

**ANALISIS ANTESEDEN KINERJA TENAGA PENJUAL DAN KINERJA
PEMASARAN ASURANSI JIWA BERSAMA BUMI PUTERA 1912 CABANG
KABUPATEN SLEMAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

***ANTECEDENT ANALYSIS OF SALESPERSONS PERFORMANCE AND
MARKETING PERFORMANCE OF JOINT LIFE INSURANCE OF BUMI
PUTERA 1912 BRANCH OF SLEMAN REGENCY OF YOGYAKARTA***

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar

Sarjana Pada Fakultas Ekonomi

Program Studi Manajemen

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusunoleh:

Samsuri

20060410009

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2012

SKRIPSI

**ANALISIS ANTESEDEN KINERJA TENAGA PENJUAL DAN KINERJA
PEMASARAN ASURANSI Jiwa BERSAMA BUMI PUTERA 1921 CABANG
KABUPATEN SLEMAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

Diajukanoleh

SAMSURI
20060410009

Telah disetujui oleh dosen pembimbing

Pembimbing 1

Dr. Siti Dyah Handayani, M.M.

Tanggal, 12 April 2012

SKRIPSI

**ANALISIS ANTESEDEN KINERJA TENAGA PENJUAL DAN KINERJA
PEMASARAN ASURANSI JIWA BERSAMA BUMI PUTERA 1912 CABANG
KABUPATEN SLEMAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

Diajukanoleh

SAMSURI
20060410009

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan
Dewan Penguji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tanggl 22 Mei 2012

Yang terdiri dari :

Prof. Dr. Heru Kurnianto Tjahjono.
Ketua Tim Penguji

Rita Kusumawati, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji

Winarso, Drs., M.M.
Anggota Tim Penguji

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Dr. Nano Prawoto, S.E., M.Si.
NIK :143 016

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Samsuri

Nomor Mahasiswa : 20060410009

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul :

“ANALISIS ANTESEDEN KINERJA TENAGA PENJUAL DAN KINERJA PEMASARAN ASURANSI JIWA BERSAMA BUMI PUTERA 1912 CABANG KABUPATEN SLEMAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA”

Tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 22 Mei 2012

Samsuri

MOTTO

Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh.

- Confusius

Berterimakasihlah sama apapun yang telah menghidupimu, walau dari seekor binatang sekalipun.

-ParmoedyaAnantaToer

Kupersembahkan

Kepada:

Ayah danIbuTercinta

Almamaterku

INTISARI

Peneliti sangat tertarik akan banyaknya pendapat antar para ahli tentang kinerja tenaga penjual yang dipengaruhi oleh orientasi pembelajaran, komitmen tenaga penjual dan motivasi. Serta kinerja pemasaran yang dipengaruhi oleh kinerja distribusi, kualitas pelayanan dan promosi. Adapun tujuan dari riset ini adalah untuk menguji delapan variabel yang didasarkan pada model yang diusulkan oleh Saleh dan Sudarti (2010) dengan variabel-variabel yang saling berinteraksi dari orientasi pembelajaran, komitmen tenaga penjual dan motivasi dalam meningkatkan kinerja tenaga penjual. Variabel kinerja tenaga penjual, kinerja distribusi, kualitas pelayanan dan promosi dalam meningkatkan kinerja pemasaran.

Riset ini diadakan di Yogyakarta dengan obyek Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 cabang Kabupaten Sleman, dari 130 kuesioner yang dapat kembali sebanyak 116 kuesioner dan semuanya bisa diolah. Dengan menggunakan software SPSS 15 Regresi Linear Berganda diperoleh hasil bahwa, ketiga variabel independen pertama yaitu orientasi pembelajaran, komitmen tenaga penjual dan motivasi mempengaruhi kinerja tenaga penjual, serta keempat variabel independen selanjutnya yaitu kinerja tenaga penjual, kinerja distribusi, kualitas pelayanan dan promosi mempengaruhi kinerja pemasaran.

Kata Kunci: Orientasi Pembelajaran, Komitmen Tenaga Penjual, Motivasi, Kinerja Tenaga Penjual, Kinerja Distribusi, Kualitas Pelayanan, Promosi, Kinerja Pemasaran.

ABSTRACT

The researcher is interested in various of some experts about salesperson performance which is influenced by learning orientation, salesperson's, commitment and motivation and marketing performance which is influenced by distribution performance, service quality and promotion. This research aims at testing eight variables based on model issued by Saleh and Sudarti (2010) by using variables which interact each other like learning orientation, salesperson's commitment, and motivation in increasing salesperson performance, distribution performance, service quality, and promotion in increasing marketing performance.

This research was held in Yogyakarta by using Join Life Insurance Of BumiPutera 1912 Branch Of Sleman Regency as the research object. Of 130 questionnaires given to respondents, 116 questionnaires were returned and they could be analyzed. By using software of SPSS 15 multiple linear regressions, it is found that the first three variables, which are learning orientation, salesperson's commitment, and motivation, influence salesperson performance. In addition, the other four variables, which are salesperson performance, distribution performance, service quality, and promotion influence marketing performance.

Keyword : Learning Orientation, Salesperson's Commitment, Motivation, Salesperson Performance, Distribution Performance, Service Quality, Promotion, Marketing Performance.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayahnya kepada kita semua khususnya pada diri saya sendiri sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Analisis Anteseden Kinerja Tenaga Penjual Dan Kinerja Pemasaran Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Cabang Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta”.

Tugas akhir ini merupakan salah satu prasyarat yang harus dipenuhi oleh mahasiswa dalam memperoleh gelar Sarjana dari Fakultas Ekonomi Strata 1 (S-1) pada Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini dari persiapan sampe terselesainya, tidak lepas dari bantuan pihak-pihak yang bersangkutan yang dengan segala keterbukaan dan kerelaanhati telah memberikan bimbingan, pengarahan, keterangan dan dorongan semangat yang begitu berarti. Oleh Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak dan Ibu yang takkenal lelah dan henti-hentinya mencurahkan segala kasih dan sayangnya serta takhenti-hentinya memberikan doa dan dorongan baik moril maupun materil yang tanpa batas.
2. Siti Dyah Handayani, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, nasehat dan dorongan sampe terselesainya penyusunan skripsi ini.

3. Drs. Tatang Suyarnadi. AAAI-J, ICLFP, ICLU selaku Kepala Cabang beserta parakaryawan yang bekerja di perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 cabang Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta, yang telah mengizinkan saya mengadakan penelitian dan telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan semua data-data yang saya perlukan dalam rangka penyelesaian skripsi ini.
4. Novika Wulansari selaku calon istri yang takhenti-hentinya membantu dan mengkritik demi perbaikan dan kelancaran sampe titik akhir penyelesaian skripsi ini.
5. Semua teman-teman yang telah bahu membahu membantu dan tempat bertukar pikiran sampe terselesainya penulisan skripsi ini.

Selaku penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis meminta kemaklumannya dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatny amembangun demi kebaikan dan kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, besa rharapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Yogyakarta, Mei 2012

Penulis

Samsuri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
INTISARI	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7

C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori	10
1. Orientasi Pembelajaran Tenaga Penjual	10
2. Komitmen Tenaga Penjual	12
3. Motivasi Tenaga Penjual	17
4. Kinerja Tenaga Penjual	22
5. Kinerja Distribusi	25
6. Kualitas Pelayanan	28
7. Kinerja Promosi	34
8. Kinerja Pemasaran	37
B. Penelitian Terdahulu	40
C. Penurunan Hipotesis	42
D. Model Penelitian	47

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Obyek dan subjek penelitian	48
B. Jenis Data	48
C. Populasi Penelitian	49
D. Teknik Pengumpulan Data	49

E. Definisi Operasional	50
F. Uji Kualitas Instrumen	53
G. Analisis Data dan UjiHipotesis	54

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penyebaran Kuesioner	58
B. Analisis Deskriptif.....	59
C. Uji Kualitas Instrumen	59
1. Uji Validitas	59
2. Uji Realibilitas	64
D. Analisis Data Dan UjiHipotesa	65
1. Regresi Linier Berganda OP, KO dan MP terhadap KTP	66
2. Uji F	68
3. Koefesien Determinasi	68
4. Regresi Linier Berganda KTP, KPL, KD dan P terhadap KP	69
5. Uji F	71
6. Koefesien Determinasi	71
E. Pembahasan.....	71

BAB V. SIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Kesimpulan	75
B. Saran	78

C. Keterbatasan Penelitian	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel4.1 : Klasifikasi Profil Responden Berdasarkan Lama Bekerja dan Posisi	59
Tabel4.2 : Uji Validitas Variabel Orientasi Pembelajaran	60
Tabel4.3 : Uji Validitas Variabel Komitmen Tenaga Penjual	60
Tabel4.4 : Uji Validitas Variabel Motivasi Tenaga Penjual	61
Tabel4.5 : Uji Validitas Variabel Kinerja Tenaga Penjual	62
Tabel4.6 : Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan	62
Tabel4.7 : Uji Validitas Variabel Kinerja Distribusi	63
Tabel4.8 : Uji Validitas Variabel Promosi	63
Tabel4.9 : Uji Validitas Variabel Kinerja Pemasaran	64
Tabel4.10 : Uji Realibilitas	65
Tabel4.11 : Perhitungan Regresi Pengaruh OP, KO dan MP terhadap KTP	66
Tabel4.12 : Perhitungan Regresi Pengaruh KTP, KPL, KD dan P terhadap KP	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. : Model Penelitian	47
--------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran1 : Kuesioner

Lampiran2 : Data Responden

Lampiran3 : Hasil Uji Validitas dan Hasil Uji Realibilitas

Lampiran4 : Hasil Uji Regresi Linier Berganda