

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Kata Pengantar

Dalam kesibukan sehari-hari, saya mohon saudara berkenan menyediakan waktu untuk mengisi kuesioner yang bersama ini saya lampirkan. Kuesioner ini disusun dalam rangka pengumpulan data penelitian yang diperlukan untuk penyusunan skripsi saya. Adapun judul penelitian saya adalah “Studi Deskriptif Mengenai *Self efficacy* pada Sales Asuransi PT.X di kota Bandung”.

Untuk maksud tersebut, saya ajukan kuesioner yang perlu saudara isi sesuai dengan keadaan atau pendapat saudara dan bukan berdasarkan keadaan yang seharusnya. Dalam hal ini, tidak ada jawaban yang salah semua benar. Kami mengharapkan kesediaan saudara untuk mengisi kuesioner ini dengan jujur dan sungguh-sungguh. Data yang diterima nanti akan tetap terjaga kerahasiannya. Isilah sebaik mungkin dan usahakan jangan ada nomor yang terlewat.

Atas segala bantuan yang telah diberikan dalam pengisian kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Peneliti

Kuesioner *Self-Efficacy*

PETUNJUK PENGISIAN

Berikut ini terdapat pernyataan yang berhubungan dengan keadaan diri saudara. Saudara diminta untuk memberikan pendapat mengenai pernyataan tersebut dengan cara memberikan checklist (√) pada salah satu kolom kemungkinan jawaban. Masing-masing pernyataan mempunyai empat kemungkinan jawaban, yaitu :

- Sangat Sesuai (SS) : Jika pernyataan tersebut dirasa sangat sesuai dengan keadaan diri saudara
 - Sesuai (S) : Jika pernyataan tersebut dirasa sesuai dengan keadaan diri saudara
 - Kurang Sesuai (KS) : Jika pernyataan tersebut dirasa kurang sesuai dengan keadaan diri saudara
 - Tidak Sesuai (TS) : Jika pernyataan tersebut dirasa tidakl sesuai dengan keadaan diri saudara
-
- ❖ Setiap jawaban yang saudara pilih adalah benar, bila itu merupakan pendapat yang sesuai dengan diri saudara
 - ❖ Jika sudah selesai periksalah kembali agar tidak ada yang terlewat

| No | Pernyataan | SS | S | KS | TS |
|----|--|----|---|----|----|
| 1 | Saya yakin untuk selalu membuat jadwal yang berisikan nama calon nasabah yang ingin saya hubungi setiap hari | | | | |
| 2 | Saya memiliki keyakinan bahwa mencari tahu kebutuhan calon nasabah cukup dengan informasi yang sudah saya miliki | | | | |
| 3 | Walaupun sulit, saya tetap yakin untuk menghubungi calon nasabah | | | | |
| 4 | Saya merasa yakin bahwa penolakan dari calon nasabah akan membuat saya lebih termotivasi lagi untuk melakukan pendekatan | | | | |
| 5 | Saya kurang yakin dalam menggunakan pertanyaan terbuka, yang dapat menjangkau informasi lebih banyak mengenai kebutuhan calon nasabah (<i>open question</i>) | | | | |
| 6 | Saya yakin bahwa usaha saya untuk terus menghubungi calon nasabah yang belum berhasil ditemui akan berhasil | | | | |
| 7 | Saya akan langsung menyerah ketika calon nasabah tidak merespon secara positif mengenai pertanyaan yang saya ajukan karena saya tidak yakin untuk melakukannya kembali | | | | |
| 8 | Saya merasa kurang yakin untuk bertanya mengenai kebutuhan calon nasabah karena saya menganggap mereka tidak tertarik dengan asuransi | | | | |
| 9 | Saya merasa yakin untuk mencari informasi lebih banyak sebelum melakukan presentasi | | | | |
| 10 | Saya yakin dengan usaha saya untuk mencari informasi mengenai produk yang ingin saya presentasikan dari senior dan sumber-sumber informasi lain sebelum melakukan presentasi | | | | |
| 11 | Saya tetap yakin untuk melankutkan presentasi saya, walaupun calon nasabah berulang kali menghindar | | | | |
| 12 | Saya yakin bahwa melakukan presentasi merupakan hal yang menyenangkan karena saya dapat membantu calon nasabah menambah informasi mengenai asuransi | | | | |

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|
| 13 | Saya yakin dengan keputusan saya untuk menunda menjawab pertanyaan dari calon nasabah karena saya takut salah dalam memberikan jawaban | | | | |
| 14 | Saya kurang yakin dalam berusaha untuk meyakinkan calon nasabah apabila calon nasabah benar-benar terlihat tidak tertarik | | | | |
| 15 | Ketika saya tidak berhasil untuk meyakinkan calon nasabah, saya ingin mencari pekerjaan lain karena mengurangi keyakinan diri saya | | | | |
| 16 | Saya merasa tidak yakin akan kemampuan saya karena cukup banyak pertanyaan dari calon nasabah yang saya jawab dengan tidak lengkap | | | | |
| 17 | Saya yakin untuk tidak menghubungi kembali calon nasabah yang sudah sering menolak untuk ditemui | | | | |
| 18 | Saya kurang yakin dalam menghubungi calon nasabah yang tidak berhasil saya temui dan menunggu sampai calon nasabah tersebut menghubungi saya | | | | |
| 19 | Saya akan mengganti pekerjaan saya ketika saya mengalami kesulitan untuk bertemu dengan calon nasabah karena saya merasa tidak yakin dengan kemampuan saya untuk bekerja di perusahaan ini | | | | |
| 20 | Penolakan berulang kali dari calon nasabah membuat saya tidak yakin untuk melanjutkan pekerjaan ini | | | | |
| 21 | Saya yakin untuk mencari tahu kebutuhan calon nasabah melalui orang-orang terdekatnya | | | | |
| 22 | Saya yakin dengan usaha saya untuk bertanya pada orang terdekat dari calon nasabah dalam mencari tahu tentang kebutuhan calon nasabah akan asuransi | | | | |
| 23 | Saya yakin, saya akan berhasil mencari tahu kebutuhan calon nasabah | | | | |
| 24 | Saya yakin bahwa menggali kebutuhan calon nasabah merupakan hal yang menyenangkan untuk dilakukan | | | | |

| | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|
| 25 | Saya tidak yakin untuk menetapkan strategi khusus yang sudah saya buat ketika akan melakukan presentasi | | | | |
| 26 | Saya kurang yakin dalam berusaha mempelajari produk <i>knowledge</i> dari produk-produk yang akan ditawarkan | | | | |
| 27 | Saya tidak yakin untuk kembali melakukan presentasi lagi ketika calon nasabah menolak untuk mendengarkan presentasi yang telah saya bawakan | | | | |
| 28 | Saya sering merasa tidak yakin untuk melakukan presentasi apabila saya tidak berlatih terlebih dahulu | | | | |
| 29 | Saya yakin untuk menjawab pertanyaan calon nasabah berdasarkan kemampuan dan pengalaman yang pernah saya dapat dari calon nasabah sebelumnya | | | | |
| 30 | Saya yakin dengan usaha saya untuk meyakinkan calon nasabah agar sependapat dengan jawaban yang saya berikan | | | | |
| 31 | Saya tetap yakin dan bersemangat untuk menjawab pertanyaan calon nasabah walaupun calon nasabah terlihat tidak terlalu memperhatikan jawaban saya | | | | |
| 32 | Meyakinkan calon nasabah merupakan hal yang menyenangkan bagi saya karena mereka dapat percaya dengan apa yang saya katakan | | | | |
| 33 | Saya kurang yakin untuk bertanya mengenai kebutuhan calon nasabah melainkan lebih banyak bertanya mengenai produk yang ingin saya jual | | | | |
| 34 | Saya kurang yakin untuk berusaha bertanya lebih jauh mengenai kebutuhan calon nasabah terhadap asuransi | | | | |
| 35 | Saya tetap yakin untuk menggali informasi mengenai kebutuhan calon nasabah walaupun calon nasabah terlihat kurang berminat | | | | |
| 36 | Saya yakin bahwa menggali kebutuhan calon nasabah merupakan pekerjaan yang sulit karena menghabiskan banyak waktu untuk mencari informasinya | | | | |

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|
| 37 | Saya lebih yakin jika saya sudah mempersiapkan bahan-bahan dengan lengkap sebelum melakukan presentasi | | | | |
| 38 | Saya yakin jika saya berusaha untuk berlatih terlebih dahulu sebelum melakukan presentasi, saya akan berhasil | | | | |
| 39 | Meskipun saya pernah gagal dalam melakukan presentasi, saya yakin bahwa saya dapat memperbaiki dan melakukannya dengan lebih baik lagi | | | | |
| 40 | Saya yakin bahwa saya tidak akan merasa stress walaupun saya pernah gagal melakukan presentasi | | | | |
| 41 | Saya memilih untuk tidak menjawab ketika saya kurang yakin untuk menjawab pertanyaan yang diajukan oleh calon nasabah | | | | |
| 42 | Saya kurang yakin dalam berusaha menjawab pertanyaan serta keberatan dari calon nasabah karena saya merasa tidak mampu untuk melakukannya | | | | |
| 43 | Saya menyerah dan tidak berusaha untuk mencari jawaban bila saya tidak yakin dengan kemampuan saya dalam menjawab pertanyaan calon nasabah | | | | |
| 44 | Saya merasa tidak yakin mengenai jawaban saya karena saya kurang menguasai produk yang saya tawarkan | | | | |
| 45 | Saya yakin dengan kemampuan saudara dalam memberikan jawaban atas pertanyaan dan keberatan yang diajukan calon nasabah | | | | |
| 46 | Saya yakin usaha saya dalam memberikan jawaban pada calon nasabah akan dapat mengubah image negatif mereka tentang asuransi | | | | |
| 47 | Saya tetap yakin untuk tetap mencari jawaban dari pertanyaan calon nasabah, walaupun calon nasabah terlihat tidak tertarik | | | | |
| 48 | Melakukan <i>handling objection</i> merupakan hal yang menantang menurut keyakinan saya karena membuat saya dapat mengubah pikiran calon nasabah | | | | |

LAMPIRAN 2

Data Penunjang

IDENTITAS

Nama (Inisial) :
Usia :.....Th
Jenis Kelamin : L/P
Status :
Pendidikan Terakhir :
Lama Bekerja :

PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda silang (X) pada jawaban yang paling sesuai dengan keadaan diri saudara. Jika saudara memilih jawaban “lain-lain”, mohon saudara tuliskan jawaban saudara disampingnya. Untuk pertanyaan isian, isilah pertanyaan-pertanyaan tersebut sesuai dengan keadaan diri saudara secara singkat dan jelas.

Jika sudah selesai periksalah kembali supaya tidak ada yang terlewat

PERTANYAAN

1. Selama masa kerja saudara sebagai sales asuransi di perusahaan ini, berapa jumlah nasabah yang berhasil saudara rekrut selama satu tahun terakhir saudara bekerja?.....
.....
2. Berapa lama waktu (rata-rata) yang saudara butuhkan untuk mendapatkan seorang nasabah?.....
3. Hambatan yang paling signifikan apa yang saudara hadapi selama menjalankan pekerjaan sebagai sales asuransi?
.....

4. Seberapa sering saudara mengalami hambatan tersebut?
 - a. Sering
 - b. Jarang
5. Bagaimana cara saudara mengatasi hambatan yang signifikan tersebut?

.....

.....
6. Bagaimana penghayatan saudara ketika sedang mengalami hambatan tersebut?
 - a. Merasa tertantang
 - b. Stres
 - c. Lain-lain.....
7. Seberapa sering saudara berhasil mengatasi hambatan tersebut?
 - a. Sering teratasi
 - b. Jarang teratasi
8. Bagaimana penghayatan saudara saat dapat mengatasi hambatan dalam menjalankan pekerjaan?
 - a. Merasa lebih bersemangat untuk bekerja
 - b. Puas
 - c. Biasa saja
 - d. Lain-lain.....
9. Apakah saudara memiliki rekan sesama sales asuransi atau atasan yang menjadi panutan saudara dalam menjalankan pekerjaan?
 - a. Ya. Sebutkan.....
 - b. Tidak
10. Keberhasilan rekan.....
 - a. Merupakan suatu tantangan bagi saya untuk lebih giat berusaha lagi
 - b. Merupakan suatu ancaman bagi saya
 - c. Biasa-biasa saja, tidak berpengaruh sama sekali
11. Kegagalan rekan.....
 - a. Mempengaruhi saya untuk lebih giat berusaha lagi
 - b. Mempengaruhi keyakinan diri saya dalam bekerja
 - c. Wajar-wajar saja, tidak berpengaruh sama sekali

12. Siapakah yang paling sering memberi support atau dukungan kepada saudara untuk lebih bersemangat dan bertahan dalam menjalankan pekerjaan sebagai sales asuransi?
- Keluarga
 - Rekan sesama sales asuransi
 - Sahabat
 - Atasan (Unit Manager)
 - Lain-lain.....
13. Bagaimanakah pengaruh support atau dukungan orang tersebut mempengaruhi saudara dalam bekerja?
- Meningkatkan kinerja
 - Menurunkan kinerja
 - Biasa saja
 - Lain-lain.....
14. Seberapa sering saudara menerima pujian atas keberhasilan yang dicapai?
- Sering
 - Jarang
15. Apakah kondisi fisik mempengaruhi saudara dalam bekerja?
- Ya. Pengaruhnya.....
 - Tidak
16. Dalam bekerja, apakah saudara termasuk orang yang dipengaruhi oleh suasana hati (mood) Ya/tidak?
- Jika ya, mempengaruhi proses bekerja
 Cara saudara mengatasinya

 - Jika tidak mempengaruhi proses bekerja

LAMPIRAN 3

3.1 Validitas Alat Ukur (Try Out)

| No. Item | Validitas | Keterangan |
|----------|-----------|------------|
| 1 | 0,102 | Ditolak |
| 2 | 0,324 | Direvisi |
| 3 | 0,643 | Diterima |
| 4 | 0,154 | Ditolak |
| 5 | 0,703 | Ditolak |
| 6 | 0,494 | Diterima |
| 7 | 0,798 | Diterima |
| 8 | 0,593 | Diterima |
| 9 | 0,877 | Diterima |
| 10 | 0,806 | Diterima |
| 11 | 0,041 | Ditolak |
| 12 | 0,500 | Diterima |
| 13 | 0,180 | Ditolak |
| 14 | 0,822 | Diterima |
| 15 | 0,544 | Diterima |
| 16 | 0,364 | Direvisi |
| 17 | 0,417 | Diterima |
| 18 | 0,086 | Ditolak |
| 19 | 0,477 | Diterima |
| 20 | 0,404 | Diterima |
| 21 | 0,528 | Diterima |
| 22 | 0,895 | Diterima |
| 23 | 0,841 | Diterima |
| 24 | 0,652 | Diterima |
| 25 | 0,614 | Diterima |
| 26 | 0,567 | Diterima |
| 27 | 0,107 | Ditolak |
| 28 | 0,796 | Diterima |
| 29 | 0,252 | Direvisi |
| 30 | 0,887 | Diterima |
| 31 | 0,767 | Diterima |
| 32 | 0,356 | Direvisi |
| 33 | 0,408 | Diterima |
| 34 | 0,061 | Ditolak |

| | | |
|----|-------|----------|
| 35 | 0,300 | Direvisi |
| 36 | 0,013 | Ditolak |
| 37 | 0,812 | Diterima |
| 38 | 0,087 | Ditolak |
| 39 | 0,412 | Diterima |
| 40 | 0,349 | Direvisi |
| 41 | 0,121 | Ditolak |
| 42 | 0,094 | Ditolak |
| 43 | 0,047 | Ditolak |
| 44 | 0,486 | Diterima |
| 45 | 0,455 | Diterima |
| 46 | 0,699 | Diterima |
| 47 | 0,617 | Diterima |
| 48 | 0,501 | Diterima |
| 49 | 0,771 | Diterima |
| 50 | 0,473 | Diterima |
| 51 | 0,535 | Diterima |
| 52 | 0,866 | Diterima |
| 53 | 0,099 | Ditolak |
| 54 | 0,138 | Ditolak |
| 55 | 0,561 | Diterima |
| 56 | 0,718 | Diterima |
| 57 | 0,532 | Diterima |
| 58 | 0,801 | Diterima |
| 59 | 0,476 | Diterima |
| 60 | 0,552 | Diterima |
| 61 | 0,421 | Diterima |
| 62 | 0,349 | Direvisi |
| 63 | 0,309 | Direvisi |
| 64 | 0,884 | Diterima |

Item terpakai 48

3.2 Reliabilitas Alat Ukur

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .890 | 64 |

3.3 Validitas Alat ukur (Ambil data)

| No. Item | Validitas | Keterangan |
|----------|-----------|------------|
| 1 | 0,521 | Diterima |
| 2 | 0,736 | Diterima |
| 3 | 0,577 | Diterima |
| 4 | 0,668 | Diterima |
| 5 | 0,486 | Diterima |
| 6 | 0,595 | Diterima |
| 7 | 0,708 | Diterima |
| 8 | 0,614 | Diterima |
| 9 | 0,460 | Diterima |
| 10 | 0,733 | Diterima |
| 11 | 0,606 | Diterima |
| 12 | 0,694 | Diterima |
| 13 | 0,566 | Diterima |
| 14 | 0,777 | Diterima |
| 15 | 0,733 | Diterima |
| 16 | 0,698 | Diterima |
| 17 | 0,625 | Diterima |
| 18 | 0,856 | Diterima |
| 19 | 0,682 | Diterima |
| 20 | 0,779 | Diterima |
| 21 | 0,496 | Diterima |
| 22 | 0,749 | Diterima |
| 23 | 0,613 | Diterima |
| 24 | 0,632 | Diterima |
| 25 | 0,789 | Diterima |
| 26 | 0,754 | Diterima |
| 27 | 0,828 | Diterima |
| 28 | 0,752 | Diterima |
| 29 | 0,587 | Diterima |
| 30 | 0,806 | Diterima |
| 31 | 0,789 | Diterima |
| 32 | 0,702 | Diterima |
| 33 | 0,754 | Diterima |
| 34 | 0,628 | Diterima |
| 35 | 0,381 | Diterima |
| 36 | 0,572 | Diterima |
| 37 | 0,693 | Diterima |

| | | |
|----|-------|----------|
| 38 | 0,738 | Diterima |
| 39 | 0,629 | Diterima |
| 40 | 0,562 | Diterima |
| 41 | 0,719 | Diterima |
| 42 | 0,514 | Diterima |
| 43 | 0,545 | Diterima |
| 44 | 0,836 | Diterima |
| 45 | 0,357 | Diterima |
| 46 | 0,672 | Diterima |
| 47 | 0,805 | Diterima |
| 48 | 0,650 | Diterima |

3.4 Reliabilitas (Ambil data)

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .959 | 48 |

ASPEK : PILIHAN YANG DIBUAT

| No. Responden | Nomor Item | | | | | | | | | | | | TOTAL | Kriteria |
|------------------|------------|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|----------|
| | 1 | 5 | 9 | 13 | 17 | 21 | 25 | 29 | 33 | 37 | 41 | 45 | | |
| 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 32 | tinggi |
| 2 | 3 | 2 | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 34 | tinggi |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 31 | tinggi |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 32 | tinggi |
| 5 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 31 | tinggi |
| 6 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 32 | tinggi |
| 7 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 35 | tinggi |
| 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 42 | tinggi |
| 9 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi |
| 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 32 | tinggi |
| 11 | 4 | 1 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 37 | tinggi |
| 12 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 35 | tinggi |
| 13 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 37 | tinggi |
| 14 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 32 | tinggi |
| 15 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 30 | rendah |
| 16 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 28 | rendah |
| 17 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 34 | tinggi |
| 18 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 39 | tinggi |
| 19 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 32 | tinggi |
| 20 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 40 | tinggi |
| 21 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 40 | tinggi |
| 22 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 29 | rendah |
| 23 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 35 | tinggi |
| 24 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 35 | tinggi |
| 25 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 34 | tinggi |
| 26 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 42 | tinggi |
| 27 | 3 | 4 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 41 | tinggi |
| 28 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 27 | rendah |
| 29 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 35 | tinggi |
| 30 | 2 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 36 | tinggi |
| 31 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 30 | rendah |
| 32 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 47 | tinggi |
| 33 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 37 | tinggi |
| 34 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 26 | rendah |
| 35 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 34 | tinggi |
| 36 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 37 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 34 | tinggi |
| 38 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 36 | tinggi |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 37 | tinggi |
| 40 | 4 | 3 | 4 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 35 | tinggi |
| 41 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 44 | tinggi |
| 42 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 36 | tinggi |
| 43 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 38 | tinggi |
| 44 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 44 | tinggi |
| 45 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 3 | 38 | tinggi |
| 46 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 42 | tinggi |
| 47 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 43 | tinggi |
| 48 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 46 | tinggi |
| 49 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 45 | tinggi |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 47 | tinggi |
| 51 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 45 | tinggi |
| 52 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 41 | tinggi |
| 53 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 37 | tinggi |
| 54 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi |
| 55 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 4 | 3 | 2 | 1 | 35 | tinggi |
| 56 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 41 | tinggi |
| 57 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 41 | tinggi |
| 58 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 42 | tinggi |
| 59 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 32 | tinggi |
| 60 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 30 | rendah |
| 61 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 28 | rendah |

ASPEK : USAHA YANG DIKELUARKAN

| No. Responden | Nomor item | | | | | | | | | | | | | Kriteria |
|------------------|------------|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|----------|
| | 2 | 6 | 10 | 14 | 18 | 22 | 26 | 30 | 34 | 38 | 42 | 46 | TOTAL | |
| 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 38 | tinggi |
| 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 35 | tinggi |
| 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 32 | tinggi |
| 6 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 32 | tinggi |
| 7 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 35 | tinggi |
| 8 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 38 | tinggi |
| 9 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi |
| 10 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 33 | tinggi |
| 11 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 42 | tinggi |
| 12 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 42 | tinggi |
| 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 38 | tinggi |
| 14 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 27 | rendah |
| 15 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 | rendah |
| 16 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 17 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 18 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 43 | tinggi |
| 19 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 38 | tinggi |
| 21 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 41 | tinggi |
| 22 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 33 | tinggi |
| 23 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 38 | tinggi |
| 24 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 38 | tinggi |
| 25 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 35 | tinggi |
| 26 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 46 | tinggi |
| 27 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi |
| 28 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 31 | tinggi |
| 29 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 30 | 3 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 39 | tinggi |
| 31 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 32 | tinggi |
| 32 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi |
| 33 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 43 | tinggi |
| 34 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 28 | rendah |
| 35 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 35 | rendah |
| 36 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 37 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 30 | rendah |
| 38 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 36 | rendah |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 40 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 39 | tinggi |
| 41 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 42 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 43 | tinggi |
| 43 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 44 | tinggi |
| 44 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 45 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 41 | tinggi |
| 46 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 47 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 48 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 45 | tinggi |
| 49 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 51 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 3 | 4 | 43 | tinggi |
| 52 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 46 | tinggi |
| 53 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 41 | tinggi |
| 54 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 46 | tinggi |
| 55 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 42 | tinggi |
| 56 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 44 | tinggi |
| 57 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 40 | tinggi |
| 58 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 43 | tinggi |
| 59 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 27 | tinggi |
| 60 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 | rendah |
| 61 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 35 | rendah |

ASPEK : DAYA TAHAN

| No. Responden | Nomor Item | | | | | | | | | | | | | Kriteria |
|------------------|------------|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|----------|
| | 3 | 7 | 11 | 15 | 19 | 23 | 27 | 31 | 35 | 39 | 43 | 47 | TOTAL | |
| 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 38 | tinggi |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 34 | tinggi |
| 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 34 | tinggi |
| 5 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 29 | rendah |
| 6 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 29 | rendah |
| 7 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 35 | tinggi |
| 8 | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 38 | tinggi |
| 9 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi |
| 10 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 31 | tinggi |
| 11 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 42 | tinggi |
| 12 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 42 | tinggi |
| 13 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 14 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 31 | tinggi |
| 15 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 16 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 30 | rendah |
| 17 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 37 | tinggi |
| 18 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 43 | tinggi |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 20 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 40 | tinggi |
| 21 | 4 | 1 | 3 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 40 | tinggi |
| 22 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 30 | rendah |
| 23 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 41 | tinggi |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 37 | tinggi |
| 25 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 26 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 42 | tinggi |
| 27 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 28 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 32 | tinggi |
| 29 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 31 | tinggi |
| 30 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 40 | tinggi |
| 31 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 33 | tinggi |
| 32 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 43 | tinggi |
| 33 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 42 | tinggi |
| 34 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 33 | tinggi |
| 35 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 38 | tinggi |
| 36 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 37 | tinggi |
| 37 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi |
| 38 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 30 | rendah |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 39 | tinggi |
| 40 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 3 | 39 | tinggi |
| 41 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 42 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 40 | tinggi |
| 43 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 41 | tinggi |
| 44 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi |
| 45 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 40 | tinggi |
| 46 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 43 | tinggi |
| 47 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 48 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi |
| 49 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 45 | tinggi |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi |
| 51 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 42 | tinggi |
| 52 | 4 | 4 | 3 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 41 | tinggi |
| 53 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 42 | tinggi |
| 54 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi |
| 55 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi |
| 56 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 47 | tinggi |
| 57 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 41 | tinggi |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi |
| 59 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 31 | tinggi |
| 60 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi |
| 61 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 30 | rendah |

ASPEK : PENGHAYATAN PERASAAN

| No. Responden | Nomor Item | | | | | | | | | | | | | TOTAL | Kriteria |
|------------------|------------|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------|----------|
| | 4 | 8 | 12 | 16 | 20 | 24 | 28 | 32 | 36 | 40 | 44 | 48 | | | |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 39 | tinggi | |
| 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 38 | tinggi | |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 35 | tinggi | |
| 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 29 | rendah | |
| 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 24 | rendah | |
| 6 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 26 | rendah | |
| 7 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 35 | tinggi | |
| 8 | 4 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 39 | tinggi | |
| 9 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 39 | tinggi | |
| 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 32 | tinggi | |
| 11 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 1 | 4 | 3 | 4 | 41 | tinggi | |
| 12 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 | 37 | tinggi | |
| 13 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 39 | tinggi | |
| 14 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 30 | rendah | |
| 15 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 37 | tinggi | |
| 16 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 31 | rendah | |
| 17 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 38 | tinggi | |
| 18 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 42 | tinggi | |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 33 | tinggi | |
| 20 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 41 | tinggi | |
| 21 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 41 | tinggi | |
| 22 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 29 | rendah | |
| 23 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi | |
| 24 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 33 | tinggi | |
| 25 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi | |
| 26 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 39 | tinggi | |
| 27 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 45 | tinggi | |
| 28 | 2 | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 28 | rendah | |
| 29 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 37 | tinggi | |
| 30 | 1 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 37 | tinggi | |
| 31 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 39 | tinggi | |
| 32 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi | |
| 33 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 45 | tinggi | |
| 34 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 32 | tinggi | |
| 35 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi | |
| 36 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 34 | tinggi | |
| 37 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi | |
| 38 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 36 | tinggi | |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 38 | tinggi | |
| 40 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi | |
| 41 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 42 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 40 | tinggi | |
| 43 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 41 | tinggi | |
| 44 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 46 | tinggi | |
| 45 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 40 | tinggi | |
| 46 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 47 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 48 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi | |
| 49 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 51 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 52 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 42 | tinggi | |
| 53 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 42 | tinggi | |
| 54 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | tinggi | |
| 55 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 46 | tinggi | |
| 56 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 39 | tinggi | |
| 57 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 43 | tinggi | |
| 58 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 43 | tinggi | |
| 59 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 30 | rendah | |
| 60 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 37 | tinggi | |
| 61 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 30 | rendah | |

LAMPIRAN 5

Tabulasi Silang Aspek *Self efficacy* dengan Derajat *self efficacy*

Aspek 1

| Aspek | Pilihan | | |
|---------|---------|--------|-------|
| Derajat | Rendah | Tinggi | Total |
| Rendah | 26 | 4 | 30 |
| | 86,7% | 13,3% | 100% |
| Tinggi | 3 | 28 | 31 |
| | 9,7% | 90,3% | 100% |
| Total | 29 | 32 | 61 |
| | 47,5% | 52,5% | 100% |

Aspek 2

| Aspek | Usaha | | |
|---------|--------|--------|-------|
| Derajat | Rendah | Tinggi | Total |
| Rendah | 30 | 0 | 30 |
| | 100% | 0% | 100% |
| Tinggi | 2 | 29 | 31 |
| | 6,5% | 93,5% | 100% |
| Total | 32 | 29 | 61 |
| | 52,5% | 47,5% | 100% |

Aspek 3

| Aspek | Daya tahan | | |
|---------|------------|--------|-------|
| Derajat | Rendah | Tinggi | Total |
| Rendah | 29 | 1 | 30 |
| | 96,7% | 3,33% | 100% |
| Tinggi | 2 | 29 | 31 |
| | 6,5% | 93,5% | 100% |
| Total | 31 | 30 | 61 |
| | 50,8% | 49,2% | 100% |

Aspek 4

| Aspek | Penghayatan | | |
|---------|-------------|--------|-------|
| Derajat | Rendah | Tinggi | Total |
| Rendah | 27 | 3 | 30 |
| | 90% | 10% | 100% |
| Tinggi | 2 | 29 | 31 |
| | 6,5% | 93,5% | 100% |
| Total | 29 | 32 | 61 |
| | 47,5% | 52,5% | 100% |

LAMPIRAN 6

Data Pribadi

Tabel 6.1 Usia

| Kriteria | Usia | | Total |
|----------|-------------|-------------|-------|
| | 20-40 tahun | 41-60 tahun | |
| Rendah | 24 | 6 | 30 |
| | 80% | 20% | 100% |
| Tinggi | 12 | 19 | 31 |
| | 38,7% | 61,3% | 100% |
| Total | 36 | 25 | 61 |
| | 59% | 41% | 100% |

Tabel 6.2 Lama Bekerja

| Kriteria | Lama Kerja | | Total |
|----------|------------|---------|-------|
| | ≤6tahun | >6tahun | |
| Rendah | 23 | 7 | 30 |
| | 76,7% | 23,3% | 100% |
| Tinggi | 14 | 17 | 31 |
| | 45,2% | 54,8% | 100% |
| Total | 37 | 24 | 61 |
| | 60,7% | 39,3% | 100% |

Data Penunjang

Mastery Experience

Tabel 6.3 Jumlah Nasabah Yang Direkrut Selama Bekerja Satu Tahun Terakhir

| Kriteria | Jumlah Nasabah | | Total |
|----------|----------------|-----------|-------|
| | ≤10 Orang | >10 Orang | |
| Rendah | 24 | 6 | 30 |
| | 80% | 20% | 100% |
| Tinggi | 11 | 20 | 31 |
| | 35,5% | 64,5% | 100% |
| Total | 35 | 26 | 61 |
| | 57,4% | 42,6% | 100% |

Tabel 6.4 Waktu Untuk Mendapat Nasabah

| Kriteria | Waktu dapat Nasabah | | Total |
|---------------|---------------------|-------------|------------|
| | ≤2 Minggu | >2 Minggu | |
| Rendah | 6 20% | 24 80% | 30 100% |
| Tinggi | 20 64,5% | 11 35,5% | 31 100% |
| Total | 26 42,6% | 35 57,4% | 61 100% |

Tabel 6.5 Hambatan Dalam Mendapat Nasabah

| Kriteria | Hambatan dalam dapat Nasabah | | | | | Total |
|---------------|------------------------------|------------|------------------|-------------|---------------|------------|
| | punya asuransi lain | sibuk | belum punya uang | belum perlu | image negatif | |
| Rendah | 1 3,33% | 1 3,33% | 3 10% | 5 16,7% | 20 66,7% | 30 100% |
| Tinggi | 0 0% | 5 16,1% | 5 16,1% | 5 16,1% | 16 51,6% | 31 100% |
| Total | 1 1,64% | 6 9,8% | 8 13,1 | 10 16,4% | 36 59% | 61 100% |

Tabel 6.6 Frekuensi Mengalami Hambatan

| Kriteria | Frekuensi | | Total |
|---------------|-------------|-------------|------------|
| | Jarang | Sering | |
| Rendah | 0 0% | 30 100% | 30 100% |
| Tinggi | 12 38,7% | 19 61,3% | 31 100% |
| Total | 12 19,7% | 49 80,3% | 61 100% |

Tabel 6.7 Cara Mengatasi Hambatan

| Kriteria | Perasaan | | Total |
|---------------|-------------|-------------------|------------|
| | Stress | Merasa Tertantang | |
| Rendah | 17 56,7% | 13 43,3% | 30 100% |
| Tinggi | 5 16,1% | 26 83,9% | 31 100% |
| Total | 22 36,1% | 39 63,9% | 61 100% |

Tabel 6.8 Perasaan Ketika Mengalami Hambatan

| Kriteria | Cara mengatasi Hambatan | | Total |
|----------|-------------------------|----------------------------|------------|
| | Meyakinkan Nasabah | Meminta Masukan dari Rekan | |
| Rendah | 19 63,3% | 11 36,7% | 30 100% |
| Tinggi | 24 77,4% | 7 22,6% | 31 100% |
| Total | 43 70,5% | 18 29,5% | 61 100% |

Tabel 6.9 Frekuensi Keberhasilan Mengatasi Hambatan

| Kriteria | Frekuensi Keberhasilan | | Total |
|----------|------------------------|-----------------|------------|
| | Kurang Mampu Mengatasi | Mampu Mengatasi | |
| Rendah | 16 53,3% | 14 46,7% | 30 100% |
| Tinggi | 5 16,1% | 26 83,9% | 31 100% |
| Total | 21 34,4% | 40 65,6% | 61 100% |

Tabel 6.10 Penghayatan Keberhasilan Mengatasi Hambatan

| Kriteria | Penghayatan Keberhasilan Mengatasi Hambatan | | | Total |
|----------|---|-------------|-------------|------------|
| | Lebih bersemangat | Puas | Biasa Saja | |
| Rendah | 9 30% | 12 40% | 9 30% | 30 100% |
| Tinggi | 18 58% | 10 32,3% | 3 9,7% | 31 100% |
| Total | 27 44,3% | 22 36% | 12 19,7% | 61 100% |

Vicarious Experience

Tabel 6.11 Kepemilikan Panutan di tempat Kerja

| Kriteria | Kepemilikan Panutan | | Total |
|----------|---------------------|-------------|------------|
| | Ya | Tidak | |
| Rendah | 24 80% | 6 20% | 30 100% |
| Tinggi | 24 77,4% | 7 22,6% | 31 100% |
| Total | 48 78,7% | 13 21,3% | 61 100% |

| Kriteria | Subjek | | | Total |
|---------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| | Atasan | Rekan Kerja | Tidak Punya | |
| Rendah | 16 53,3% | 8 26,7% | 6 20% | 30 100% |
| Tinggi | 17 54,8% | 7 22,6% | 7 22,6% | 31 100% |
| Total | 33 54,1% | 15 24,6% | 13 21,3% | 61 100% |

Tabel 6.12 Pengaruh Keberhasilan Rekan Sekerja

| Kriteria | Pengaruh Keberhasilan Rekan | | | Total |
|---------------|-----------------------------|-------------|------------|------------|
| | Tantangan | Ancaman | Biasa Saja | |
| Rendah | 15 50% | 8 26,7% | 7 23,3% | 30 100% |
| Tinggi | 24 77,4% | 5 16,1% | 2 6,5% | 31 100% |
| Total | 39 64% | 13 21,3% | 9 14,7% | 61 100% |

Tabel 6.13 Pengaruh Kegagalan Rekan Sekerja

| Kriteria | Pengaruh Kegagalan Rekan | | | Total |
|---------------|--------------------------|---------------------------|-------------------|------------|
| | Mempengaruhi untuk giat | Mengurangi keyakinan diri | Tidak Berpengaruh | |
| Rendah | 16 53,3% | 4 13,3% | 10 33,3% | 30 100% |
| Tinggi | 21 67,7% | 2 6,5% | 8 25,8% | 31 100% |
| Total | 37 60,7% | 6 9,8% | 18 29,5% | 61 100% |

Social Persuasion

Tabel 6.14 Figur Pemberi Support

| Kriteria | Figur Pemberi Support | | Total |
|---------------|-----------------------|----------------------|------------|
| | Keluarga&Sahabat | Atasan&Rekan sekerja | |
| Rendah | 20 66,7% | 10 33,3% | 30 100% |
| Tinggi | 13 41,9% | 18 58,1% | 31 100% |
| Total | 33 54,1% | 28 45,9% | 61 100% |

Tabel 6.15 Pengaruh Support

| Kriteria | Pengaruh Support | | Total |
|----------|------------------|----------------------|------------|
| | Biasa Saja | Meningkatkan Kinerja | |
| Rendah | 9 30% | 21 70% | 30 100% |
| Tinggi | 0 0% | 31 100% | 31 100% |
| Total | 9 14,8% | 52 85,2% | 61 100% |

Tabel 6.16 Frekuensi Menerima Support

| Kriteria | Frekuensi Menerima Support | | Total |
|----------|----------------------------|-------------|------------|
| | Jarang | Sering | |
| Rendah | 24 80% | 6 20% | 30 100% |
| Tinggi | 2 6,5% | 29 93,5 | 31 100% |
| Total | 26 42,6% | 35 57,4% | 61 100% |

Physiological and Affective states

Tabel 6.17 Pengaruh Kondisi Fisik

| Kriteria | Pengaruh Kondisi fisik | | Total |
|----------|------------------------|-------------|------------|
| | Ya | Tidak | |
| Rendah | 24 80% | 6 20% | 30 100% |
| Tinggi | 5 16,1% | 26 83,9% | 31 100% |
| Total | 29 47,5% | 32 52,5% | 61 100% |

| Kriteria | Pengaruhnya | | | Total |
|----------|-------------|---------------------------|--------------------|------------|
| | | Menurunkan semangat kerja | Menurunkan kinerja | |
| Rendah | 6 20% | 11 36,7% | 13 43,3% | 30 100% |
| Tinggi | 26 83,9% | 4 12,9 | 1 3,2% | 31 100% |
| Total | 32 52,5% | 15 24,6% | 14 23% | 61 100% |

Tabel 6.18 Pengaruh Suasana Hati (Mood)

| Kriteria | Pengaruh Suasana Hati (Mood) | | Total |
|----------|------------------------------|-------------|------------|
| | Ya | Tidak | |
| Rendah | 15 50% | 15 50% | 30 100% |
| Tinggi | 6 19,4% | 25 80,6% | 31 100% |
| Total | 21 34,4% | 40 65,6% | 61 100% |

| Kriteria | Cara mengatasi pengaruh mood | | | | Total |
|----------|------------------------------|------------------|--------------------|------------------|------------|
| | | Berpikir positif | Tidak bekerja dulu | Meminta dukungan | |
| Rendah | 15 50% | 2 6,7% | 11 36,7% | 2 6,7% | 30 100% |
| Tinggi | 25 80,6% | 3 9,7% | 1 3,2% | 2 6,5% | 31 100% |
| Total | 40 65,6% | 5 8,2% | 12 19,7% | 4 6,6% | 61 100% |

LAMPIRAN 7

Profil Perusahaan Asuransi PT.X

Sejarah for a life better tomorrow

Pertama kali berdiri pada tahun 1984 dengan nama Universal life Indo (ULINDO). Pada tahun 1992, membangun usaha patungan dengan New York Life Internasional. Kedua aliansi ini membawa praktek-praktek terbaik kelas dunia di industri asuransi jiwa. Pada tahun 2003, perusahaan ini berhasil menjadi salah satu perusahaan asuransi jiwa swasta terkemuka di Indonesia, didukung oleh manajemen yang solid dan berhati-hati dalam keuangan, produk yang berkualitas, pelayanan yang terbaik, dan tim penjualan yang profesional di industri asuransi.

Sales Asuransi

Sales asuransi dinilai dari kinerja dan prestasinya. Selama dekade terakhir ini, PT.X merupakan salah satu pemasok terbesar agen professional MDRT di Indonesia (The Million Dollar Round Table) yaitu sebuah asosiasi internasional yang beranggotakan para tenaga penjual professional di industri asuransi jiwa. Keanggotaan MDRT telah dikenal diseluruh dunia dan merupakan bukti keberhasilan dan profesionalisme diantara agen asuransi jiwa.

Dalam industri asuransi yang penuh dengan tantangan ini, dibutuhkan suatu pelatihan yang bermutu tinggi dan bertaraf internasional. PT.X telah mengimplementasikan program pelatihan yang bermutu tinggi dan bertaraf internasional. PT.X telah mengimplementasikan program pelatihan yang efektif dan praktis. Program pelatihan bagi para sales asuransi ini merupakan program yang paling komprehensif.

Melalui program pelatihan tersebut para sales asuransi PT.X terlatih untuk menjalankan tugasnya dengan tingkat profesionalisme dan integritas yang tinggi. Mereka juga terdidik untuk membangun hubungan dengan nasabahnya yang dapat berlangsung lama dan dapat diandalkan serta menjadi penasihat yang dapat membantu perencanaan keluarga sehingga dapat memperoleh perlindungan finansial yang selalu mengalami perubahan dari waktu ke waktu.

Kesuksesan PT.X yang telah dicapai dalam industri asuransi ini merupakan hasil dedikasi perusahaan untuk memberikan konsultasi profesional yang dapat memenuhi kebutuhan nasabahnya. Dengan prinsip dasar inilah para sales asuransi PT.X menjalankan usaha mereka untuk memberikan kepastian akan kebutuhan finansial para nasabahnya di Indonesia.

Dengan sales-sales asuransi sebagai fokus utama, PT.X juga melengkapi jalur distribusinya dengan menjalin kemitraan dengan perusahaan-perusahaan terkemuka sebagai upaya alternatif untuk memperluas pasar.

Tugas Sales Asuransi PT.X

Tugas sales asuransi dalam PT.X ini adalah :

1. *Name List* (daftar nama) yaitu membuat daftar nama calon nasabah yang ingin dihubungi.
2. *Prospecting* yaitu memutuskan calon nasabah yang memiliki prospek yang lebih besar dan memutuskan untuk menghubunginya.
3. *Approaching* yaitu menghubungi calon nasabah untuk membuat janji bertemu.

4. *Fact Finding* yaitu bertemu dengan calon nasabah dengan tujuan untuk menggali data-data yang diperlukan untuk mencari tahu kebutuhan calon nasabah kemudian akan dicari solusi untuk memenuhi kebutuhan calon nasabah tersebut.
5. *Presentation* yaitu mempresentasikan solusi yang telah ditemukan.
6. *Handling Objection* yaitu mengatasi pertanyaan dan keberatan yang diajukan oleh calon nasabah
7. *Closing* yaitu kesepakatan antara sales dan nasabah untuk memilih asuransi mana yang diambil. Dari kesepakatan ini akan dibuat polis asuransi.
8. *After Sales service* yaitu bertemu kembali dengan nasabah untuk menjelaskan isi polis.
9. *Reffereleads* yaitu meminta referensi nama-nama dari nasabah yang bisa dihubungi untuk mencari nasabah baru.

Layanan Jasa dan Produk

Layanan Jasa

PT.X menyediakan jasa produk-produk inovatif dan jasa yang berkualitas yang dapat memberikan perlindungan finansial yang lebih baik kepada masyarakat Indonesia. Produk yang kami tawarkan mencakup perlindungan asuransi jiwa dan kecelakaan, jaminan dana hari tua, warisan, jaminan dana pendidikan serta perlindungan terhadap penyakit kritis dan kesehatan.

Seiring dengan semaraknya dunia investasi di Indonesia, PT.X menyediakan produk-produk asuransi jiwa yang bersifat non-tradisional (Unit Link) yang memberikan pilihan kepada para nasabah untuk menentukan instrumen investasi yang dikehendaki.

Produk-produk Asuransi PT.X

Asuransi Jiwa merupakan suatu bentuk perlindungan finansial yang diberikan atas jiwa, kesehatan seseorang terhadap resiko kematian, sakit atau kecelakaan, oleh perusahaan asuransi berdasarkan perjanjian antara pemegang polis sebagai tertanggung dan perusahaan asuransi jiwa sebagai penanggung sesuai dengan syarat-syarat yang tercantum dalam polis.

Dalam perjanjian perlindungan asuransi jiwa, kesehatan, kecelakaan tersebut, jumlah premi yang harus dibayarkan oleh Pemegang Polis ditentukan oleh Penanggung dengan memperhitungkan hal-hal berikut :

1. Produk Asuransi (mencakup manfaat yang dijamin)
2. Lamanya Masa Asuransi
3. Lamanya Masa Pembayaran Premi
4. Umur Tertanggung
5. Kondisi Kesehatan Tertanggung