiz K., Rafiq, Mohammed. (1995). *Using the 7Ps as a Generic Marketing Mix: an Exploratory survey of UK and European Marketing Academics*. *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 13 No 9.
- Aji, Prasetio. (2019). *Manajemen Strategi: Keunggulan Bersaing Berkelanjutan Edisi 2*. Yogyakarta: Expert
- Aljazzazen, Sahoum Ali. (2017). *New Product Pricing Strategy: Skimming vs Penetration*. *University of Pecs – Faculty of Business and Economics*
- Bahman, Saeidi Pour., Kamran, Nazari., Mostafa, Emami. (2013) *The Effect of Marketing Mix in Attracting Customers: Case Study of Saderat Bank in Kermanshah Province*. *African Journal of Business Management* Vol.7 p.3272-3280.
- Bajamal, Naimah Helmi. (2016). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Asuransi AIA Financial Surabaya*. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, Volume. 5, Nomor 3.
- CEO Manulife. (2020). *Manulife Optimis Tumbuh Tinggi pada 2020*. Diakses pada 15 Mei 2020 di [www.jawapos.com](http://www.jawapos.com)
- Denoir, D., Gabriel, Sperandio M., Evandro, Busata., Fabiano, Larentis. (2017). *Pricing Strategies and Level and Their Impact on Corporate Profitability*. *Revisit deAdministracao*, 52 pp. 120-133
- Fahmi, Irham. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Bandung: Alfabeta
- Firmansyah, Fani., Nailiyah, Dian. (2013). *Penerapan Personal Selling dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Pembiayaan Rakyat Mitra Harmoni Kota Malang*. *Modernisasi*, Volume 9, Nomor 3
- Gituma, Michael Mwenda. (2017). *Effects of Marketing Mix on Sales Performance: a Case of Unga Feeds Limited*. *United States International University-Africa*

### Hak Cipta :

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

Hak Cipta :

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

- Husaeni, Ahmad Uus. (2017). *The Influence of Marketing Mix on Decisions to be a Islamic Banking Customer in Cianjur Regency*. Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis, Volume 10, Nomor 2.
- Kamiru, Michael Kamau. (2016). *Effect of Distribution Channel on Insurance Penetration In Kenya*. Master of Business Administration KCA University
- Kotler, dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Lamb, C. W., Hair, J.F., & McDaniel, C. (2001). *Pemasaran Edisi Pertama*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mahfoedz, Mahmud. (2005). *Pengantar Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Manulife Indonesia. (2020). *Laporan Keuangan Laba/Rugi PT AJ Manulife Indonesia Triwulan I-IV 2020*. Diakses pada 28 April dari [www.manulife.co.id](http://www.manulife.co.id)
- Mark, C, Johlke. (2006). *Sales Presentatition Skills and Salesperson Job Performance*. *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 21 Iss 5 pp. 311- 319
- Nyaga, Perminus K., Muema, Wilson. (2017). *Effect of Penetration Pricing Strategy on The Profitability of Insurance Firm in Kenya*. *International Journal of Finance and Accounting*. Vol 2, Issue 6, No 6 pp 93 -106.
- Nazila, Tasya. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Menggunakan Metode SWOT (Studi Pada PT Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh*. Economic and Business Faculty of Islam Negeri Ar-Raniry University.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *OJK Nilai Asuransi Umum Lebih Tahan Efek Covid-19 Ketimbang Jiwa*. Diakses pada 2 Mei 2020 di [www.cnnindonesia.com](http://www.cnnindonesia.com)
- Pradiani, Theresia. (2017). *Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan*. Jibeka Volume 11 Nomor 2
- Purnomo, R. A. (2016). *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis dengan SPSS*. Ponorogo: UNMUH Ponorogo
- Rachmawati, Rina. (2011). *Peranan Bauran Pemasaran terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)*. Jurnal Kompetensi Teknik Vol. 2, No 2.



**Hak Cipta :**

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

- Raewf, Manaf B., Thabit, Thabit H. (2018). *The Evaluation of Marketing Mix Elements: A Case Study. International Journal of Social Sciences and Educational Studies*, Vol.4, No.4.
- Rasdini, Risty Hilmi. (2012). *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap volume Penjualan PT BPR Trihasta Prasodjo Karanganyar*. Universitas Sebelas Maret Journal
- Saefullah, Galih. (2012). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Produk Deposito Di Baitul Mal Wat-Tamwil*. IAIN Syekh Nurjati Cirebon Journal.
- Sandler, I., Ostrom, A., Bitner, Mary Jo., S. Ayers. (2005). *Development Effective Prevention Services For The Real World: A Prevention Service Development Model. American Journal of Community Psychology*, Vol.35, Nos. 3/4.
- Santoso, S. (2018). *Mahir Statistik Parametrik*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Saptutyningsih, E., dan Setyaningrum, E. (2020) *Penelitian Kuantitatif Metode dan Alat Analisis*. Yogyakarta: Gosyen Publishing.
- Sarifa, Marwa., Ujang, Sumarwan., Rita, Nurmalina. (2014). *Bauran Pemasaran mempengaruhi Keputusan Konsumen dalam Pembelian Asuransi Jiwa Individu*. Jurnal Ilm. Kel & Kons, Vol.7 No.3 p.183-192
- Sembiring, M Noor. (2016). *Strategi Pemasaran Jasa: Teori dan Aplikasi di Indonesia*. Yogyakarta: Deepublish.
- Shaw, Erick H., Goodrich, Kendall. (2005). *Marketing Strategy: From The History of a Concept to the Development of a Conceptual Framework. Florida Atlantic University Journal*.
- Shafique, Muhammad Nouman., Ahmad, Naveed., Abbass, Haider., Raghieb, Manzor. (2015). *Strengthen Outcomes of Insurance Agent: An Exploratory Study in Pakistan. International Letter of Social and Humanitic Sciences*, Vol. 49, pp 106 – 114.
- Shekar, Aruna. (2007). *An Innovative Model of Service Development: A Process Guide For Service Manager. The Public Sector Innovation Journal*, Volume 12(1)
- Singh, Meera. (2012). *Marketing Mix 4Ps For Competitive Advantage. IOSR Journal of Business and Management*, Vol.3, pp 40 – 45.
- Sugiyono. (2013). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.



Hak Cipta :

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

- Sumarwan, Ujang. (2015). *Pemasaran Strategik: Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan*. Bogor: PT Penerbit IPB Press
- Tambajong, Geraldy. (2013). *Bauran Pemasaran Pengaruhnya terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha di PT Sarana Niaga Megah Kerta Manado*. Jurnal EMBA Vol.1 No.3 (2013) p. 1291-1301
- Tjiptono, F. (2019). *Pemasaran Jasa – Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset
- Todrova, G. (2015). *Marketing Communication Mix*. *Trakia Journal of Sciences*, Vol. 13, Suppl. 1, pp 368 – 374.
- Winarto. (2016). *Model Peningkatan Kinerja Penjualan Melalui Interpersonal Skill, Salesmanship Skill, Technical Skills Salesperson*. Admisi dan Bisnis Volume 19 No 2.
- Yuliani. (2016). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Palembang: CV Citrabooks Indonesia.
- Zhafirah, Cut Farah. (2019). *Strategi Komunikasi Pemasaran Sales Asuransi BNI Life dalam Menarik Minat Nasabah*. Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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





Hak Cipta :

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

## Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

### KUESIONER PENELITIAN

Yth.

Bapak/Ibu Agen Asuransi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia,

Perkenalkan saya Mita Rahmawati mahasiswi Program Studi D4 Keuangan dan Perbankan, Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta. Sehubungan dengan penyelesaian skripsi yang sedang saya lakukan dengan judul “**Perspektif Agen Asuransi terhadap Strategi Internal yang dilakukan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia untuk Meningkatkan Perolehan Profit Tahun 2020 (Selama Pandemi Covid-19)**”, saya mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agen asuransi Manulife untuk meluangkan sedikit waktunya dan mengisi kuesioner ini dengan benar, agar informasi yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan. Informasi yang saya terima dari kuesioner ini adalah bersifat rahasia yang hanya akan dipergunakan untuk keperluan penelitian.

#### Petunjuk Umum Pengisian Kuesioner:

1. Bacalah dan pahami seluruh pertanyaan dengan baik
2. Pilihlah jawaban pada tempat yang telah disediakan
3. Pastikan jawaban yang diberikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya

Atas kerjasama dan partisipasi Bapak/Ibu Agen asuransi Manulife, saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya

Mita Rahmawati

**Hak Cipta :**

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

**A. Pertanyaan penyaring**

1. Apakah Bapak/Ibu adalah seorang agen asuransi Manulife?  
 Ya  Tidak
2. Apakah anda sudah menjadi agen asuransi Manulife ditahun 2020?  
 Ya  Tidak
3. Apakah anda pernah melakukan penjualan produk MiSSION?  
 Ya  Tidak

**B. Identitas responden**

Pertanyaan berikut bertujuan untuk mengetahui karakteristik atau identitas agen asuransi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia.

Berikan tanda (√) pada tempat yang telah disediakan

1. Jenis kelamin  
 Laki-laki  Perempuan
2. Rentang Usia  
 < 20 Tahun  31-40 Tahun  
 20-30 Tahun  > 40 Tahun
3. Pendidikan Terakhir  
 SMA Sederajat  S1  
 Diploma  S2
4. Domisili  
 Pulau Jawa  Pulau Kalimantan  
 Pulau Sumatera  Pulau Sulawesi
5. Sudah berapa lama menjadi agen asuransi Manulife  
 < 1 Tahun  2 – 3 Tahun  
 1 – 2 Tahun  > 3 Tahun
6. Berapa jenis produk yang ditawarkan  
 1 produk  3 produk  
 2 produk  > 3 produk
7. Pendapatan komisi dari penjualan produk  
 < 1.000.000  5.000.000 – 10.000.000  
 1.000.000 – 5.000.000  > 10.000.000

**Hak Cipta :**

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

**C. Pertanyaan penelitian**

Pertanyaan berikut mewakili sudut pandang atau perspektif Bapak/Ibu sebagai Agen Asuransi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) yang diterapkan pada produk MiSSION terhadap volume penjualan yang dihasilkan agen.

Petunjuk: Isilah pada kolom jawaban yang telah disediakan yang dianggap paling sesuai. Adapun pilihan jawaban yang peneliti sediakan, diantaranya:

- |        |                       |       |                 |
|--------|-----------------------|-------|-----------------|
| 1. STS | = Sangat Tidak Setuju | 4. S  | = Setuju        |
| 2. TS  | = Tidak Setuju        | 5. SS | = Sangat Setuju |
| 3. N   | = Netral              |       |                 |

**Product**

| No | Pertanyaan   | STS | TS | N | S | SS |
|----|--|-----|----|---|---|----|
| 1  | Menurut saya, solusi 3in1 (jiwa, investasi, kesehatan) pada MiSSION sangat solutif, sehingga mempermudah penjualan                         |     |    |   |   |    |
| 2  | Menurut saya, manfaat tambahan pada MiSSION (asuransi kesehatan) sangat inovatif, sehingga mempermudah penjualan                           |     |    |   |   |    |
| 3  | Menurut saya, manfaat loyalitas pada MiSSION sangat menarik, sehingga mempermudah penjualan  |     |    |   |   |    |
| 4  | Menurut saya, jaminan pertanggung jawaban terkait covid-19 dapat menambah keyakinan klien, sehingga mempermudah penjualan MiSSION          |     |    |   |   |    |
| 5  | Menurut saya, jaminan penggantian biaya rumah sakit sesuai tagihan, dapat menambah keyakinan klien, sehingga mempermudah penjualan MiSSION |     |    |   |   |    |
| 6  | Menurut saya, jaminan proses klaim yang mudah dan cepat, membuat klien lebih percaya sehingga mempermudah penjualan MiSSION                |     |    |   |   |    |
| 7  | Menurut saya, layanan 24jam <i>customer contact center</i> dapat diakses kapanpun dan dimanapun, sehingga mempermudah penjualan MiSSION    |     |    |   |   |    |

**Hak Cipta :**

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

**Price**

| No | Pertanyaan  | STS | TS | N | S | SS |
|----|---|-----|----|---|---|----|
| 1  | Menurut saya, harga premi yang bervariasi, dapat mempermudah penjualan MiSSION ke berbagai segmen klien |     |    |   |   |    |
| 2  | Menurut saya, harga premi yang cukup terjangkau, dapat mempermudah penjualan MiSSION                    |     |    |   |   |    |
| 3  | Kesesuaian antara harga premi dengan manfaatnya, dapat mempermudah penjualan MiSSION                    |     |    |   |   |    |
| 4  | Kesesuaian antara harga premi dengan jaminan, dapat mempermudah penjualan MiSSION                       |     |    |   |   |    |
| 5  | Menurut saya, tersedianya pilihan periode pembayaran premi dapat mempermudah penjualan MiSSION          |     |    |   |   |    |

**Place**

| No. | Pertanyaan  | STS | TS | N | S | SS |
|-----|---|-----|----|---|---|----|
| 1   | Menurut saya, penawaran melalui media digital, dapat mengurangi interaksi tatap muka, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                            |     |    |   |   |    |
| 2   | Menurut saya, penawaran melalui media digital, mempermudah untuk mendapatkan klien dari manapun   |     |    |   |   |    |
| 3   | Menurut saya, media digital <i>e-POS</i> membantu proses submit dokumen lebih cepat, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                             |     |    |   |   |    |
| 4   | Menurut saya media digital <i>MiLearn</i> sangat membantu meningkatkan keterampilan agen, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                        |     |    |   |   |    |
| 5   | Menurut saya, polis elektronik ( <i>e-policy</i> ) membuat informasi terkait polis dapat diakses melalui gadget, sehingga mempermudah penjualan MiSSION |     |    |   |   |    |
| 6   | Menurut saya, <i>online payment &amp; MiEclaim</i> membuat proses pembayaran premi dan klaim lebih cepat, sehingga mempermudah penjualan MiSSION        |     |    |   |   |    |

**Hak Cipta :**

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

|   |   |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|
| 7 | Menurut saya, penawaran melalui media digital cukup efektif dan menghemat waktu, sehingga mempermudah penjualan MiSSION |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|

**Promotion**

| No. | Pertanyaan  | STS | TS | N | S | SS |
|-----|---|-----|----|---|---|----|
| 1   | Menurut saya, promosi langsung melalui sambungan telepon sangat informatif, sehingga mempermudah penjualan MiSSION            |     |    |   |   |    |
| 2   | Menurut saya, promosi langsung melalui pesan digital sangat informatif, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                |     |    |   |   |    |
| 3   | Menurut saya, iklan pada <i>youtube channel</i> sangat informatif dan menarik, sehingga mempermudah penjualan MiSSION         |     |    |   |   |    |
| 4   | Menurut saya, aktif melakukan promosi pada <i>official social media account</i> Manulife, dapat mempermudah penjualan MiSSION |     |    |   |   |    |
| 5   | Menurut saya, iklan pada media digital dapat memperluas penyebaran informasi, sehingga mempermudah penjualan MiSSION          |     |    |   |   |    |
| 6   | Menurut saya, informasi yang disampaikan oleh seseorang, dapat mempermudah penjualan MiSSION                                  |     |    |   |   |    |
| 7   | Menurut saya, rekomendasi dari seseorang, sangat mempermudah penjualan MiSSION  |     |    |   |   |    |

**Volume penjualan**

| No. | Pertanyaan  | STS | TS | N | S | SS |
|-----|---|-----|----|---|---|----|
| 1   | Menurut saya, manfaat dan <i>features</i> yang beragam pada MiSSION, dapat membantu mencapai target penjualan |     |    |   |   |    |
| 2   | Menurut saya, jaminan yang beragam pada MiSSION, dapat membantu mencapai target penjualan                     |     |    |   |   |    |
| 3   | Menurut saya, harga premi MiSSION yang terjangkau dan bervariasi, dapat membantu mencapai target penjualan    |     |    |   |   |    |



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

|   |   |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|
| 4 | Menurut saya, pelayanan yang baik dan berkualitas, dapat membantu mencapai target penjualan               |  |  |  |  |  |
| 5 | Menurut saya, penawaran serta promosi menggunakan media digital, dapat membantu mencapai target penjualan |  |  |  |  |  |
| 6 | Menurut saya, ketika target penjualan tercapai, penadapatan komisi akan meningkat dan mendapatkan bonus   |  |  |  |  |  |



### Hak Cipta :

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

Lampiran 2. Data Penelitian

Variabel produk (*product*)

| Responden | Product |      |      |      |      |      |      | Total |
|-----------|---------|------|------|------|------|------|------|-------|
|           | X1.1    | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1.6 | X1.7 |       |
| 1         | 5       | 4    | 4    | 5    | 4    | 4    | 3    | 29    |
| 2         | 4       | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 3    | 26    |
| 3         | 4       | 4    | 3    | 5    | 4    | 5    | 5    | 30    |
| 4         | 4       | 4    | 4    | 4    | 3    | 4    | 4    | 27    |
| 5         | 4       | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 6         | 4       | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 3    | 29    |
| 7         | 4       | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 4    | 31    |
| 8         | 4       | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 4    | 27    |
| 9         | 5       | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 4    | 33    |
| 10        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 11        | 5       | 5    | 3    | 5    | 4    | 5    | 4    | 31    |
| 12        | 4       | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 13        | 3       | 3    | 3    | 5    | 5    | 5    | 4    | 28    |
| 14        | 4       | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 3    | 29    |
| 15        | 5       | 4    | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 16        | 4       | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 17        | 3       | 2    | 5    | 4    | 3    | 4    | 4    | 25    |
| 18        | 5       | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 3    | 32    |
| 19        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 20        | 4       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 21        | 3       | 3    | 3    | 4    | 3    | 3    | 3    | 22    |
| 22        | 4       | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 23        | 4       | 4    | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 24        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 25        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 26        | 4       | 4    | 5    | 5    | 5    | 4    | 4    | 31    |
| 27        | 4       | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 28        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 4    | 34    |
| 29        | 5       | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 30        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 31        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 32        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 33        | 5       | 5    | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 34    |
| 34        | 4       | 4    | 3    | 4    | 4    | 5    | 5    | 29    |
| 35        | 5       | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 34    |

Hak Cipta :

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



Variabel harga (*price*)

| Responden | Price |      |      |      |      | Total |
|-----------|-------|------|------|------|------|-------|
|           | X2.1  | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 |       |
| 1         | 4     | 4    | 4    | 4    | 5    | 21    |
| 2         | 4     | 3    | 4    | 4    | 3    | 18    |
| 3         | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 4         | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 20    |
| 5         | 4     | 4    | 5    | 4    | 4    | 21    |
| 6         | 3     | 3    | 3    | 3    | 5    | 17    |
| 7         | 4     | 4    | 4    | 4    | 5    | 21    |
| 8         | 3     | 3    | 3    | 3    | 3    | 15    |
| 9         | 5     | 5    | 5    | 5    | 4    | 24    |
| 10        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 11        | 4     | 4    | 5    | 5    | 5    | 23    |
| 12        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 20    |
| 13        | 3     | 3    | 3    | 3    | 5    | 17    |
| 14        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 15        | 5     | 5    | 5    | 4    | 3    | 22    |
| 16        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 17        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 20    |
| 18        | 5     | 5    | 5    | 5    | 4    | 24    |
| 19        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 20        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 21        | 4     | 4    | 4    | 4    | 3    | 19    |
| 22        | 4     | 3    | 3    | 3    | 4    | 17    |
| 23        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 20    |
| 24        | 5     | 4    | 4    | 4    | 5    | 22    |
| 25        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 26        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 20    |
| 27        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 20    |
| 28        | 5     | 5    | 5    | 4    | 5    | 24    |
| 29        | 5     | 4    | 4    | 4    | 5    | 22    |
| 30        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 31        | 5     | 4    | 5    | 5    | 5    | 24    |
| 32        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |
| 33        | 4     | 4    | 5    | 5    | 5    | 23    |
| 34        | 4     | 3    | 4    | 4    | 4    | 19    |
| 35        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 25    |

Hak Cipta :

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

Variabel distribusi (*place*)

| Responden | Place |      |      |      |      |      |      | Total |
|-----------|-------|------|------|------|------|------|------|-------|
|           | X3.1  | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | X3.6 | X3.7 |       |
| 1         | 5     | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 4    | 30    |
| 2         | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 3         | 5     | 5    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 30    |
| 4         | 4     | 4    | 4    | 4    | 3    | 4    | 4    | 27    |
| 5         | 3     | 3    | 3    | 5    | 4    | 5    | 4    | 27    |
| 6         | 2     | 3    | 2    | 1    | 1    | 3    | 2    | 14    |
| 7         | 5     | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 4    | 33    |
| 8         | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 9         | 5     | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 10        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 11        | 4     | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 4    | 31    |
| 12        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 13        | 5     | 5    | 5    | 5    | 3    | 3    | 5    | 31    |
| 14        | 5     | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 15        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 16        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 17        | 5     | 4    | 5    | 3    | 3    | 4    | 5    | 29    |
| 18        | 5     | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 19        | 5     | 5    | 5    | 3    | 4    | 5    | 5    | 32    |
| 20        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 21        | 5     | 5    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 32    |
| 22        | 4     | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 23        | 5     | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 34    |
| 24        | 4     | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 33    |
| 25        | 4     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 4    | 33    |
| 26        | 4     | 4    | 5    | 4    | 4    | 3    | 4    | 28    |
| 27        | 5     | 5    | 4    | 4    | 4    | 5    | 5    | 32    |
| 28        | 5     | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 34    |
| 29        | 5     | 3    | 5    | 3    | 5    | 5    | 4    | 30    |
| 30        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 31        | 5     | 3    | 5    | 5    | 4    | 5    | 5    | 32    |
| 32        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 33        | 5     | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 34        | 3     | 4    | 4    | 4    | 3    | 4    | 3    | 25    |
| 35        | 3     | 3    | 5    | 5    | 3    | 5    | 3    | 27    |

Hak Cipta :

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

Variabel promosi (*promotion*)

| Responden | Promotion |      |      |      |      |      |      | Total |
|-----------|-----------|------|------|------|------|------|------|-------|
|           | X4.1      | X4.2 | X4.3 | X4.4 | X4.5 | X4.6 | X4.7 |       |
| 1         | 3         | 3    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 26    |
| 2         | 3         | 3    | 4    | 3    | 4    | 3    | 4    | 24    |
| 3         | 3         | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 33    |
| 4         | 3         | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 5    | 27    |
| 5         | 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 29    |
| 6         | 5         | 3    | 3    | 1    | 5    | 3    | 5    | 25    |
| 7         | 3         | 4    | 3    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 8         | 3         | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 21    |
| 9         | 5         | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 33    |
| 10        | 5         | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 11        | 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 5    | 30    |
| 12        | 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 13        | 3         | 5    | 5    | 5    | 3    | 5    | 5    | 31    |
| 14        | 5         | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 15        | 2         | 3    | 4    | 3    | 4    | 5    | 5    | 26    |
| 16        | 2         | 4    | 5    | 5    | 5    | 4    | 4    | 29    |
| 17        | 3         | 5    | 5    | 3    | 4    | 4    | 4    | 28    |
| 18        | 5         | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 19        | 3         | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 20        | 5         | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 21        | 4         | 4    | 4    | 4    | 5    | 3    | 4    | 28    |
| 22        | 3         | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 4    | 26    |
| 23        | 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 3    | 27    |
| 24        | 4         | 4    | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 25        | 4         | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 26        | 4         | 4    | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 27    |
| 27        | 4         | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 32    |
| 28        | 5         | 5    | 3    | 3    | 5    | 5    | 5    | 31    |
| 29        | 2         | 3    | 4    | 2    | 4    | 5    | 5    | 25    |
| 30        | 5         | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 35    |
| 31        | 5         | 5    | 4    | 3    | 5    | 3    | 5    | 30    |
| 32        | 5         | 5    | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 34    |
| 33        | 4         | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 34    |
| 34        | 4         | 3    | 4    | 3    | 4    | 3    | 4    | 25    |
| 35        | 3         | 3    | 3    | 5    | 5    | 5    | 5    | 29    |

Hak Cipta :

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

Variabel volume penjualan

| Responden | Volume Penjualan |      |      |      |      |      | Total |
|-----------|------------------|------|------|------|------|------|-------|
|           | Y1.1             | Y1.2 | Y1.3 | Y1.4 | Y1.5 | Y1.6 |       |
| 1         | 4                | 4    | 4    | 4    | 5    | 5    | 26    |
| 2         | 4                | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 26    |
| 3         | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 4         | 4                | 4    | 4    | 3    | 4    | 3    | 22    |
| 5         | 4                | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 25    |
| 6         | 5                | 5    | 4    | 5    | 3    | 5    | 27    |
| 7         | 5                | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 28    |
| 8         | 3                | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 18    |
| 9         | 4                | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 26    |
| 10        | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 11        | 4                | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 26    |
| 12        | 4                | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 24    |
| 13        | 3                | 3    | 3    | 5    | 5    | 5    | 24    |
| 14        | 4                | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 28    |
| 15        | 4                | 5    | 5    | 5    | 4    | 4    | 27    |
| 16        | 5                | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 28    |
| 17        | 3                | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 25    |
| 18        | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 19        | 5                | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 29    |
| 20        | 5                | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 29    |
| 21        | 4                | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 23    |
| 22        | 4                | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 23    |
| 23        | 4                | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 26    |
| 24        | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 25        | 5                | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 29    |
| 26        | 4                | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 25    |
| 27        | 4                | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 27    |
| 28        | 4                | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 28    |
| 29        | 4                | 4    | 4    | 5    | 5    | 5    | 27    |
| 30        | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 31        | 5                | 5    | 4    | 5    | 4    | 5    | 28    |
| 32        | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |
| 33        | 5                | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 29    |
| 34        | 3                | 3    | 4    | 4    | 4    | 5    | 23    |
| 35        | 5                | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 30    |

Hak Cipta :

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

**Hak Cipta :**

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

**Lampiran 3. Distribusi Pernyataan**

**Product**

| No | Pertanyaan   | STS | TS | N | S  | SS |
|----|--|-----|----|---|----|----|
| 1  | Menurut saya, solusi 3in1 (jiwa, investasi, kesehatan) pada MiSSION sangat solutif, sehingga mempermudah penjualan                         | 0   | 0  | 3 | 16 | 16 |
| 2  | Menurut saya, manfaat tambahan pada MiSSION (asuransi kesehatan) sangat inovatif, sehingga mempermudah penjualan                           | 0   | 0  | 3 | 17 | 15 |
| 3  | Menurut saya, manfaat loyalitas pada MiSSION sangat menarik, sehingga mempermudah penjualan  | 0   | 0  | 7 | 14 | 14 |
| 4  | Menurut saya, jaminan pertanggungan terkait covid-19 dapat menambah keyakinan klien, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                | 0   | 0  | 0 | 10 | 25 |
| 5  | Menurut saya, jaminan penggantian biaya rumah sakit sesuai tagihan, dapat menambah keyakinan klien, sehingga mempermudah penjualan MiSSION | 0   | 0  | 3 | 11 | 21 |
| 6  | Menurut saya, jaminan proses klaim yang mudah dan cepat, membuat klien lebih percaya sehingga mempermudah penjualan MiSSION                | 0   | 0  | 1 | 9  | 25 |
| 7  | Menurut saya, layanan 24jam <i>customer contact center</i> dapat diakses kapanpun dan dimanapun, sehingga mempermudah penjualan MiSSION    | 0   | 0  | 6 | 11 | 18 |

**Price**

| No | Pertanyaan  | STS | TS | N | S  | SS |
|----|---|-----|----|---|----|----|
| 1  | Menurut saya, harga premi yang bervariasi, dapat mempermudah penjualan MiSSION ke berbagai segmen klien | 0   | 0  | 3 | 15 | 17 |
| 2  | Menurut saya, harga premi yang cukup terjangkau, dapat mempermudah penjualan MiSSION                    | 0   | 0  | 6 | 15 | 14 |
| 3  | Kesesuaian antara harga premi dengan manfaatnya, dapat mempermudah penjualan MiSSION                    | 0   | 0  | 4 | 13 | 18 |
| 4  | Kesesuaian antara harga premi dengan jaminan, dapat mempermudah penjualan MiSSION                       | 0   | 0  | 4 | 16 | 15 |

**Hak Cipta :**

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

|   |  |   |   |   |    |    |
|---|--|---|---|---|----|----|
| 5 | Menurut saya, tersedianya pilihan periode pembayaran premi dapat mempermudah penjualan MiSSION | 0 | 0 | 4 | 11 | 20 |
|---|--|---|---|---|----|----|

*Place*

| No. | Pertanyaan  | STS | TS | N | S  | SS |
|-----|---|-----|----|---|----|----|
| 1   | Menurut saya, penawaran melalui media digital, dapat mengurangi interaksi tatap muka, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                            | 0   | 1  | 3 | 9  | 22 |
| 2   | Menurut saya, penawaran melalui media digital, mempermudah untuk mendapatkan klien dari manapun   | 0   | 0  | 5 | 12 | 18 |
| 3   | Menurut saya, media digital <i>e-POS</i> membantu proses submit dokumen lebih cepat, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                             | 0   | 1  | 1 | 9  | 24 |
| 4   | Menurut saya media digital <i>MiLearn</i> sangat membantu meningkatkan keterampilan agen, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                        | 1   | 0  | 3 | 13 | 18 |
| 5   | Menurut saya, polis elektronik ( <i>e-policy</i> ) membuat informasi terkait polis dapat diakses melalui gadget, sehingga mempermudah penjualan MiSSION | 1   | 0  | 5 | 15 | 14 |
| 6   | Menurut saya, <i>online payment &amp; MiEclaim</i> membuat proses pembayaran premi dan klaim lebih cepat, sehingga mempermudah penjualan MiSSION        | 0   | 0  | 3 | 9  | 23 |
| 7   | Menurut saya, penawaran melalui media digital cukup efektif dan menghemat waktu, sehingga mempermudah penjualan MiSSION                                 | 0   | 1  | 2 | 14 | 18 |

*Promotion*

| No. | Pertanyaan   | STS | TS | N  | S  | SS |
|-----|--|-----|----|----|----|----|
| 1   | Menurut saya, promosi langsung melalui sambungan telepon sangat informatif, sehingga mempermudah penjualan MiSSION | 0   | 3  | 11 | 11 | 10 |
| 2   | Menurut saya, promosi langsung melalui pesan digital sangat informatif, sehingga mempermudah penjualan MiSSION     | 0   | 0  | 8  | 14 | 13 |

**Hak Cipta :**

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

|   |   |   |   |   |    |    |
|---|---|---|---|---|----|----|
| 3 | Menurut saya, iklan pada <i>youtube channel</i> sangat informatif dan menarik, sehingga mempermudah penjualan MiSSION         | 0 | 0 | 7 | 16 | 12 |
| 4 | Menurut saya, aktif melakukan promosi pada <i>official social media account</i> Manulife, dapat mempermudah penjualan MiSSION | 1 | 1 | 8 | 9  | 16 |
| 5 | Menurut saya, iklan pada media digital dapat memperluas penyebaran informasi, sehingga mempermudah penjualan MiSSION          | 0 | 0 | 2 | 13 | 20 |
| 6 | Menurut saya, informasi yang disampaikan oleh seseorang, dapat mempermudah penjualan MiSSION                                  | 0 | 0 | 6 | 10 | 19 |
| 7 | Menurut saya, rekomendasi dari seseorang, sangat mempermudah penjualan MiSSION  | 0 | 0 | 2 | 9  | 24 |

**Volume penjualan**

| No. | Pertanyaan  | STS | TS | N | S  | SS |
|-----|---|-----|----|---|----|----|
| 1   | Menurut saya, manfaat dan <i>features</i> yang beragam pada MiSSION, dapat membantu mencapai target penjualan | 0   | 0  | 4 | 16 | 15 |
| 2   | Menurut saya, jaminan yang beragam pada MiSSION, dapat membantu mencapai target penjualan                     | 0   | 0  | 3 | 18 | 14 |
| 3   | Menurut saya, harga premi MiSSION yang terjangkau dan bervariasi, dapat membantu mencapai target penjualan    | 0   | 0  | 4 | 18 | 13 |
| 4   | Menurut saya, pelayanan yang baik dan berkualitas, dapat membantu mencapai target penjualan                   | 0   | 0  | 2 | 7  | 26 |
| 5   | Menurut saya, penawaran serta promosi menggunakan media digital, dapat membantu mencapai target penjualan     | 0   | 0  | 2 | 17 | 16 |
| 6   | Menurut saya, ketika target penjualan tercapai, penadapatan komisi akan meningkat dan mendapatkan bonus       | 0   | 0  | 2 | 4  | 29 |

## Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

### 1. Variabel *product*

#### a. Uji validitas

|       |                     | Correlations |        |        |        |        |        |        |        |
|-------|---------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|       |                     | X1.1         | X1.2   | X1.3   | X1.4   | X1.5   | X1.6   | X1.7   | Total  |
| X1.1  | Pearson Correlation | 1            | ,882** | ,444** | ,469** | ,506** | ,437** | ,330   | ,788** |
|       | Sig. (2-tailed)     |              | ,000   | ,008   | ,005   | ,002   | ,009   | ,053   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X1.2  | Pearson Correlation | ,882**       | 1      | ,421*  | ,549** | ,581** | ,499** | ,387*  | ,833** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         |        | ,012   | ,001   | ,000   | ,002   | ,022   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X1.3  | Pearson Correlation | ,444**       | ,421*  | 1      | ,338*  | ,435** | ,234   | ,436** | ,668** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,008         | ,012   |        | ,047   | ,009   | ,176   | ,009   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X1.4  | Pearson Correlation | ,469**       | ,549** | ,338*  | 1      | ,599** | ,588** | ,204   | ,676** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,005         | ,001   | ,047   |        | ,000   | ,000   | ,240   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X1.5  | Pearson Correlation | ,506**       | ,581** | ,435** | ,599** | 1      | ,646** | ,516** | ,816** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,002         | ,000   | ,009   | ,000   |        | ,000   | ,002   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X1.6  | Pearson Correlation | ,437**       | ,499** | ,234   | ,588** | ,646** | 1      | ,492** | ,720** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,009         | ,002   | ,176   | ,000   | ,000   |        | ,003   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X1.7  | Pearson Correlation | ,330         | ,387*  | ,436** | ,204   | ,516** | ,492** | 1      | ,678** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,053         | ,022   | ,009   | ,240   | ,002   | ,003   |        | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Total | Pearson Correlation | ,788**       | ,833** | ,668** | ,676** | ,816** | ,720** | ,678** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   |        |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### b. Uji reliabilitas

| Reliability Statistics |  |            |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha       | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,855                   | ,864   | 7          |

#### Hak Cipta :

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

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

2. Variabel *price*

a. Uji validitas

|       |                     | Correlations |        |        |        |        |        |
|-------|---------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|       |                     | X2.1         | X2.2   | X2.3   | X2.4   | X2.5   | Total  |
| X2.1  | Pearson Correlation | 1            | ,853** | ,807** | ,775** | ,361*  | ,892** |
|       | Sig. (2-tailed)     |              | ,000   | ,000   | ,000   | ,033   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X2.2  | Pearson Correlation | ,853**       | 1      | ,857** | ,802** | ,364*  | ,915** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         |        | ,000   | ,000   | ,031   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X2.3  | Pearson Correlation | ,807**       | ,857** | 1      | ,914** | ,339*  | ,923** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   |        | ,000   | ,047   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X2.4  | Pearson Correlation | ,775**       | ,802** | ,914** | 1      | ,433** | ,924** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   | ,000   |        | ,009   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X2.5  | Pearson Correlation | ,361*        | ,364*  | ,339*  | ,433** | 1      | ,591** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,033         | ,031   | ,047   | ,009   |        | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Total | Pearson Correlation | ,892**       | ,915** | ,923** | ,924** | ,591** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   |        |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Uji reliabilitas

| Reliability Statistics |  |            |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha       | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,902                   | ,903   | 5          |

**Hak Cipta :**

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

3. Variabel *place*

a. Uji validitas

|       |                     | Correlations |        |        |        |        |        |        |        |
|-------|---------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|       |                     | X3.1         | X3.2   | X3.3   | X3.4   | X3.5   | X3.6   | X3.7   | Total  |
| X3.1  | Pearson Correlation | 1            | ,653** | ,694** | ,353'  | ,638** | ,419'  | ,829** | ,835** |
|       | Sig. (2-tailed)     |              | ,000   | ,000   | ,038   | ,000   | ,012   | ,000   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X3.2  | Pearson Correlation | ,653**       | 1      | ,475** | ,348'  | ,487** | ,219   | ,645** | ,698** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         |        | ,004   | ,041   | ,003   | ,205   | ,000   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X3.3  | Pearson Correlation | ,694**       | ,475** | 1      | ,573** | ,637** | ,453** | ,668** | ,820** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,004   |        | ,000   | ,000   | ,006   | ,000   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X3.4  | Pearson Correlation | ,353'        | ,348'  | ,573** | 1      | ,566** | ,471** | ,467** | ,705** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,038         | ,041   | ,000   |        | ,000   | ,004   | ,005   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X3.5  | Pearson Correlation | ,638**       | ,487** | ,637** | ,566** | 1      | ,685** | ,655** | ,861** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,003   | ,000   | ,000   |        | ,000   | ,000   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X3.6  | Pearson Correlation | ,419'        | ,219   | ,453** | ,471** | ,685** | 1      | ,489** | ,676** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,012         | ,205   | ,006   | ,004   | ,000   |        | ,003   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X3.7  | Pearson Correlation | ,829**       | ,645** | ,668** | ,467** | ,655** | ,489** | 1      | ,866** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   | ,000   | ,005   | ,000   | ,003   |        | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Total | Pearson Correlation | ,835**       | ,698** | ,820** | ,705** | ,861** | ,676** | ,866** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   |        |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Uji reliabilitas

| Reliability Statistics |  |            |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha       | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,891                   | ,893   | 7          |

**Hak Cipta :**

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

4. Variabel *promotion*

a. Uji validitas

|       |                     | Correlations |        |        |        |        |        |        |        |
|-------|---------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|       |                     | X4.1         | X4.2   | X4.3   | X4.4   | X4.5   | X4.6   | X4.7   | Total  |
| X4.1  | Pearson Correlation | 1            | ,513** | ,083   | ,135   | ,478** | ,024   | ,275   | ,551** |
|       | Sig. (2-tailed)     |              | ,002   | ,635   | ,439   | ,004   | ,892   | ,109   | ,001   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X4.2  | Pearson Correlation | ,513**       | 1      | ,534** | ,534** | ,400*  | ,403*  | ,373*  | ,809** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,002         |        | ,001   | ,001   | ,017   | ,017   | ,027   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X4.3  | Pearson Correlation | ,083         | ,534** | 1      | ,446** | ,225   | ,320   | ,192   | ,591** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,635         | ,001   |        | ,007   | ,195   | ,061   | ,270   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X4.4  | Pearson Correlation | ,135         | ,534** | ,446** | 1      | ,391*  | ,584** | ,289   | ,749** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,439         | ,001   | ,007   |        | ,020   | ,000   | ,092   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X4.5  | Pearson Correlation | ,478**       | ,400*  | ,225   | ,391*  | 1      | ,331   | ,537** | ,684** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,004         | ,017   | ,195   | ,020   |        | ,052   | ,001   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X4.6  | Pearson Correlation | ,024         | ,403*  | ,320   | ,584** | ,331   | 1      | ,627** | ,682** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,892         | ,017   | ,061   | ,000   | ,052   |        | ,000   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| X4.7  | Pearson Correlation | ,275         | ,373*  | ,192   | ,289   | ,537** | ,627** | 1      | ,650** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,109         | ,027   | ,270   | ,092   | ,001   | ,000   |        | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Total | Pearson Correlation | ,551**       | ,809** | ,591** | ,749** | ,684** | ,682** | ,650** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,001         | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   |        |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

b. Uji reliabilitas

| Reliability Statistics |  |            |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha       | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,786                   | ,802   | 7          |

**Hak Cipta :**

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

5. Variabel volume penjualan

a. Uji validitas

|       |                     | Correlations |        |        |        |        |        |        |
|-------|---------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|       |                     | Y1.1         | Y1.2   | Y1.3   | Y1.4   | Y1.5   | Y1.6   | Total  |
| Y1.1  | Pearson Correlation | 1            | ,865** | ,607** | ,482** | ,331   | ,359*  | ,814** |
|       | Sig. (2-tailed)     |              | ,000   | ,000   | ,003   | ,052   | ,034   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Y1.2  | Pearson Correlation | ,865**       | 1      | ,721** | ,516** | ,201   | ,299   | ,806** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         |        | ,000   | ,001   | ,248   | ,081   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Y1.3  | Pearson Correlation | ,607**       | ,721** | 1      | ,524** | ,400*  | ,414*  | ,814** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   |        | ,001   | ,017   | ,013   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Y1.4  | Pearson Correlation | ,482**       | ,516** | ,524** | 1      | ,451** | ,783** | ,808** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,003         | ,001   | ,001   |        | ,006   | ,000   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Y1.5  | Pearson Correlation | ,331         | ,201   | ,400*  | ,451** | 1      | ,463** | ,614** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,052         | ,248   | ,017   | ,006   |        | ,005   | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Y1.6  | Pearson Correlation | ,359*        | ,299   | ,414*  | ,783** | ,463** | 1      | ,704** |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,034         | ,081   | ,013   | ,000   | ,005   |        | ,000   |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |
| Total | Pearson Correlation | ,814**       | ,806** | ,814** | ,808** | ,614** | ,704** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | ,000         | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   | ,000   |        |
|       | N                   | 35           | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     | 35     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

b. Uji reliabilitas

| Reliability Statistics |  |            |
|------------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha       | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,855                   | ,854   | 6          |

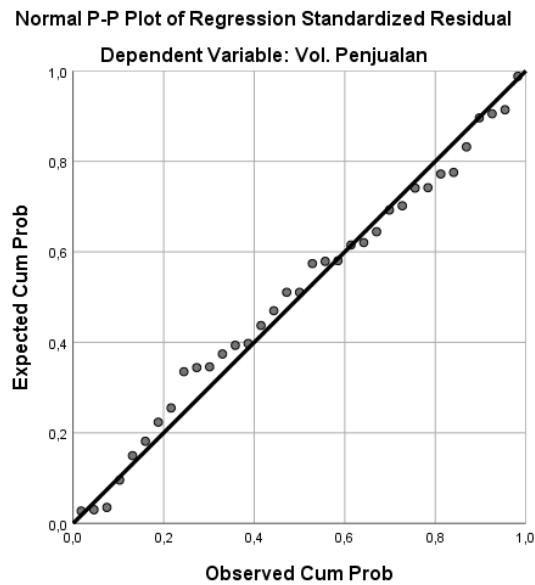
**Hak Cipta :**

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

**Lampiran 5. Hasil uji Asumsi Klasik**

1. Uji normalitas

a. Normal probability plot



b. One-Sample Kolmogorov Smirnov

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

|                                  |                | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N                                |                | 35                      |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | ,0000000                |
|                                  | Std. Deviation | 1,37374214              |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | ,097                    |
|                                  | Positive       | ,067                    |
|                                  | Negative       | -,097                   |
| Test Statistic                   |                | ,097                    |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | ,200 <sup>c,d</sup>     |

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

**Hak Cipta :**

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

2. Uji multikolinieritas

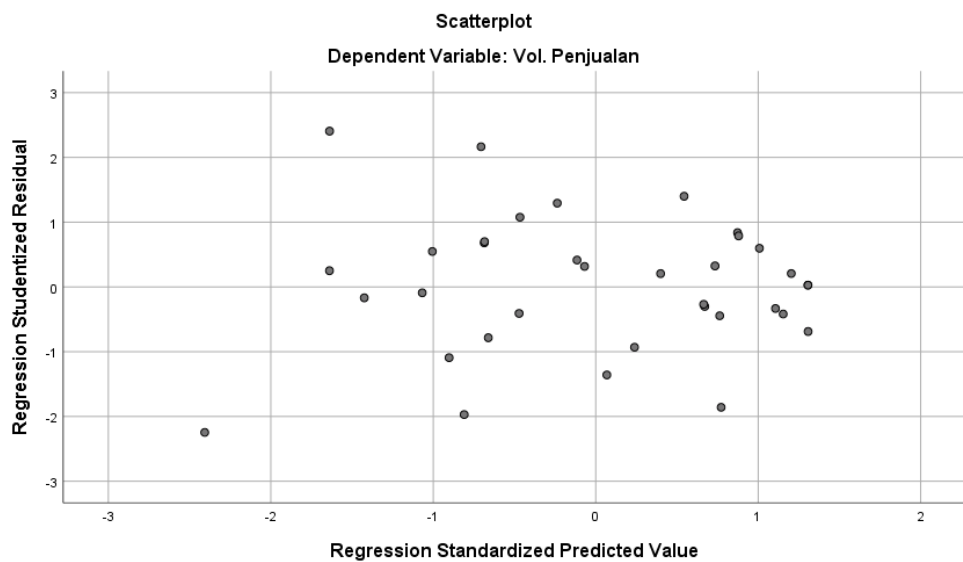
**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model |            | Collinearity Statistics |       |
|-------|------------|-------------------------|-------|
|       |            | Tolerance               | VIF   |
| 1     | (Constant) |                         |       |
|       | Product    | ,484                    | 2,064 |
|       | Price      | ,285                    | 3,510 |
|       | Place      | ,571                    | 1,751 |
|       | Promotion  | ,375                    | 2,670 |

a. Dependent Variable: Vol. Penjualan

3. Uji heteroskedastisitas

a. Scatter plot



b. Glesjer

**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
|       |            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| 1     | (Constant) | 4,726                       | 1,412      |                           | 3,346  | ,002 |
|       | Product    | ,000                        | ,059       | ,001                      | ,004   | ,997 |
|       | Price      | -,013                       | ,088       | -,045                     | -,150  | ,882 |
|       | Place      | -,041                       | ,043       | -,198                     | -,940  | ,355 |
|       | Promotion  | -,072                       | ,061       | -,307                     | -1,184 | ,246 |

a. Dependent Variable: ABRESID

**Hak Cipta :**

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

**Lampiran 6. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

1. Analisis regresi berganda

| Model |            | Unstandardized Coefficients |            | Coefficients <sup>a</sup>         |        |      |
|-------|------------|-----------------------------|------------|-----------------------------------|--------|------|
|       |            | B                           | Std. Error | Standardized Coefficients<br>Beta | t      | Sig. |
| 1     | (Constant) | 5,715                       | 2,579      |                                   | 2,216  | ,034 |
|       | Product    | ,240                        | ,107       | ,286                              | 2,240  | ,033 |
|       | Price      | ,459                        | ,160       | ,476                              | 2,859  | ,008 |
|       | Place      | -,127                       | ,079       | -,189                             | -1,610 | ,118 |
|       | Promotion  | ,252                        | ,111       | ,331                              | 2,279  | ,030 |

a. Dependent Variable: Vol. Penjualan



Hak Cipta :

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

Lampiran 7. Hasil Uji Hipotesis

1. Uji T

| Model |            | Unstandardized Coefficients |            | Coefficients <sup>a</sup>      |        |      |
|-------|------------|-----------------------------|------------|--------------------------------|--------|------|
|       |            | B                           | Std. Error | Standardized Coefficients Beta | t      | Sig. |
| 1     | (Constant) | 5,715                       | 2,579      |                                | 2,216  | ,034 |
|       | Product    | ,240                        | ,107       | ,286                           | 2,240  | ,033 |
|       | Price      | ,459                        | ,160       | ,476                           | 2,859  | ,008 |
|       | Place      | -,127                       | ,079       | -,189                          | -1,610 | ,118 |
|       | Promotion  | ,252                        | ,111       | ,331                           | 2,279  | ,030 |

a. Dependent Variable: Vol. Penjualan

2. Uji F

3.

| ANOVA <sup>a</sup> |            |                |    |             |        |                   |
|--------------------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Model              |            | Sum of Squares | df | Mean Square | F      | Sig.              |
| 1                  | Regression | 206,522        | 4  | 51,631      | 24,140 | ,000 <sup>b</sup> |
|                    | Residual   | 64,164         | 30 | 2,139       |        |                   |
|                    | Total      | 270,686        | 34 |             |        |                   |

a. Dependent Variable: Vol. Penjualan

b. Predictors: (Constant), Promotion, Product, Place, Price





**Hak Cipta :**

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

**Lampiran 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

1. Koefisien determinasi ( $R^2$ )

**Model Summary<sup>b</sup>**

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | ,873 <sup>a</sup> | ,763     | ,731              | 1,46246                    |

a. Predictors: (Constant), Promotion, Product, Place, Price

b. Dependent Variable: Vol. Penjualan



**Hak Cipta :**

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

Lampiran 9. Tabel r

| df = (N-2) | Tingkat signifikansi untuk uji satu arah |        |        |        |        |
|------------|--|--------|--------|--------|--------|
|            | 0.05                                     | 0.025  | 0.01   | 0.005  | 0.0005 |
|            | Tingkat signifikansi untuk uji dua arah  |        |        |        |        |
|            | 0.1                                      | 0.05   | 0.02   | 0.01   | 0.001  |
| 1          | 0.9877                                   | 0.9969 | 0.9995 | 0.9999 | 1.0000 |
| 2          | 0.9000                                   | 0.9500 | 0.9800 | 0.9900 | 0.9990 |
| 3          | 0.8054                                   | 0.8783 | 0.9343 | 0.9587 | 0.9911 |
| 4          | 0.7293                                   | 0.8114 | 0.8822 | 0.9172 | 0.9741 |
| 5          | 0.6694                                   | 0.7545 | 0.8329 | 0.8745 | 0.9509 |
| 6          | 0.6215                                   | 0.7067 | 0.7887 | 0.8343 | 0.9249 |
| 7          | 0.5822                                   | 0.6664 | 0.7498 | 0.7977 | 0.8983 |
| 8          | 0.5494                                   | 0.6319 | 0.7155 | 0.7646 | 0.8721 |
| 9          | 0.5214                                   | 0.6021 | 0.6851 | 0.7348 | 0.8470 |
| 10         | 0.4973                                   | 0.5760 | 0.6581 | 0.7079 | 0.8233 |
| 11         | 0.4762                                   | 0.5529 | 0.6339 | 0.6835 | 0.8010 |
| 12         | 0.4575                                   | 0.5324 | 0.6120 | 0.6614 | 0.7800 |
| 13         | 0.4409                                   | 0.5140 | 0.5923 | 0.6411 | 0.7604 |
| 14         | 0.4259                                   | 0.4973 | 0.5742 | 0.6226 | 0.7419 |
| 15         | 0.4124                                   | 0.4821 | 0.5577 | 0.6055 | 0.7247 |
| 16         | 0.4000                                   | 0.4683 | 0.5425 | 0.5897 | 0.7084 |
| 17         | 0.3887                                   | 0.4555 | 0.5285 | 0.5751 | 0.6932 |
| 18         | 0.3783                                   | 0.4438 | 0.5155 | 0.5614 | 0.6788 |
| 19         | 0.3687                                   | 0.4329 | 0.5034 | 0.5487 | 0.6652 |
| 20         | 0.3598                                   | 0.4227 | 0.4921 | 0.5368 | 0.6524 |
| 21         | 0.3515                                   | 0.4132 | 0.4815 | 0.5256 | 0.6402 |
| 22         | 0.3438                                   | 0.4044 | 0.4716 | 0.5151 | 0.6287 |
| 23         | 0.3365                                   | 0.3961 | 0.4622 | 0.5052 | 0.6178 |
| 24         | 0.3297                                   | 0.3882 | 0.4534 | 0.4958 | 0.6074 |
| 25         | 0.3233                                   | 0.3809 | 0.4451 | 0.4869 | 0.5974 |
| 26         | 0.3172                                   | 0.3739 | 0.4372 | 0.4785 | 0.5880 |
| 27         | 0.3115                                   | 0.3673 | 0.4297 | 0.4705 | 0.5790 |
| 28         | 0.3061                                   | 0.3610 | 0.4226 | 0.4629 | 0.5703 |
| 29         | 0.3009                                   | 0.3550 | 0.4158 | 0.4556 | 0.5620 |
| 30         | 0.2960                                   | 0.3494 | 0.4093 | 0.4487 | 0.5541 |
| 31         | 0.2913                                   | 0.3440 | 0.4032 | 0.4421 | 0.5465 |
| 32         | 0.2869                                   | 0.3388 | 0.3972 | 0.4357 | 0.5392 |
| 33         | 0.2826                                   | 0.3338 | 0.3916 | 0.4296 | 0.5322 |
| 34         | 0.2785                                   | 0.3291 | 0.3862 | 0.4238 | 0.5254 |



**Hak Cipta :**

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

Lampiran 10. Tabel t

| Pr | 0.25    | 0.10    | 0.05    | 0.025    | 0.01     | 0.005    | 0.001     |
|----|---------|---------|---------|----------|----------|----------|-----------|
| df | 0.50    | 0.20    | 0.10    | 0.050    | 0.02     | 0.010    | 0.002     |
| 1  | 1.00000 | 3.07768 | 6.31375 | 12.70620 | 31.82052 | 63.65674 | 318.30884 |
| 2  | 0.81650 | 1.88562 | 2.91999 | 4.30265  | 6.96456  | 9.92484  | 22.32712  |
| 3  | 0.76489 | 1.63774 | 2.35336 | 3.18245  | 4.54070  | 5.84091  | 10.21453  |
| 4  | 0.74070 | 1.53321 | 2.13185 | 2.77645  | 3.74695  | 4.60409  | 7.17318   |
| 5  | 0.72669 | 1.47588 | 2.01505 | 2.57058  | 3.36493  | 4.03214  | 5.89343   |
| 6  | 0.71756 | 1.43976 | 1.94318 | 2.44691  | 3.14267  | 3.70743  | 5.20763   |
| 7  | 0.71114 | 1.41492 | 1.89458 | 2.36462  | 2.99795  | 3.49948  | 4.78529   |
| 8  | 0.70639 | 1.39682 | 1.85955 | 2.30600  | 2.89646  | 3.35539  | 4.50079   |
| 9  | 0.70272 | 1.38303 | 1.83311 | 2.26216  | 2.82144  | 3.24984  | 4.29681   |
| 10 | 0.69981 | 1.37218 | 1.81246 | 2.22814  | 2.76377  | 3.16927  | 4.14370   |
| 11 | 0.69745 | 1.36343 | 1.79588 | 2.20099  | 2.71808  | 3.10581  | 4.02470   |
| 12 | 0.69548 | 1.35622 | 1.78229 | 2.17881  | 2.68100  | 3.05454  | 3.92963   |
| 13 | 0.69383 | 1.35017 | 1.77093 | 2.16037  | 2.65031  | 3.01228  | 3.85198   |
| 14 | 0.69242 | 1.34503 | 1.76131 | 2.14479  | 2.62449  | 2.97684  | 3.78739   |
| 15 | 0.69120 | 1.34061 | 1.75305 | 2.13145  | 2.60248  | 2.94671  | 3.73283   |
| 16 | 0.69013 | 1.33676 | 1.74588 | 2.11991  | 2.58349  | 2.92078  | 3.68615   |
| 17 | 0.68920 | 1.33338 | 1.73961 | 2.10982  | 2.56693  | 2.89823  | 3.64577   |
| 18 | 0.68836 | 1.33039 | 1.73406 | 2.10092  | 2.55238  | 2.87844  | 3.61048   |
| 19 | 0.68762 | 1.32773 | 1.72913 | 2.09302  | 2.53948  | 2.86093  | 3.57940   |
| 20 | 0.68695 | 1.32534 | 1.72472 | 2.08596  | 2.52798  | 2.84534  | 3.55181   |
| 21 | 0.68635 | 1.32319 | 1.72074 | 2.07961  | 2.51765  | 2.83136  | 3.52715   |
| 22 | 0.68581 | 1.32124 | 1.71714 | 2.07387  | 2.50832  | 2.81876  | 3.50499   |
| 23 | 0.68531 | 1.31946 | 1.71387 | 2.06866  | 2.49987  | 2.80734  | 3.48496   |
| 24 | 0.68485 | 1.31784 | 1.71088 | 2.06390  | 2.49216  | 2.79694  | 3.46678   |
| 25 | 0.68443 | 1.31635 | 1.70814 | 2.05954  | 2.48511  | 2.78744  | 3.45019   |
| 26 | 0.68404 | 1.31497 | 1.70562 | 2.05553  | 2.47863  | 2.77871  | 3.43500   |
| 27 | 0.68368 | 1.31370 | 1.70329 | 2.05183  | 2.47266  | 2.77068  | 3.42103   |
| 28 | 0.68335 | 1.31253 | 1.70113 | 2.04841  | 2.46714  | 2.76326  | 3.40816   |
| 29 | 0.68304 | 1.31143 | 1.69913 | 2.04523  | 2.46202  | 2.75639  | 3.39624   |
| 30 | 0.68276 | 1.31042 | 1.69726 | 2.04227  | 2.45726  | 2.75000  | 3.38518   |
| 31 | 0.68249 | 1.30946 | 1.69552 | 2.03951  | 2.45282  | 2.74404  | 3.37490   |
| 32 | 0.68223 | 1.30857 | 1.69389 | 2.03693  | 2.44868  | 2.73848  | 3.36531   |
| 33 | 0.68200 | 1.30774 | 1.69236 | 2.03452  | 2.44479  | 2.73328  | 3.35634   |

Lampiran 11. Tabel F

| df untuk penyebut (N2) | df untuk pembilang (N1) |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|------------------------|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                        | 1                       | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11    | 12    | 13    | 14    | 15    |
| 1                      | 161                     | 199   | 216   | 225   | 230   | 234   | 237   | 239   | 241   | 242   | 243   | 244   | 245   | 245   | 246   |
| 2                      | 18.51                   | 19.00 | 19.16 | 19.25 | 19.30 | 19.33 | 19.35 | 19.37 | 19.38 | 19.40 | 19.40 | 19.41 | 19.42 | 19.42 | 19.43 |
| 3                      | 10.13                   | 9.55  | 9.28  | 9.12  | 9.01  | 8.94  | 8.89  | 8.85  | 8.81  | 8.79  | 8.76  | 8.74  | 8.73  | 8.71  | 8.70  |
| 4                      | 7.71                    | 6.94  | 6.59  | 6.39  | 6.26  | 6.16  | 6.09  | 6.04  | 6.00  | 5.96  | 5.94  | 5.91  | 5.89  | 5.87  | 5.86  |
| 5                      | 6.61                    | 5.79  | 5.41  | 5.19  | 5.05  | 4.95  | 4.88  | 4.82  | 4.77  | 4.74  | 4.70  | 4.68  | 4.66  | 4.64  | 4.62  |
| 6                      | 5.99                    | 5.14  | 4.76  | 4.53  | 4.39  | 4.28  | 4.21  | 4.15  | 4.10  | 4.06  | 4.03  | 4.00  | 3.98  | 3.96  | 3.94  |
| 7                      | 5.59                    | 4.74  | 4.35  | 4.12  | 3.97  | 3.87  | 3.79  | 3.73  | 3.68  | 3.64  | 3.60  | 3.57  | 3.55  | 3.53  | 3.51  |
| 8                      | 5.32                    | 4.46  | 4.07  | 3.84  | 3.69  | 3.58  | 3.50  | 3.44  | 3.39  | 3.35  | 3.31  | 3.28  | 3.26  | 3.24  | 3.22  |
| 9                      | 5.12                    | 4.26  | 3.86  | 3.63  | 3.48  | 3.37  | 3.29  | 3.23  | 3.18  | 3.14  | 3.10  | 3.07  | 3.05  | 3.03  | 3.01  |
| 10                     | 4.96                    | 4.10  | 3.71  | 3.48  | 3.33  | 3.22  | 3.14  | 3.07  | 3.02  | 2.98  | 2.94  | 2.91  | 2.89  | 2.86  | 2.85  |
| 11                     | 4.84                    | 3.98  | 3.59  | 3.36  | 3.20  | 3.09  | 3.01  | 2.95  | 2.90  | 2.85  | 2.82  | 2.79  | 2.76  | 2.74  | 2.72  |
| 12                     | 4.75                    | 3.89  | 3.49  | 3.26  | 3.11  | 3.00  | 2.91  | 2.85  | 2.80  | 2.75  | 2.72  | 2.69  | 2.66  | 2.64  | 2.62  |
| 13                     | 4.67                    | 3.81  | 3.41  | 3.18  | 3.03  | 2.92  | 2.83  | 2.77  | 2.71  | 2.67  | 2.63  | 2.60  | 2.58  | 2.55  | 2.53  |
| 14                     | 4.60                    | 3.74  | 3.34  | 3.11  | 2.96  | 2.85  | 2.76  | 2.70  | 2.65  | 2.60  | 2.57  | 2.53  | 2.51  | 2.48  | 2.46  |
| 15                     | 4.54                    | 3.68  | 3.29  | 3.06  | 2.90  | 2.79  | 2.71  | 2.64  | 2.59  | 2.54  | 2.51  | 2.48  | 2.45  | 2.42  | 2.40  |
| 16                     | 4.49                    | 3.63  | 3.24  | 3.01  | 2.85  | 2.74  | 2.66  | 2.59  | 2.54  | 2.49  | 2.46  | 2.42  | 2.40  | 2.37  | 2.35  |
| 17                     | 4.45                    | 3.59  | 3.20  | 2.96  | 2.81  | 2.70  | 2.61  | 2.55  | 2.49  | 2.45  | 2.41  | 2.38  | 2.35  | 2.33  | 2.31  |
| 18                     | 4.41                    | 3.55  | 3.16  | 2.93  | 2.77  | 2.66  | 2.58  | 2.51  | 2.46  | 2.41  | 2.37  | 2.34  | 2.31  | 2.29  | 2.27  |
| 19                     | 4.38                    | 3.52  | 3.13  | 2.90  | 2.74  | 2.63  | 2.54  | 2.48  | 2.42  | 2.38  | 2.34  | 2.31  | 2.28  | 2.26  | 2.23  |
| 20                     | 4.35                    | 3.49  | 3.10  | 2.87  | 2.71  | 2.60  | 2.51  | 2.45  | 2.39  | 2.35  | 2.31  | 2.28  | 2.25  | 2.22  | 2.20  |
| 21                     | 4.32                    | 3.47  | 3.07  | 2.84  | 2.68  | 2.57  | 2.49  | 2.42  | 2.37  | 2.32  | 2.28  | 2.25  | 2.22  | 2.20  | 2.18  |
| 22                     | 4.30                    | 3.44  | 3.05  | 2.82  | 2.66  | 2.55  | 2.46  | 2.40  | 2.34  | 2.30  | 2.26  | 2.23  | 2.20  | 2.17  | 2.15  |
| 23                     | 4.28                    | 3.42  | 3.03  | 2.80  | 2.64  | 2.53  | 2.44  | 2.37  | 2.32  | 2.27  | 2.24  | 2.20  | 2.18  | 2.15  | 2.13  |
| 24                     | 4.26                    | 3.40  | 3.01  | 2.78  | 2.62  | 2.51  | 2.42  | 2.36  | 2.30  | 2.25  | 2.22  | 2.18  | 2.15  | 2.13  | 2.11  |
| 25                     | 4.24                    | 3.39  | 2.99  | 2.76  | 2.60  | 2.49  | 2.40  | 2.34  | 2.28  | 2.24  | 2.20  | 2.16  | 2.14  | 2.11  | 2.09  |
| 26                     | 4.23                    | 3.37  | 2.98  | 2.74  | 2.59  | 2.47  | 2.39  | 2.32  | 2.27  | 2.22  | 2.18  | 2.15  | 2.12  | 2.09  | 2.07  |
| 27                     | 4.21                    | 3.35  | 2.96  | 2.73  | 2.57  | 2.46  | 2.37  | 2.31  | 2.25  | 2.20  | 2.17  | 2.13  | 2.10  | 2.08  | 2.06  |
| 28                     | 4.20                    | 3.34  | 2.95  | 2.71  | 2.56  | 2.45  | 2.36  | 2.29  | 2.24  | 2.19  | 2.15  | 2.12  | 2.09  | 2.06  | 2.04  |
| 29                     | 4.18                    | 3.33  | 2.93  | 2.70  | 2.55  | 2.43  | 2.35  | 2.28  | 2.22  | 2.18  | 2.14  | 2.10  | 2.08  | 2.05  | 2.03  |
| 30                     | 4.17                    | 3.32  | 2.92  | 2.69  | 2.53  | 2.42  | 2.33  | 2.27  | 2.21  | 2.16  | 2.13  | 2.09  | 2.06  | 2.04  | 2.01  |
| 31                     | 4.16                    | 3.30  | 2.91  | 2.68  | 2.52  | 2.41  | 2.32  | 2.25  | 2.20  | 2.15  | 2.11  | 2.08  | 2.05  | 2.03  | 2.00  |



Hak Cipta :

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



**Hak Cipta :**

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

## Lampiran 12. Lembar Bimbingan

### Form-4 Lembar Bimbingan Pembimbing I

Lembar Bimbingan

NIM : 4417040041  
Nama : Mita Rahmawati  
Program Studi : D4 Keuangan dan Perbankan  
Nama Dosen Pembimbing : 1. Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si.  
2. Rahmanita Vidyasari, S.T.,M.T.  
Pembimbing Pertama : Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si.

| Tanggal       | Materi Bimbingan  | Tanda Tangan |
|---------------|---|--------------|
| 21 April 2021 | Bab I<br>- Topik Penelitian   | Ta           |
| 30 April 2021 | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang  | Ta           |
| 10 Mei 2021   | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang  | Ta           |
| 15 Mei 2021   | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang  | Ta           |
| 29 Mei 2021   | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang<br>- Rumusan Masalah<br>- Pertanyaan dan Tujuan Penelitian | Ta           |
| 4 Juni 2021   | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang<br>- Rumusan Masalah                                       | Ta           |
| 8 Juni 2021   | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang<br>- Rumusan Masalah                                       | Ta           |
| 13 Juni 2021  | Acc Bab I   | Ta           |



Hak Cipta :

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

|                |  |    |
|----------------|--|----|
| 18 Juni 2021   | Revisi Bab II<br>- Landasan Teori  | Ta |
| 3 Juli 2021    | Revisi Bab II<br>- Pengembangan Hipotesis  | Ta |
| 9 Juli 2021    | Acc Bab II   | Ta |
| 21 Juli 2021   | Revisi Bab III<br>- Populasi dan sampel<br>- Sumber & metode pengumpulan data                  | Ta |
| 25 Juli 2021   | Revisi Bab III<br>- Variabel Operasional   | Ta |
| 29 Juli 2021   | Acc Bab III dan sebar kuesioner  | Ta |
| 4 Agustus 2021 | Revisi Bab IV dan Bab V<br>- Karakteristik Responden<br>- Pembahasan<br>- Kesimpulan dan Saran | Ta |
| 5 Agustus 2021 | Acc Bab IV dan Bab V   | Ta |

Menyetujui, Ketua Program Studi

Depok, Agustus 2021

Dr. Tetty Rimenda, S.E., M.Si.

NIP. 196211161992032001



Hak Cipta :

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

Form-4 Lembar Bimbingan Pembimbing 2

Lembar Bimbingan

NIM : 4417040041  
Nama : Mita Rahmawati  
Program Studi : D4 Keuangan dan Perbankan  
Nama Dosen Pembimbing : 1. Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si.  
2. Rahmanita Vidyasari, S.T.,M.T.  
Pembimbing Pertama : Rahmanita Vidyasari, S.T.,M.T.

| Tanggal        | Materi Bimbingan  | Tanda Tangan |
|----------------|---|--------------|
| 1 Juli 2021    | Revisi Bab I<br>- Latar Belakang                              |              |
| 13 Juli 2021   | Acc Bab I dan Revisi Bab II<br>- Landasan Teori               |              |
| 30 Juli 2021   | Acc Bab II dan Bab III  |              |
| 5 Agustus 2021 | Revisi Bab IV dan V<br>- Pembahasan<br>- Kesimpulan dan saran |              |
| 6 Agustus 2021 | Acc Bab IV dan Bab V  |              |

Menyetujui, Ketua Program Studi

Depok, Agustus 2021

Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si.

NIP. 196211161992032001