

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN *ADVERTISING* TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN POLIS ASURANSI JIWA
PT. PRUDENTIAL *LIFE ASSURANCE***

SKRIPSI

DYAH NOVITA HEDYANI

43110110017

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

SARJANA EKONOMI

Program Studi Manajemen – Strata 1

DYAH NOVITA HEDYANI

43110110017



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCUBUANA JAKARTA**

2014

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dyah Novita Hedyani

NIM : 43110110017

Program Studi : Ekonomi - Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni 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.

MERCU BUANA

Jakarta, 15 Juni 2014



Dyah Novita Hedyani

(43110110017)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Dyah Novita Hedyani
NIM : 43110110017
Program Studi : Ekonomi - Manajemen
Judul Skripsi : Pengaruh *Personal selling dan Advertisning* terhadap
Keputusan pembelian Polis Asuransi Jiwa PT. Prudential
Life Assurance

Tanggal Lulus Ujian : 24 Juni 2014

Disahkan oleh :

Pembimbing Skripsi

Ketua Penguji



(Zulfitri, MS. MM)

(Hesti Maheswari, SE, M.Si.)

Tanggal : 24 Juni 2014

Tanggal : 24 Juni 2014

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

- Ketua Program S1 Manajemen



(Prof. Dr. Wiwik Utami, Ak., MS., CA)

Tanggal : 24 Juni 2014



(Dr. Rina Astini SE, MM)

Tanggal : 24 Juni 2014

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan karunia-Nya yang begitu besar sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Pengaruh *Personal Selling* dan *Advertising* terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Jiwa PT. Prudential Life Assurance**". Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat kelulusan dari Program SI (Strata Satu) pada Fakultas Ekonomi pada Program Studi Manajemen Universitas Mercu Buana.

Berbagai kesulitan yang Penulis hadapi selama penulisan skripsi ini, akhirnya telah Penulis lewati berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah sabar membantu Penulis, karena itu pada kesempatan yang sangat berharga ini, maka izinkanlah Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Arisetyanto Nugroho, MM selaku Rektor Universitas Mercu Buana
2. Ibu Prof. Dr. Wiwik Utami Ak, MS, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dan H. Arief Bowo Prayoga K, SE, MM selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
3. Ibu Dr. Rina Astini SE, MM selaku Ketua Program Studi S-I Manajemen
4. Ibu Luna Haningsih SE, ME dan Ibu Hesti Maheswari SE, M. Si selaku Sekretaris Program Studi S-I Manajemen
5. Bapak Zulfitri, MS. MM selaku dosen pembimbing. Terima kasih yang tak terhingga atas waktu, tenaga, pikiran dan arahan yang telah bapak berikan kepada Penulis

6. Dosen/Staff/karyawan di lingkungan Universitas Mercu Buana
7. Mamah dan Papah tercinta, motivator terpenting dalam hidup penulis yang selalu meberikan cinta, kasih dan sayang yang tak terhingga, terima kasih atas dukungan dan motivasinya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
8. Adik - adik ku tersayang Dwi Rizki Amalia, Etry Indriawati Pertiwi, dan Yoshi Taka Arbi Ramadhan, *I love all.*
9. Sahabat sejati *My Management Living Teacher*" Gia Nurgaha" yang Insya Allah kelak akan menjadi imam penulis, terima kasih atas bimbingannya selama ini, selalu mengingatkan dan mengajarkan untuk selalu hidup lebih baik, *love you so much honey.*
10. Sahabat tersayang, satu perjuangan "Nicil" terima kasih atas bantuan dan dukungannya, semoga persahabatan kita akan tetap terjaga.

Serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, dan dengan segala kerendahan hati penulis menyadari 'masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang. Akhir kata semoga Skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis, serta bagi pembaca yang berminat pada umumnya.

Jakarta, 2014 Penulis

Dyah Novita Hedyani

DAFTAR ISI

JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah Penelitian	3
C. Tujuan dan Kotribusi Penelitian	3
1. Tujuan Penelitian	3
2. Kontibusi Penelitian	4

BAB II	KAJIAN PUSTAKA	6
A.	Kajian Pustaka	6
1.	Definisi Manajemen	6
2.	Definisi Manajemen	6
3.	Bauran Promosi	7
4.	Pengertian <i>Personal Selling</i>	9
5.	Pengertian <i>Advertising</i>	14
6.	Definisi Perilaku Konsumen	20
B.	Kerangka Pemikiran.....	29
1.	Kerangka Pemikiran.....	29
2.	Penelitian Terdahulu.....	30
3.	Hipotesis	30
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	34
A.	Waktu dan Tempat Penelitian	34
B.	Desain Penelitian	34
C.	Definisi Operasional	34
1.	Definisi Variabel Penelitian.....	34
2.	Definisi Operasional Variabel	-35
D.	Pengukuran Variabel	39
E.	Populasi dan Sampel Penelitian	40
F.	Teknik Pengumpulan Data	41
G.	Metode Analisis Data	42
1.	Uji Asumsi Klasik.....	42

2. Uji Validitas	43
3. Uji Reabilitas.....	44
4. Metode Regresi Berganda.....	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	46
1. Gambaran Umum	46
2. Statistik Deskriptip.....	47
a. Analisis Karakteristik Respondent	47
b. Deskripsi Variabel <i>Personal Selling</i> dan <i>Advertising</i>	50
c. Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian.....	54
3. Uji Asumsi dan Kualitas Instrumen Penelitian.....	55
4. Pengujian Hipotesa.....	56
5. Pembahasan	62
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	67
1. Simpulan	67
2. Saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN