

PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN ASURANSI JIWA PT. SLI

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen – Strata 1

Nama : Maria Sri Dewi Junita

NIM : 43108120097



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2011

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Maria Sri Dewi Junita

NIM : 43108120097

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 21 April 2011

(Maria Sri Dewi Junita)
NIM : 43108120097

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Maria Sri Dewi Junita
NIM : 43108120097
Program Studi : Manajemen S1
Judul Skripsi : Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap
Volume Penjualan Asuransi Jiwa
PT. SLI
Tanggal Lulus Ujian : 21 April 2011

Disahkan oleh :

Pembimbing Skripsi

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

(Drs. Wawan Purwanto, SE., MM.)

Tanggal :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program studi

(Dra. Enny Arianto M.Si)

Tanggal :

(Arief Bowo Prayoga SE. MM.)

Tanggal :

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi
Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Asuransi Jiwa
(Studi Kasus PT SLI di Jakarta)

Dipersiapkan dan Disusun oleh :

Maria Sri Dewi Junita

43108120097

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 21 April 2011

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi

Drs. Wawan Purwanto, SE., MM.

Anggota Dewan Penguji

Priyono, SE., ME

Anggota Dewan Penguji

Arief Bowo Prayoga SE., MM.

KATA PENGANTAR

Salam Sejahtera bagi kita semua

Segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran dan rahmat Tuhan, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan Asuransi Jiwa di PT SLI, Jakarta”.

Dengan segala kemampuan yang ada dan dibekali ilmu pengetahuan yang dipelajari selama kuliah di Universitas Mercu Buana penulis menghimpun data dan informasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan skripsi ini. Namun bagaimanapun juga saya sebagai manusia tidak luput dari kesalahan, sehingga penulis menyadari betul bahwa penulisan ini masih belum sempurna. Untuk itu penulis menyampaikan maaf dan akan berusaha untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuannya lagi.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis juga merasa sangat bersyukur karena adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Sehingga dalam kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Allah Bapa yang bertahta di kerajaan surga yang selalu melindungi dan memberikan rahmat yang tak habis-habisnya.
2. Ibuku Hilderia dan ayahku Japansen atas kesabaran, doa dan cinta yang mendorong penulis untuk terus termotivasi melakukan yang terbaik.
3. Adik-adikku Hanna, Natalia, Jon dan Ade Moko yang telah memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak Enny Arianto, Msi selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
5. Bapak Arief Bowo Prayoga Kasmu SE. MM. selaku ketua Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana, sekaligus penguji saat sidang yang telah memberikan nilai yang terbaik untuk saya.
6. Bapak Wawan Purwanto, Drs. SE. MM, selaku pembimbing skripsi saya yang telah banyak memberi petunjuk dan saran kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Priyono SE. ME, selaku penguji saat sidang yang telah memberikan nilai yang terbaik untuk saya.
8. Untuk Eruk yang telah berbaik hati mengajarkan saya menyetir mobil di sela-sela waktu kerjanya dan waktu saya menyusun skripsi ini.
9. Untuk Maya Maria atasan saya di kantor dan Lulu, Dian, Ega dan Novi subordinate saya yang telah bekerja dengan sangat baik selama saya menjalani perkuliahan.
10. Rekan-rekan kerja di Product Development meeting yang menginspirasi saya untuk mengambil Saluran distribusi sebagai subjek skripsi saya.
11. Teman-teman sekosan saya di Benhil yang selama kuliah saya tidak bisa weekend bareng dengan mereka, terima kasih atas dukungannya selama ini.

12. Teman-teman kuliah kelas PKK angkatan ke-14, milis Summer, yang selalu akrab dan saling mengupdate informasi perkuliahan. The Best Classmates ever.
13. Untuk semua pihak yang belum disebutkan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis ingin mengucapkan maaf dan terima kasih sebesar-besarnya.

Jakarta, 21 April 2011

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	i
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1. Pengertian Pemasaran	7
2.2. Strategi Pemasaran	9
2.3. Defenisi Pemasaran Jasa	11
2.4. Bauran Pemasaran (Marketing mix)	12

	2.5. Penjualan	15
	2.6. Distribusi dan Jalur-jalur Pemasaran	18
	2.7. Jalur Distribusi yang Digunakan Perusahaan Asuransi	21
BAB III	METODE PENELITIAN	22
	3.1. Obyek Penelitian	22
	3.2. Metode Penelitian	26
	3.3. Hipotesis Statistik	27
	3.4. Variabel dan Skala Pengukuran	28
	3.5 Metode Pengumpulan Data	28
	3.6. Jenis Data	29
	3.7. Metode Analisis Data	30
BAB IV	ANALISIS HASIL PENELITIAN	39
	4.1. Analisis Hasil Penemuan Data	39
	4.2. Pengaruh Saluran Distribusi Secara Bersama-sama terhadap Volume Penjualan	40
	4.3. Uji Signifkansi Pengaruh Unsur Saluran Distribusi Secara Sendiri-sendiri terhadap terhadap volume penjualan asuransi jiwa PT. SLI di Indonesia.....	44
	4.4. Analisis dan Interpretasi Data	45
	4.5. Pengujian Hipotesis	47

BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	50
	5.1. Kesimpulan	50
	5.2. Saran	52
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.2 Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap koefisien Korelasi	32
Tabel 4.1 Analisis Ragam Kiasifikasi Satu Arah	35
Tabel 4.1 Data Saluran Distribusi dan Volume Penjualan	39
Tabel 4.2 Data Biaya Saluran Distribusi	40
Tabel 4.3 Korelasi Regresi Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan	41
Tabel 4.4 Korelasi Regresi Saluran Distribusi terhadap Volume Penjualan	42
Tabel 4.5 Data hasil Uji F.....	45

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Wilayah Keputusan Strategi Dalam 4-P	12
Gambar 2.2. Empat contoh Saluran Distribusi Dasar Produk Konsumen.	14
Gambar 3.1 Rancangan Penelitian	26
Gambar 4.2 Kurva Distribusi Untuk Menggambarkan Pengujian Hipotesa Secara Berganda	48



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Analisis Regresi Biaya Promosi

Lampiran 2 : Analisis Regresi Volume Penjualan

Lampiran 3 : Surat Keterangan Bekerja

