

## **ABSTRACT**

*This research aims to know the influence of personal selling, price and service quality to purchase decision maestro insurance. The Object for this research is PT. AXA Finacial Indonesia – Agency Jakarta Yona that located in Jakarta. This research was done to 97 respondent by using Causal approach. Thus, data analysis which is used is statistic analysis in the form of double linear regression test.*

*The result of this research shows that either simultaneously or partially, the variable of personal selling, price and service quality influence purchase decision of the maestro insurance PT. AXA Finacial Indonesia – Agency Jakarta Yona in Jakarta. It has been proven from the result of (f) simoultant test variable personal selling, price and service quality shows significant point of three independent variables that supports the hipotesys and the result of (t) partial shows significant point two of three independent variables that supports the hipotesys the variable is personal selling and price. There fore, the accepted assumption is, there is influence between personal selling, price, and service quality to purchase decision of maestro hospital plan health insurance PT. AXA Finacial Indonesia – Agency Jakarta Yona in Jakarta.*

*Keywords : Personal selling, price, service quality, purchase decision*

## ABSTRAK

Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh personal selling, harga dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian asuransi maestro. Objek penelitian adalah PT. AXA Financial Indonesia – Agency Jakarta Yona yang berlokasi di Jakarta. Penelitian ini dilakukan terhadap 97 reponden dengan menggunakan pendekatan kausal. Karena itu, analisis data yang digunakan adalah analisis statistik dalam bentuk uji regresi linear berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan, variabel personal selling, harga dan kualitas layanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi maestro PT. AXA Financial Indonesia – Agency Jakarta Yona di Jakarta. Hal ini dibuktikan dari hasil simultan (uji F) variabel personal selling, harga dan kualitas layanan menunjukkan nilai signifikan dari tiga variabel bebas yang mendukung hipotesa dan hasil uji parsial (uji t) juga menunjukkan nilai signifikan dua dari tiga variabel bebas yang mendukung hipotesa. Oleh karena itu hasil uji dari penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel personal selling, harga dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian asuransi kesehatan maestro hospital plan PT. AXA Finacial Indonesia – Agency Jakarta Yona di Jakarta.

Kata kunci : *Personal selling*, harga, kualitas layanan, keputusan pembelian