

KUESIONER

Kuesioner ini bertujuan untuk menjangking motif sosial pada tenaga wiraniaga asuransi X. Peneliti memohon bantuan Saudara untuk mengisi kuesioner ini untuk tujuan penelitian. Semua data yang saudara berikan bersifat rahasia.

Tugas Saudara adalah mengisi kuesioner ini dengan cara sebagai berikut :

Berilah tanda X pada kolom jawaban yang berada di sebelah kanan pernyataan

Setiap pernyataan disertai dengan 4 kemungkinan jawaban, yaitu :

- SS : Sangat Sesuai, jika pernyataan tersebut benar-benar menggambarkan kondisi Saudara.
- S : Sesuai, jika pernyataan tersebut kadang-kadang sesuai dengan kondisi Saudara.
- TS : Tidak Sesuai, jika pernyataan tersebut tidak menggambarkan kondisi Saudara.
- STS : Sangat Tidak Sesuai, jika Saudara tidak pernah mengalami kondisi tersebut.

Contoh :

1	Saya berusaha untuk mengetahui latar belakang pendidikan nasabah		X		
---	--	--	---	--	--

Atas kerjasama dan partisipasi Saudara dalam penelitian ini, saya ucapkan terima kasih.

KUESIONER

NO	ITEM	SS	S	TS	STS
1	Saya siap menghadapi penolakan calon nasabah.				
2	Saya senang jika berbincang-bincang dengan calon nasabah tentang latar belakang kehidupan mereka.				
3	Saya memberikan hadiah untuk calon nasabah agar ia mau membeli polis.				
4	Saya tidak suka ditolak oleh calon nasabah.				
5	Saya hanya berbicara seperlunya dengan teman sekerja.				
6	Saya tidak suka memberi hadiah pada nasabah.				
7	Setiap bulan saya melampaui target perolehan nasabah yang ditentukan perusahaan.				
8	Saya sedih jika teman-teman tidak mengajak saya menemani mencari nasabah.				
9	Saya menceritakan hubungan saya dengan orang-orang penting pada nasabah.				
10	Saya tidak peduli dengan target yang diperoleh tiap bulan.				
11	Saya tidak perlu memperhatikan kebutuhan calon nasabah.				
12	Saya bisa mendekati semua calon nasabah dari beragam kalangan.				
13	Saya harus menentukan target bulan ini lebih baik dibanding bulan lalu.				
14	Saya berusaha mencapai target untuk mendapatkan pujian dari atasan				
15	Saya suka mengatur teman agar bekerja sesuai dengan target yang saya tentukan.				
16	Saya hanya berusaha mencapai target tanpa berkeinginan melebihi targetnya.				
17	Saya jarang berbicara dengan pimpinan..				
18	Saya hanya memikirkan bagaimana bekerja dengan baik.				
19	Saya selalu mendapatkan bonus lebih besar dari perusahaan karena prestasi kerja saya.				
20	Saya selalu memberi semangat jika teman belum memenuhi target.				
21	Saya tidak suka jika ada teman yang mengeluh kesulitan mengejar target kerja.				
22	Rekan kerja saya memiliki jumlah perolehan nasabah yang lebih banyak.				
23	Saya membiasakan diri untuk bekerja sendiri-sendiri.				

NO	ITEM	SS	S	TS	STS
24	Saya sedih jika ada teman yang gagal.				
25	Saya mencari calon nasabah seorang diri.				
26	Saya suka menelepon calon nasabah untuk mengetahui kabar mereka.				
27	Saat mencari calon nasabah, saya selalu mencari orang yang bisa mempengaruhi calon nasabah membeli polis.				
28	Saya berani menghadapi calon nasabah yang mempertanyakan kegunaan asuransi.				
29	Saya hanya menelpon calon nasabah bila ada sesuatu hal yang berurusan dengan asuransi.				
30	Saya tidak membujuk nasabah untuk membeli polis.				
31	Saya tidak memiliki energi yang cukup untuk mengejar calon nasabah membeli polis.				
32	Saya tidak suka melihat nasabah bingung tentang permasalahan asuransi.				
33	Saya harus memperoleh penghargaan wiraniaga terbaik agar nasabah percaya pada saya.				
34	Saya tidak mampu melampaui target yang menjadi aturan perusahaan				
35	Saya memperoleh kesempatan pertama dari atasan untuk mencoba program baru.				
36	Saya berusaha untuk menjadi penentu keputusan dalam kelompok.				
37	Saya tidak suka bertanya-tanya tentang proses menjelaskan produk asuransi pada rekan kerja.				
38	Saya menemani teman jika menemui calon nasabah yang sukar untuk ditemui.				
39	Saya tetap menjelaskan proses asuransi meskipun calon nasabah tidak suka pada produknya.				
40	Saya lebih senang mencari nasabah bersama-sama.				
41	Saya suka membantu teman-teman mencari calon nasabah baru.				
42	Saya mencari tahu apa yang disukai oleh calon nasabah agar ia mau membeli polis.				
43	Saya berusaha lebih memahami latar belakang kehidupan calon nasabah.				
44	Saya memperoleh informasi tentang calon nasabah dari atasan saya.				
45	Saya malu jika menemui calon nasabah yang memiliki kedudukan yang tinggi dalam pekerjaannya.				

NO	ITEM	SS	S	TS	STS
46	Saya mencari pengetahuan tentang bagaimana melakukan pendekatan personal yang lebih baik dengan calon nasabah.				
47	Saya mengatur perolehan target bersama dalam kelompok kerja.				
48	Saya berusaha memberikan kesan baik di mata pimpinan agar memperoleh kenaikan posisi dalam perusahaan.				
49	Saya tidak peduli dengan prestasi orang lain.				
50	Saya menawarkan asuransi karena penting untuk orang lain.				
51	Saya tidak suka mencari nasabah dengan sistem koneksi.				
52	Saya mendatangi calon nasabah bersama wiraniaga lain agar bisa saling membantu.				
53	Saya suka sendiri jika mencari nasabah.				
54	Saya tidak peduli dengan kenaikan jabatan di perusahaan.				
55	Saya tidak pernah memikirkan target perolehan nasabah.				
56	Saya tidak peduli dengan pujian dari pimpinan.				
57	Saya berprinsip asal diri saya senang jika sedang bekerja.				
58	Saya lebih cepat memperoleh nasabah dibandingkan rekan wiraniaga yang lain.				
59	Saya tidak peduli jika ada rekan kerja tidak memperoleh calon nasabah.				
60	Saya bertanya dahulu bagaimana kondisi calon nasabah jika hendak menjelaskan produk asuransi.				

Data Penunjang

Nama (inisial)									
Jenis Kelamin*				Perempuan				Laki-laki	
Status Perkawinan*				Menikah				Tidak Menikah	
Pendidikan terakhir*		<SMU		SMU		S1		>S1	
Masa kerja*									
Target perusahaan									
Pemenuhan tarrget							Melebihi target		
							Memenuhi target		
							Kurang memenuhi target		
Individu- individu yang mendukung pekerjaan*				Orang tua					
				Keluarga					
				Pimpinan					
				Rekan kerja					
				Teman					
Keterangan : * Beri tanda V pada kotak di depan pilihan jawaban yang disediakan									