

**PENGARUH MOTIVASI PEMILIK POLIS ASURANSI KENDARAAN
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN
PADA PT ASURANSI ADIRA DINAMIKA**

SKRIPSI
Program Studi Manajemen

N a m a : Indra Safara Saleh

N I M : 4310411-181



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2010**

**PENGARUH MOTIVASI PEMILIK POLIS ASURANSI KENDARAAN
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN
PADA PT ASURANSI ADIRA DINAMIKA**

SKRIPSI

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

N a m a : Indra Safara Saleh

N I M : 4310411-181



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2010**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Indra Safara Saleh
N I M : 4310411-181
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh Motivasi Pemilik Polis Asuransi Kendaraan Terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT. Asuransi Adira Dinamika

Tanggal Ujian Skripsi :

Disahkan Oleh:
Pembimbing

U N I V E R S I T A S
(Dra. Yuli Harwani, MM)

MERCU BUANA

Dekan,

Ketua Jurusan Manajemen/Akuntansi

(Dra. Yuli Harwani, MM)
Tanggal :

(Arief Bowo Prayoga Kasmu, SE,MM)
Tanggal :

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

Pengaruh Motivasi Pemilik Polis Asuransi Kendaraan Terhadap Peningkatan
Penjualan Pada PT. Asuransi Adira Dinamika

Dipersiapkan dan Disusun oleh
Indra Safara Saleh
4310411-181

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal.....

Susunan Dewan Penguji
Ketua Penguji / Pembimbing Skripsi

Dra. Yuli Harwani, MM

.....

Anggota Dewan Penguji

Dra. Evawati Khumaedi, M.Si

.....

Anggota Dewan Penguji

Hesti Maheswari, SE,M.Si

.....

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah Subhana Wata'ala, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya. Sehingga penulis akhirnya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Motivasi Pemilik Polis Asuransi Kendaraan Terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT. Asuransi Adira Dinamika“

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian persyaratan dengan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Mercu Buana Jakarta.

Dengan segala usaha dan kemampuan yang terbatas, penulis menyadari sepenuhnya, bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dorongan dan doa dari berbagai pihak, sehingga dalam kesempatan ini, dengan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dra. Yuli Harwani, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi juga sebagai Dosen Pembimbing penulis yang telah memberikan waktu dan kesempatan untuk mengikuti proses kegiatan belajar.
2. Bapak Arief Bowo Prayoga Kasmu SE,MM selaku Ketua Jurusan Manajemen/Akuntansi yang telah membantu proses pembuatan skripsi ini.
3. Yang tercinta dan terkasih , kedua orang tua , istri beserta seluruh keluarga yang selalu memberi doa, dorongan dan cinta tulus kepada penulis.

4. Sahabat, rekan, handai taulan dan pihak lain yang telah dengan tulus membantu penulis, yang tidak dapat penulis sebut satu persatu.

Dan pada akhirnya penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis secara pribadi dan juga bagi rekan mahasiswa Universitas Mercu Buana sebagai bahan referensi dan pembanding dalam rangka penyelesaian tugas akhir .

Jakarta,. 2010.

INDRA SAFARA SALEH



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	4
C. Batasan Masalah	5
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Manajemen Pemasaran.....	7
B. Pemasaran Relasional.....	8
C. Perencanaan Strategik Pemasaran.....	9
D. Asuransi	9
1. Asuransi Kendaraan Bermotor.....	13
2. Risiko Kendaraan Bermotor	14
3. Risiko Yang Ditanggung.....	15
4. Risiko Yang Dikecualikan.....	17

5. Jumlah Harga Pertanggungan.....	23
6. Premi Pertanggungan.....	23
7. Pembayaran Premi.....	24
E. Prilaku Dan Motivasi Pelanggan.....	25
F. Penelitian Sebelumnya.....	31
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
A. Gambaran Umum.....	32
B. Metode Penelitian.....	35
C. Hipotesis....	36
D. Populasi Penelitian Dan Metode Sampel.....	37
E. Obyek Penelitian.....	37
F. Variabel Dan Pengukuran.....	37
G. Definisi Operasional Variabel.....	38
H. Metode Pengumpulan Data.....	40
I. Metode Analisis Data.....	41
BAB IV. ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN	
A Hasil.....	46
B. Pembahasan.....	55
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	69
B. Saran-saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

T a b e l		Halaman
1.1	Daftar Kepemilikan Kendaraan Periode Tahun 1992 ~ 2008	2
1.2	Daftar Kecelakaan Lalu Lintas Periode Tahun 1992 ~ 2008	3
2.1	Perbedaan Antara Pemasaran Tradisional dan Pemasaran Relasional	9
2.2	Daftar Risiko Sendiri	22
4.1	Laporan Tahunan PT. ADIRA Periode Tahun 2003 ~ 2007	47
4.2	Portofolio Produk PT. ADIRA Periode Tahun 2006 ~ 2007	54
4.3	Realibility Statistic	58
4.4	Item Total Statistic	58
4.5	Descriptive Statistic	59
4.6	Model Summary	59
4.7	Correlation	60
4.8	ANOVA	61
4.9	Faktor-Faktor Motivasi Atas Tingkat Penjualan Jasa Kendaraan PT. ADIRA, Periode Tahun 2007	63
4.10	Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Berganda	67

DAFTAR GAMBAR

G a m b a r		Halaman
2.1	Model Prilaku Pelanggan	28
3.1	Pengaruh Kausal antara Variabel Bebas dan Variabel Tergantung	37

