

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kata Pengantar Kuesioner Gaya Menjual

KATA PENGANTAR

Kuesioner ini berisi pernyataan-pernyataan yang berhubungan dengan penelitian mengenai gaya menjual. Sehubungan dengan itu, peneliti meng-harapkan kesediaan saudara untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini.

Dalam menjawab kuesioner yang disediakan, saudara diharapkan untuk mengisi sejujur-jujurnya sesuai dengan pribadi saudara dan selengkap mungkin. Peneliti akan menjaga kerahasiaan data kuesioner ini.

Semoga penelitian ini dapat bermanfaat dan dapat menjadi informasi tambahan bagi mereka yang membutuhkan. Terima kasih atas perhatian dan waktu yang telah saudara sediakan.

Hormat saya

Peneliti

Lampiran 2. Kuesioner Data Penunjang

No :

DATA PENUNJANG

(Mohon diisi dengan lengkap dan coret yang tidak sesuai)

Nama (Inisial) :

Usia : _____ tahun

Jenis kelamin : P / W

Pendidikan :

Status : menikah / belum menikah

Lama bekerja : _____ tahun _____ bulan

Jumlah polis yang telah saudara jual pada tahun 2007 : _____ polis

1. Menurut saudara, apakah saudara sudah memiliki pengetahuan yang cukup mengenai produk yang saudara tawarkan?
Tidak / Belum / Ya
2. Apakah saudara merasa mampu dalam mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan?
Tidak / Belum / Ya
3. Menurut pendapat saudara, bagaimana target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan?
Rendah / Sedang / Tinggi
4. Menurut saudara, apakah strategi penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan membantu saudara ketika memasarkan produk asuransi?
Tidak / Lumayan / Ya
5. Menurut penilaian saudara, bagaimanakah insentif yang diberikan perusahaan atas hasil kerja saudara?
Kurang Sesuai / Sesuai / Sangat Sesuai

6. Menurut pendapat saudara, apakah karakteristik dan kebutuhan konsumen memberikan pengaruh terhadap cara pendekatan yang saudara lakukan dalam menawarkan produk asuransi?

Tidak / Kadang-kadang / Ya

7. Menurut pendapat saudara, apakah situasi saat penjualan memberikan pengaruh terhadap cara pendekatan yang saudara lakukan saat menawarkan produk asuransi?

Tidak / Kadang-kadang / Ya

Lampiran 3. Kuesioner Gaya Menjual

Petunjuk :

Bacalah kelima kalimat yang sudah disediakan kemudian pertimbangkan setiap kalimat yang mungkin menggambarkan diri Saudara.

Berilah nilai untuk setiap kalimat pada tempat yang disediakan dengan cara membuat peringkat dari nilai 1 (satu) sampai 5 (lima), dimana nilai 5 merupakan nilai bagi kalimat yang PALING menggambarkan diri saudara. Nilai 4 merupakan nilai bagi kalimat yang menggambarkan diri saudara setelah yang pertama tadi, lanjutkan dengan memberikan nilai 3,2,1 dimana nilai 1 diberikan pada kalimat yang TIDAK menggambarkan diri saudara.

Jawaban hendaknya berdasarkan pada keadaan aktual yang ada pada diri saudara, bukan berdasarkan apa yang saudara inginkan atau harapkan. Jawablah setiap kalimat sejujurnya agar dapat menggambarkan diri saudara secara utuh.

Contoh :

- ☐ A. Saya mengharapkan setiap masalah didiskusikan terlebih dahulu.
- ☐ B. Saya menyukai setiap masalah diselesaikan sendiri.
- ☐ C. Saya menghargai usaha yang serius dalam menangani suatu masalah.
- ☐ D. Saya senang mempertimbangkan setiap masalah yang dihadapi.
- ☐ E. Saya dapat menghayati masalah yang dialami oleh orang lain.

Jika “Saya menyukai setiap masalah diselesaikan sendiri.” PALING menggambarkan diri saudara maka berilah nilai 5 untuk kalimat itu, kemudian jika “Saya menghargai usaha yang serius dalam menangani suatu masalah.” Menggambarkan diri saudara selanjutnya, maka berilah nilai 4 untuk kalimat itu.

Jika “Saya senang mempertimbangkan setiap masalah yang dihadapi.” CUKUP menggambarkan diri saudara, maka berilah nilai 3. Jika “Saya dapat menghayati masalah yang dialami oleh orang lain.” kurang menggambarkan diri saudara, maka berilah nilai 2. Jika “Saya mengharapkan setiap masalah didiskusikan terlebih dahulu.” PALING TIDAK menggambarkan diri saudara maka berilah nilai 1.

___A1	Saya sangat menghargai keputusan yang berasal dari konsumen dan menerima keputusan tersebut untuk memelihara hubungan baik dengan konsumen.
___B1	Saya mengusahakan agar keputusan yang dibuat oleh konsumen dan saya sendiri dapat diterapkan meskipun tidak sempurna.
___C1	Saya sangat menghargai pengambilan keputusan yang saya lakukan bagi konsumen.
___D1	Saya sangat menghargai usaha untuk memperoleh keputusan yang diperoleh dari keputusan bersama antara saya dan konsumen.
___E1	Saya menerima keputusan-keputusan konsumen apa adanya.

___A2	Saya menyetujui pendapat, sikap dan gagasan konsumen atau saya menghindari sikap yang bertentangan dengan konsumen.
___B2	Saya akan tetap berpegang teguh pada gagasan, pendapat dan sikap saya walaupun hal tersebut kadang-kadang menimbulkan kesulitan bagi saya.
___C2	Saya lebih senang menerima pendapat, sikap dan gagasan konsumen daripada mendesak pendapat, sikap dan gagasan saya.
___D2	Saya menghargai gagasan, pendapat dan sikap yang berbeda dari pendapat saya. Saya mempunyai keyakinan yang kuat tetapi saya terbuka terhadap gagasan yang baru dan bersedia merubah keyakinan saya.
___E2	Saya akan mengambil jalan tengah bila gagasan, pendapat dan sikap konsumen berbeda dari gagasan, pendapat dan sikap saya.

___A3	Saya berusaha mempertahankan agar kegiatan penjualan berlangsung lancar, misalnya dengan memberikan saran yang positif kepada konsumen.
___B3	Saya berusaha secukupnya hanya sekedar supaya kegiatan penjualan berjalan terus.
___C3	Saya mengerahkan seluruh tenaga untuk mengerjakan sesuatu dan konsumen menanggapinya dengan penuh semangat.
___D3	Saya mendukung, mendorong dan memuji konsumen dalam hal-hal yang ingin mereka lakukan.
___E3	Saya mengetahui apa tujuan saya dan memaksa konsumen untuk menerima tujuan saya tersebut.

___A4	Saya mencoba mengambil keputusan bila mengalami konflik dengan konsumen atau saya mencoba mengutamakan posisi saya.
___B4	Saya mencoba untuk menghindari munculnya konflik tapi bila konflik muncul saya mencoba menenangkan perasaan dan menjaga agar konsumen tetap bekerja sama.
___C4	Saya mencoba untuk tetap netral bila konflik muncul atau tidak terlibat didalamnya.
___D4	Saya mencoba mengambil keputusan secara adil dan tegas bila terjadi konflik dan berusaha untuk mencapai sesuatu pemecahan yang adil bagi konsumen dan saya.
___E4	Bila konflik muncul saya mencoba untuk mengenali alasan adanya konflik tersebut dan saya mencoba mengatasi penyebab yang mendasari munculnya konflik tersebut dengan bekerja sama dengan konsumen.

___A5	Saya bereaksi dengan cara yang hangat dan bersahabat sebab saya tidak menyukai ketegangan ketika menjalin hubungan dengan konsumen.
___B5	Saya berusaha mengendalikan diri bila saya tersinggung walaupun nampak sikap tidak sabar saya tetap bisa terlihat oleh konsumen.
___C5	Saya merasa tidak yakin dalam memilih cara apa yang harus saya pilih untuk menghindari tekanan yang lebih besar bila saya dalam keadaan tegang.
___D5	Saya jarang mengalami perasaan yang bergejolak bila saya bersikap netral.
___E5	Saya mempertahankan diri, menolak pendapat atau membalas dengan pendapat yang berlawanan bila keadaan tidak berjalan seperti yang saya harapkan.

___A6	Humor saya sesuai dengan situasi yang ada, dapat membuka pandangan konsumen Saya tetap mempertahankan humor saya walaupun merasa tertekan.
___B6	Humor saya dimaksudkan sebagai bujukan agar diri dan pandangan-pandangan saya dapat diterima oleh konsumen.
___C6	Humor saya terarah pada usaha untuk memelihara hubungan persahabatan dengan konsumen atau bila ada ketegangan dengan konsumen, humor dapat mengalihkan perhatian saya.
___D6	Humor saya cenderung menyakiti konsumen.
___E6	Humor saya dirasakan oleh konsumen sebagai humor yang tidak terarah.

Lampiran 4. Data Pribadi *Sales Agent* yang Berprestasi kerja Rendah

No	Nama (Inisial)	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan	Status Marital	Lama Kerja	Polis yang Dihasilkan pada tahun 2007
1	DHB	35	W	S1	Belum Menikah	1 tahun 1 bulan	12
2	CS	43	W	S1	Menikah	1 tahun 1 bulan	8
3	YEW	30	W	S1	Menikah	1 tahun 4 bulan	10
4	NPP	30	W	S1	Menikah	1 tahun 3 bulan	10
5	VRB	48	W	Diploma	Menikah	1 tahun	11
6	NV	30	W	S1	Menikah	1 tahun 2 bulan	16
7	BYM	40	P	Diploma	Menikah	1 tahun 5 bulan	8
8	CK	35	P	S1	Menikah	1 tahun 1 bulan	9
9	NH	36	W	Diploma	Menikah	1 tahun 9 bulan	15
10	LSW	43	W	S1	Menikah	3 tahun 1 bulan	9
11	REM	45	W	Diploma	Menikah	3 tahun 1 bulan	13
12	TR	31	W	S1	Menikah	2 tahun 9 bulan	15
13	MM	35	W	SMA	Belum Menikah	5 tahun	11
14	TKS	45	P	SMA	Menikah	8 tahun	8
15	DK	48	P	Diploma	Menikah	3 tahun	14
16	AJH	28	W	Diploma	Menikah	1 tahun 5 bulan	15
17	SS	45	W	S1	Menikah	8 tahun	8
18	WY	43	W	S1	Menikah	10 tahun 6 bulan	13
19	CW	36	W	S1	Menikah	3 tahun 6 bulan	13
20	MW	35	W	S1	Menikah	5 tahun 2 bulan	13
21	ML	33	P	Diploma	Menikah	1 tahun 9 bulan	14
22	FCH	39	W	Diploma	Menikah	9 tahun	10
23	NI	39	W	S1	Menikah	4 tahun 5 bulan	15
24	NS	43	W	Diploma	Menikah	12 tahun 11 bulan	15

Lampiran 5. Data Pribadi *Sales Agent* yang Berprestasi kerja Tinggi

No	Nama (Inisial)	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan	Status Marital	Lama Kerja	Polis yang Dihasilkan pada tahun 2007
1	TR	30	W	S1	Menikah	2 tahun 10 bulan	18
2	HH	41	P	S1	Menikah	2 tahun 5 bulan	25
3	HLR	38	W	Diploma	Menikah	1 tahun 1 bulan	20
4	SY	46	W	Diploma	Menikah	10 tahun 10 bulan	38
5	GF	40	W	Diploma	Menikah	14 tahun 8 bulan	18
6	HM	45	W	SMA	Menikah	15 tahun	32
7	NT	42	W	S1	Menikah	4 tahun	24
8	RN	42	W	S1	Menikah	6 tahun 2 bulan	18
9	IBT	48	W	S1	Menikah	8 tahun 8 bulan	28
10	HPS	37	W	Diploma	Menikah	4 tahun 6 bulan	18
11	AS	44	W	Diploma	Menikah	3 tahun 5 bulan	19
12	OC	44	W	Diploma	Menikah	9 tahun	34
13	ID	45	W	SMA	Menikah	9 tahun 5 bulan	43
14	VI	44	W	S1	Menikah	9 tahun 1 bulan	20
15	PDN	28	P	Diploma	Belum Menikah	6 tahun 6 bulan	20
16	SU	44	W	Diploma	Menikah	11 tahun 6 bulan	28
17	TS	42	P	SMA	Menikah	4 tahun 6 bulan	18
18	NE	36	W	S1	Menikah	10 tahun 1 bulan	22

Lampiran 6. Data Mentah Kuesioner Gaya Menjual

R		A1	B1	C1	D1	E1	A2	B2	C2	D2	E2	A3	B3	C3	D3	E3
1		5	1	2	4	3	2	3	1	5	4	5	4	3	2	1
2		1	3	5	2	4	4	5	2	1	3	1	4	3	2	5
3		4	2	1	5	3	5	3	2	1	4	5	2	3	4	1
4		1	5	4	2	3	2	5	3	4	1	2	4	1	3	5
5		5	2	4	3	1	2	3	1	5	4	5	1	4	3	2
6		4	3	2	5	1	3	1	2	5	4	5	1	4	3	2
7		4	2	3	5	1	2	1	4	5	3	5	2	3	4	1
8		4	3	2	5	1	4	1	5	3	2	5	3	2	4	1
9		4	1	2	5	3	4	1	5	3	2	5	3	2	4	1
10		3	2	5	4	1	4	1	2	5	3	5	1	3	4	2
11		1	2	5	3	4	4	5	2	1	3	1	4	3	2	5
12		3	2	5	1	4	4	5	3	1	2	2	4	3	1	5
13		5	2	3	4	1	3	2	1	4	5	3	1	4	5	2
14		2	4	3	5	1	2	3	1	5	4	4	1	5	3	2
15		4	1	2	5	3	1	2	3	5	4	4	2	5	3	1
16		5	2	1	3	4	1	4	2	5	3	5	2	3	4	1
17		1	3	4	2	5	3	5	1	4	2	1	3	2	4	5
18		1	2	5	3	4	4	5	2	1	3	1	4	2	3	5
19		4	2	3	5	1	2	1	3	5	4	5	3	4	2	1
20		2	3	4	1	5	4	3	5	1	2	1	5	4	2	3
21		5	2	3	4	1	2	1	5	3	4	5	2	4	3	1
22		5	2	4	3	1	1	2	3	5	4	3	1	4	5	2
23		4	3	1	5	2	1	3	4	2	5	5	2	3	4	1
24		4	3	2	5	1	2	1	3	4	5	5	3	4	2	1
25		1	2	5	3	4	4	5	3	1	2	3	4	2	1	5
26		5	2	1	4	3	3	2	1	5	4	5	2	4	3	1
27		4	3	1	5	2	5	1	4	2	3	5	1	4	3	2
28		3	4	2	5	1	2	1	3	5	4	5	2	4	3	1
29		4	2	5	3	1	3	1	2	5	4	5	1	4	2	3
30		5	2	1	4	3	3	2	1	5	4	5	2	4	3	1
31		2	1	3	4	5	3	4	2	5	1	1	4	2	3	5
32		5	2	3	4	1	3	2	1	4	5	3	1	4	5	2
33		5	2	1	4	3	3	2	1	5	4	5	2	4	3	1
34		5	2	4	3	1	4	2	1	3	5	5	2	4	3	1
35		5	2	1	4	3	3	2	1	5	4	5	2	4	3	1
36		3	2	5	4	1	3	4	2	5	1	5	3	4	1	2
37		3	4	1	5	2	2	1	3	5	4	4	1	5	3	2
38		5	3	1	4	2	3	1	2	5	4	5	1	4	3	2
39		4	3	1	5	2	2	1	3	5	4	5	1	4	3	2
40		3	4	1	5	2	4	1	2	5	3	5	1	4	3	2
41		2	4	1	5	3	3	2	1	5	4	4	2	5	1	3
42		5	2	3	4	1	2	1	3	5	4	5	1	4	3	2

A4	B4	C4	D4	E4	A5	B5	C5	D5	E5	A6	B6	C6	D6	E6
1	2	3	4	5	4	5	2	1	3	4	3	5	1	2
5	4	3	1	2	1	3	4	2	5	3	2	1	5	4
4	5	3	1	2	5	4	3	2	1	3	4	5	1	2
5	1	3	4	2	1	3	4	2	5	2	3	1	5	4
2	5	1	3	4	5	4	2	3	1	3	4	5	1	2
1	3	2	5	4	5	3	4	2	1	3	4	5	1	2
1	4	2	3	5	5	4	2	3	1	3	4	5	1	2
1	3	2	4	5	5	4	3	2	1	3	4	5	1	2
1	3	2	4	5	5	4	3	2	1	3	4	5	1	2
3	5	1	4	2	5	2	4	3	1	5	3	4	1	2
5	4	3	1	2	1	2	4	3	5	3	2	1	5	4
5	4	3	2	1	1	2	4	3	5	3	2	1	5	4
2	3	1	4	5	5	4	3	2	1	5	3	4	1	2
1	2	3	4	5	5	3	2	4	1	3	4	5	1	2
2	3	1	4	5	5	2	4	3	1	3	4	5	1	2
1	5	2	3	4	5	1	2	4	3	3	4	5	1	2
5	1	4	3	2	1	3	4	2	5	1	3	2	5	4
5	2	4	3	1	1	4	3	2	5	3	2	1	5	4
1	5	2	4	3	5	3	2	4	1	3	4	5	1	2
5	1	2	3	4	1	4	3	5	2	2	1	3	5	4
3	5	4	2	1	5	4	3	1	2	3	4	5	1	2
1	2	4	5	3	5	4	2	3	1	5	4	3	1	2
1	3	2	4	5	5	3	2	4	1	4	3	5	1	2
1	2	3	4	5	5	4	2	3	1	4	3	5	1	2
5	4	3	2	1	2	3	1	4	5	5	2	3	4	1
1	3	2	4	5	5	3	2	4	1	5	4	3	1	2
1	5	2	3	4	5	3	2	4	1	4	3	5	1	2
1	3	2	4	5	5	4	2	3	1	2	3	5	4	1
1	5	2	4	3	5	3	4	2	1	4	3	5	1	2
1	3	2	4	5	5	3	2	4	1	5	4	3	1	2
2	1	5	3	4	3	1	4	5	2	1	2	3	5	4
1	5	4	3	2	5	2	4	3	1	5	4	3	1	2
1	3	2	4	5	5	3	2	4	1	5	4	3	1	2
1	5	4	3	2	5	4	3	2	1	4	5	3	1	2
1	3	2	4	5	5	3	2	4	1	5	4	3	1	2
3	2	1	4	5	5	3	1	4	2	5	4	3	1	2
2	4	1	3	5	5	3	2	4	1	5	4	3	1	2
1	2	4	3	5	5	1	4	3	2	5	4	3	1	2
1	4	3	2	5	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2
1	5	3	2	4	5	3	2	4	1	4	3	5	1	2
2	3	1	5	4	5	3	2	4	1	3	4	5	1	2
1	5	4	3	2	5	2	4	3	1	5	4	3	1	2

**Lampiran 7. Data Mentah Skor Gaya Menjual *Sales Agent* yang Berprestasi
Kerja Rendah**

No	Skor Gaya Menjual				
	(1,1)	(1,9)	(5,5)	(9,1)	(9,9)
1	15	19	19	11	26
2	21	11	14	30	14
3	17	25	19	11	18
4	18	10	19	29	14
5	10	24	20	13	23
6	12	26	19	8	25
7	14	26	21	7	22
8	16	26	19	7	22
9	12	23	21	13	21
10	22	13	14	30	11
11	10	23	20	11	26
12	13	18	22	13	24
13	12	23	21	9	25
14	15	26	19	11	19
15	21	10	16	29	14
16	25	14	13	22	16
17	12	23	20	11	24
18	13	25	22	8	22
19	14	21	22	7	26
20	11	22	22	10	25
21	11	23	22	12	22
22	16	20	21	7	26
23	14	16	17	17	26
24	12	21	21	8	28

Lampiran 8. Data Mentah Skor Gaya Menjual *Sales Agent* yang Berprestasi Kerja Tinggi

No	Skor Gaya Menjual				
	(1,1)	(1,9)	(5,5)	(9,1)	(9,9)
1	11	22	25	8	24
2	22	11	13	30	14
3	22	10	14	30	14
4	14	24	21	8	23
5	12	28	20	11	19
6	20	14	12	29	15
7	16	20	21	7	26
8	16	26	19	7	22
9	26	14	12	21	17
10	14	24	21	10	21
11	16	20	21	7	26
12	15	22	23	10	20
13	16	20	21	7	26
14	15	20	23	8	24
15	11	22	23	8	26
16	16	23	19	7	25
17	15	17	23	10	25
18	13	24	22	9	22

Lampiran 9. Data Penunjang *Sales Agent*

Jenis Kelamin	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Laki-Laki	5 20,83%	3 16,67%
Perempuan	19 79,17%	15 83,33%
Jumlah	24 100%	18 100%

Usia	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
≤ 30 tahun	4 16,67%	2 11,11%
31-40 tahun	11 45,83%	4 22,22%
> 40 tahun	9 37,5%	12 66,67%
Jumlah	24 100%	18 100%

Status Marital	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Menikah	22 91,67%	17 94,44%
Belum Menikah	2 8,33%	1 5,56%
Jumlah	24 100%	18 100%

Pendidikan	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
SMA	2 8,33%	3 16,67%
Diploma	9 37,5%	8 44,44%
S1	13 54,17%	7 38,89%
Jumlah	24 100%	18 100%

Pengetahuan Produk	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Tidak memiliki pengetahuan yang cukup	0 0%	0 0%
Belum memiliki pengetahuan yang cukup	4 16,67%	4 22,22%
Sudah memiliki pengetahuan yang cukup	20 83,33%	14 77,78%
Jumlah	24 100%	18 100%

Kemampuan Mencapai Target	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Merasa tidak mampu mencapai target	0 0%	0 0%
Merasa belum mampu mencapai target	10 41,67%	7 38,89%
Merasa mampu mencapai target	14 58,33%	11 61,11%
Jumlah	24 100%	18 100%

Target Penjualan Perusahaan	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Rendah	0 0%	0 0%
Sedang	20 83,33%	10 55,56%
Tinggi	4 16,67%	8 44,44%
Jumlah	24 100%	18 100%

Strategi Penjualan	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Tidak membantu pada saat menawarkan produk	1 4,17%	0 0%
Cukup membantu pada saat menawarkan produk	5 20,83%	5 27,78%
Membantu pada saat menawarkan produk	18 75%	13 72,22%
Jumlah	24 100%	18 100%

Insentif Perusahaan	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Kurang Sesuai	4 16,67%	0 0%
Sesuai	14 58,33%	17 94,44%
Sangat Sesuai	6 25%	1 5,56%
Jumlah	24 100%	18 100%

Karakteristik & Kebutuhan Konsumen	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Tidak memberi pengaruh terhadap cara pendekatan dalam menawarkan produk	0 0%	0 0%
Kadang-kadang memberi pengaruh terhadap cara pendekatan dalam menawarkan produk	3 12,5%	3 16,67%
Memberi pengaruh terhadap cara pendekatan dalam menawarkan produk	21 87,5%	15 83,33%
Jumlah	24 100%	18 100%

Situasi saat Penjualan	Kelompok Responden	
	Prestasi Rendah	Prestasi Tinggi
Tidak memberi pengaruh terhadap cara pendekatan dalam menawarkan produk	0 0%	0 0%
Kadang-kadang memberi pengaruh terhadap cara pendekatan dalam menawarkan produk	6 25%	4 22,22%
Memberi pengaruh terhadap cara pendekatan dalam menawarkan produk	18 75%	14 77,78%
Jumlah	24 100%	18 100%

Lampiran 10. Hasil Validitas dan Reliabilitas

VALIDITAS

No. Item	Validitas
A1	0.580
B1	0.385
C1	0.796
D1	0.582
E1	0.822
A2	0.577
B2	0.721
C2	0.389
D2	0.684
E2	0.727
A3	0.542
B3	0.702
C3	0.657
D3	0.547
E3	0.706
A4	0.793
B4	0.594
C4	0.392
D4	0.481
E4	0.824
A5	0.720
B5	0.399
C5	0.398
D5	0.395
E5	0.703
A6	0.473
B6	0.589
C6	0.703
D6	0.700
E6	0.606

RELIABILITAS

Cronbach's Alpha	N of Items
,682	30

Lampiran 11. Latar Belakang Perusahaan Asuransi ‘X’ Bandung

PROFIL PERUSAHAAN

PT. Asuransi Jiwa ‘X’ memulai operasinya pada tanggal 18 Juli 1985, merupakan perusahaan asuransi Jiwa patungan dengan pemegang saham mayoritas MFC yang berkantor pusat di Toronto, Kanada.

MFC didirikan pada tahun 1887, mempunyai sejarah keberhasilan yang panjang dalam mendukung kesuksesannya untuk menjadi perusahaan asuransi jiwa terkemuka dan profesional di dunia. Saat ini MF merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa terbesar di dunia yang memiliki Total Aset sebesar Cdn \$ 360 Milyar (US \$ 269 Milyar) per 30 Juni 2004. Beroperasi di 19 negara dan teritori. Lembaga-lembaga rating independen telah memberikan penilaian tertinggi seperti **Fitch Rating’s AA+**, **Moody’s Investor Services Aa2 (Excellent)**, **Standard & Poor’s AA+ (Very Strong)**, **AM Best A++ (Superior)**, dan **Dominion Bond Rating Service IC-1 (Superior)**. Hal ini mencerminkan posisi keuangan perusahaan yang kuat dalam industri asuransi jiwa di dunia.

Sampai 30 Juni 2004, Total Aset PT. Asuransi Jiwa ‘X’ bernilai lebih dari Rp. 9,7 triliun dan merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa terbesar dan terbaik di Indonesia. Saat ini PT. Asuransi Jiwa ‘X’ telah memiliki lebih dari 5000 agen dan karyawan profesional, serta memiliki 139 kantor cabang yang tersebar di 36 kota, seperti Balikpapan, Banda Aceh, Bandar Lampung, Bandung, Batam, Bogor, Banjarmasin, Cilegon, Cirebon, Denpasar, Jakarta, Jambi, Jember, Jayapura, Kudus, Kediri, Malang, Manado, Makassar, Medan, Mojokerto, Padang, Palembang, Palu, Pekanbaru, Pontianak,

Samarinda, Semarang, Singkawang, Solo, Surabaya, Tangerang, Tanjung Pinang, Tegal, Tulung Agung dan Yogyakarta.

PT. Asuransi Jiwa 'X' memiliki serangkaian produk yang lengkap yang dapat memberikan perlindungan menyeluruh kepada seluruh Pemegang Polis. Adapun layanan yang ditawarkan meliputi :

- Asuransi Individu (*Individual Insurance*).
- Jasa Investasi dan Reksadana (*Mutual Funds*).
- Program Kesejahteraan Karyawan (*Employee Benefits*) yang terdiri dari Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), *Group Savings*, Asuransi Jiwa & Kesehatan Kumpulan (*Group Life & Health*), dan Penyelenggara Administrasi Dana Pensiun.