



ISSN 2085-2576
VOL 1-NO. 2 - SEPTEMBER 2009

JURNAL MANAJEMEN INFORMATIKA

- "Prototipe Sistem Pengendali Peralatan Elektronik Dan *Monitoring* Keamanan Gedung
Berbasis *Short Message Service*"
Hetty Maulani
- "Dampak Penggunaan Laptop Yang Mengakibatkan Gangguan Kesehatan Pada Manusia"
Indra Satriadi
- "Pengaruh Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Dalam Kaitan Rencana
Pembuatan Program Aplikasi Komputer Pengelolaan Data Pegawai
(Studi Kasus Pada Politeknik Negeri Sriwijaya)"
Nuraini
- "Keunikan Variabel Dalam Pemrograman *Visual C++*"
Rubwan Effendi
- "Cara Membusmi Virus Komputer"
Rohuson
- "Pemanfaatan Asterisk Pada Voice Over Internet Protocol"
Sony Oktapriandi
- "Perancangan Sms Gateway Pada Absensi Kehadiran Mahasiswa Jurusan Manajemen
Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya"
Zulkarnaini
- "Pengaruh Kinerja Dosen Dan Motivasi Mahasiswa Terhadap Nilai Ujian Akhir Semester
Mahasiswa (Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya)"
Delta Khairunnisa
- "Pengaruh Jumlah Tenaga Penjual Terhadap Peningkatan Penjualan Polis Pada
PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang"
Nita Novita dan Indri Ariyanti
- "Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi, Inflasi Dan Upah Terhadap Pengangguran
Di Sumatera Selatan"
Rika Sudaricawati



**MANAJEMEN INFORMATIKA POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG**

Jurnal Manajemen Informatika – Politeknik Negeri Sriwijaya

September 2009

Pelindung :
Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya

Penasehat :
Pembantu Direktur I
Pembantu Direktur II
Pembantu Direktur III
Pembantu Direktur IV

Penanggung Jawab/Pemimpin Umum :
Ketua Jurusan Manajemen Informatika
Sekretaris Jurusan Manajemen Informatika

Pemimpin Redaksi :
Leni Novianti, leni_novianti_mi@polisriwijaya.ac.id

Tim Editor :
Zulkarnaini, zulkarnaini_mi@polisriwijaya.ac.id
Devi Sartika, devi_sartika_mi@polisriwijaya.ac.id
Nita Novita, nita_novita_mi@polisriwijaya.ac.id
Indri Ariyanti, indri_ariyanti_mi@polisriwijaya.ac.id

Pelaksana Teknis :
Dewi Imawati, S, dewi_imawati_mi@polisriwijaya.ac.id
Muhammad Noval, m_noval_mi@polisriwijaya.ac.id
A. Ari Gunawan Sepriansyah, ari_gunawan_mi@polisriwijaya.ac.id

Alamat Sekretariat/Redaksi :
Sekretariat Jurnal Manajemen Informatika POLSRI
Jalan Sriwijaya Negara Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Ext. 117
e-mail : mi@polisriwijaya.ac.id

Jurnal Manajemen Informatika diterbitkan oleh Jurusan Manajemen Informatika POLSRI. Redaksi mengundang para peneliti, praktisi, dan mahasiswa untuk menulis perkembangan ilmu dibidang yang berkaitan dengan manajemen dan informasi teknologi.

Jurnal Manajemen Informatika POLSRI diterbitkan 2 (dua) kali dalam 1 (satu) Tahun pada Bulan Maret dan September.

**PENGARUH JUMLAH TENAGA PENJUAL
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN POLIS PADA
PT. GREAT EASTERN LIFE INDONESIA CABANG PALEMBANG**

Nita Novita dan Indri Ariyanti

Staf Pengajar Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya
Jalan Srijaya Negara Bukit Besar - Palembang 30139
Email: nita.novita_mi@polisriwijaya.ac.id
indri.ariyanti_mi@polisriwijaya.ac.id

ABSTRACT

The aims of this research are 1) to know how big the effect of salesman amount towards the policy sale the increasing at Palembang Branch of PT. Great Eastern Life Indonesia, and 2) to analyze the salesman's activities in enhancing policy sale to reach sale expected by Palembang Branch of PT. Great Eastern Life Indonesia.

The method used in this research is descriptive. Total of the samples used in this research are 24 salesman, and interview used in collecting data. The simple linear regression used to measure the level of the inter-variable effect.

The result show that the salesman amount has an effect toward the amount of 1.02 units towards the sale of the policy. In conducting sale to candidate clients, faced a lot of problems resulting in candidate clients being less sure towards the life insurance. Therefore, the salesman must be able to convince the candidate clients in conducting sale, so that the candidate clients do not hesitate to take the life insurance.

Key words : Policy Sale and Salesman Amount

PENDAHULUAN

Asuransi merupakan salah satu pelayanan jasa yang bertujuan untuk mengurangi beban seseorang akibat resiko kehilangan. Antara lain kehilangan aset-aset berharga dan bahkan hilangnya jiwa seseorang. Selain itu, juga asuransi juga dapat mendorong kebiasaan

masyarakat untuk menabung agar uang yang di investasikannya dapat bermanfaat di kemudian hari.

Di Palembang sendiri saat ini banyak terdapat macam-macam perusahaan yang bergerak dibidang asuransi. Adapun nama-nama perusahaan tersebut dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

Tabel 1.
Perusahaan Asuransi yang ada di kota Palembang

Nama Perusahaan	Lokasi
Asuransi Bumi Putera	Jl. Jend. Sudirman No.91-95 Palembang
Asuransi Central Asia	Jl. Letkol Iskandar No. 40 Palembang
ATG Lippo	Jl. Kapten A. Rivai Blok.1 No.12 Palembang
Asuransi Wahana Tata	Jl. Kolonel Haji Burhan No.173 Palembang
Asuransi Sinar Mas	Jl. Kapten A. Rivai 1293, Palembang
Asuransi Buana Independent	Jl. Jendral Sudirman No.135 Palembang
Asuransi Prudential	Jl. Letkol Iskandar No.42 Palembang

Sumber: www.google.co.id

PT. Great Eastern Life Indonesia, Cabang Palembang yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman Komplek Ruko Balayudha, No. 6 Palembang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi sangat tergantung dari volume penjualan polis asuransi.

Apabila volume penjualan polis asuransi besar maka perusahaan akan memperoleh keuntungan yang besar pula, sebaliknya apabila volume penjualan polis asuransi kecil maka kecil pula penghasilan yang diperoleh. PT. Great Eastern Life Indonesia sebagai perusahaan perseroan terbesar, terus meningkatkan jumlah nasabah di seluruh pelosok Indonesia, dengan cara memasarkan produknya melalui tenaga penjual

(personal sell memerlukan tenaga yang berkualitas selling) adalah dalam memasarkan tenaga penjual. Hal ini buruk bagi perusahaan adanya tenaga

Tahun
2004
2005
2006
2007
2008

Sumber: PT. C

Dari tabel 2 penjualan polis sampai dengan sedangkan pada 2003 realisasi target yang peningkatan se Peringkatan se polis ini di penjuat dalam tenaga penjuat dikatakan m asuransi pada Cabang Palembang Berdasarkan tertarik untuk

"Pengaruh Terhadap PT. Great E Palembang"

Dari hasil p terlibat bahwa PT. Great E Palembang au jumlah tenag penjualan poli Life Indonesia

Tujuan Penel Tujuan dalam adalah: a. Untuk me jumlah ter penjualan Cabang P

(*personal selling*). Untuk itu perusahaan memerlukan tenaga penjual (*personal selling*) yang berkualitas. Tenaga penjual (*personal selling*) adalah tulang punggung perusahaan dalam memasarkan asuransi. Ketidakmampuan tenaga penjual (*personal selling*) akan berakibat buruk bagi perusahaan. Oleh karena itu dengan adanya tenaga penjual (*personal selling*) yang

profesional diharapkan mampu meningkatkan penjualan polis serta dapat mengembalikan kesan asuransi yang sempat memburuk pada tahun 1998 lalu. Berikut akan disajikan data jumlah tenaga penjual (*personal selling*) dan penjualan polis asuransi selama lima tahun terakhir pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang sebagai berikut :

Tabel 2.
Jumlah Tenaga Penjual (*Personal Selling*) dan Penjualan Polis
PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang Tahun 2004-2008

Tahun	Jumlah Tenaga Penjual (orang)	Target (unit)	Penjualan Polis (unit)
2004	29	100	102
2005	31	110	120
2006	27	121	110
2007	35	133	111
2008	32	146	124

Sumber : PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang

Dari tabel 2 di atas terlihat bahwa realisasi penjualan polis asuransi pada tahun 2004 sampai dengan 2005 telah mencapai target, sedangkan pada tahun 2006 sampai dengan 2008 realisasi penjualan polis tidak mencapai target yang ditetapkan walaupun terjadi peningkatan serta penurunan realisasi penjualan. Peningkatan serta penurunan realisasi penjualan polis ini dikarenakan kemampuan tenaga penjual dalam menjual polis berbeda-beda. Tenaga penjual pada perusahaan asuransi bisa dikatakan mempengaruhi penjualan polis asuransi pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis merasa tertarik untuk meneliti mengenai

"Pengaruh Jumlah Tenaga Penjual Terhadap Peningkatan Penjualan Polis Pada PT. Great Eastern Life Indonesia, Cabang Palembang"

Dari hasil penelitian awal yang diperoleh, terlihat bahwa permasalahan yang dihadapi oleh PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang adalah Seberapa besar pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap peningkatan penjualan polis asuransi pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam adalah:

- a. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap peningkatan penjualan polis pada PT. Great Eastern Life Cabang Palembang.

- b. Untuk menganalisis aktivitas tenaga penjual dalam meningkatkan volume penjualan dan tercapainya penjualan yang diharapkan oleh PT. Great Eastern Life Cabang Palembang.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat:

1. Bagi perusahaan
Perusahaan dapat mengetahui pengaruh tenaga penjual yang bekerja pada perusahaan dalam memasarkan jumlah polis asuransi sehingga dapat meningkatkan volume penjualan asuransi.
2. Bagi penelitian selanjutnya
Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

Pengertian Jasa

Jasa merupakan aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual. Contohnya: asuransi, hiburan televisi, pendidikan, reparasi dan sebagainya. Definisi jasa menurut Lupiyoadi dan Hamdani A (2006) Setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apa pun. Produksi jasa mungkin berkaitan dengan produk fisik atau tidak.

Dari definisi jasa di atas, tergambar bahwa di dalam jasa selalu ada aspek interaksi antara pihak konsumen dan pemberi jasa. Jasa juga bukan merupakan barang. Jasa adalah suatu proses atau aktivitas, dan aktivitas-aktivitas tersebut tidak berwujud. (Lupiyoadi

dan Hamdani A, 2006) mengemukakan bahwa, jasa memiliki karakteristik sebagai berikut:

- Intangibility* (tidak berwujud)
- Unstorability* (tidak dapat disimpan)
- Customization*

Pengertian Asuransi

Pengertian asuransi menurut pasal 246 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) Republik Indonesia adalah (Triandaru dan Budisantoso, 2006):

"Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dimana seseorang penanggung mengikatkan diri kepada seseorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin terjadi karena suatu peristiwa tak tentu".

Pengertian tersebut kemudian disempurnakan oleh Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian yang mendefinisikan asuransi sebagai (Triandaru dan Budisantoso, 2006):

"Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggungjawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan".

Prinsip Dasar Perjanjian Asuransi menurut (Djojosedarso, 2003)

- Prinsip adanya kepentingan yang dapat diasuransikan
- Prinsip *Indemnitas*
- Prinsip *Subrogasi*
- Prinsip *Utmost Good Faith*

Manfaat Asuransi

Pada dasarnya, asuransi dapat memberikan manfaat bagi tertanggung, antara lain (Triandaru dan Budisantoso, 2006):

- Rasa aman dan perlindungan
- Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil
- Polis asuransi dapat dijadikan sebagai jaminan untuk memperoleh kredit
- Berfungsi sebagai tabungan dan sumber pendapatan
- Membantu meningkatkan kegiatan usaha

Tipe Kontrak Asuransi

Ada beberapa tipe kontrak yang dijalankan oleh pihak asuransi jiwa dalam

membuat perjanjian dengan pihak tertanggung (Lupiyoadi, 2001) yaitu:

- Term Policy*
- Whole / Straight Life Policy*
- Limited - Payment Life Policy*
- Endowment Policy*

Tenaga Penjual (*Personal Selling*)

Tenaga penjual (*personal selling*) merupakan salah satu bagian dari kegiatan promosi yang digunakan perusahaan untuk mempengaruhi konsumen agar membeli atau menggunakan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Para tenaga penjual dianggap sebagai salah satu aset perusahaan yang paling produktif dan paling mahal. Kotler dan Armstrong (2001) mengatakan bahwa kenaikan jumlah tenaga penjual dapat meningkatkan penjualan, tetapi kenaikan jumlah tenaga penjual juga akan meningkatkan biaya. Tenaga penjual bertujuan untuk meningkatkan penjualan sesuai dengan target yang telah ditetapkan karena meningkatkan penjualan maka akan meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan.

Menurut (Kotler dan Lane Keller, 2007) tenaga penjual memiliki beberapa tugas khusus untuk dilaksanakan yaitu :

- Mencari calon pelanggan.
- Menetapkan sasaran.
- Menjual.
- Melayani.
- Mengumpulkan informasi.
- Mengalokasikan.

Para tenaga penjual harus terus dimotivasi agar melaksanakan tugasnya sebaik mungkin. Memotivasi para tenaga penjual untuk mencapai hasil yang optimal dapat dalam bentuk memberi kompensasi yang menarik. Kompensasi yang kurang memadai akan menimbulkan turunya kuantitas dan kualitas tenaga penjual.

Empat unsur kompensasi tenaga penjual menurut (Kotler dan Lane Keller 2007) :

- Jumlah tetap
- Jumlah variabel
- Biaya penjualan
- Tunjangan

Berdasarkan keempat unsur kompensasi tenaga penjual, di atas merupakan strategi perusahaan untuk memotivasi para tenaga penjual agar dapat melaksanakan tugasnya dengan sebaik mungkin. PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang memberikan kompensasi kepada para tenaga penjual berupa komisi dan bonus. Tenaga penjual mendapatkan komisi sesuai dengan banyaknya polis yang terjual. Semakin banyak polis yang terjual, maka semakin banyak pula jumlah komisinya. Tenaga penjual mendapatkan komisi sebesar

10% sampai 15% dari premi yang didapat. Selain itu, PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang komposisi berupa komisi dan bonus. Untuk mendapatkan bonus, tenaga penjual harus mencapai target penjualan. Untuk mendapatkan komisi, tenaga penjual harus mendapatkan dengan 50% dari premi yang didapat.

Tingkat Penjualan

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang semaksimal mungkin untuk meningkatkan penjualannya. Penjualan dilakukan oleh individu, saling mempengaruhi, saling menciptakan, dan saling mempertahankan. Sedangkan yang dimaksud dengan tingkat penjualan adalah jumlah barang yang terjual selama periode tertentu yang dinyatakan dalam satuan tertentu.

PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang sebagai perusahaan bergerak dalam bidang asuransi jiwa, sangat tergantung dari tingkat penjualan. Apabila penjualan perusahaan akan meningkat, maka perusahaan akan besar pula, sebaliknya jika penjualan asuransi kecil maka perusahaan akan kecil dan diperoleh.

BAHAN DAN METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Untuk membatasi ruang lingkup penelitian, penelitian ini tidak terarah, pembatasan ruang lingkup dititikberatkan pada tenaga penjual dan asuransinya pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang yang berlokasi di Jl. Bala Yudha, No. 6 Palembang.

Desain Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian yang menggambarkan dan menganalisis suatu yang telah dikuasai oleh peneliti dan dikelola menjadi

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah sekelompok orang-orang tertentu yang memiliki karakteristik tertentu yang

10% sampai dengan 30% dari hasil premi yang didapat. Selain komisi PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang juga memberikan kompensasi berupa bonus. Tenaga penjual akan mendapatkan bonus apabila tenaga penjual mencapai target penjualan. Tenaga penjual mendapatkan bonus sebesar 10% sampai dengan 50% dari hasil premi yang didapat.

Tingkat Penjualan

Setiap perusahaan menginginkan laba semaksimal mungkin atas penjualan jasanya. Penjualan adalah interaksi antar individu, saling bertemu yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, dan mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Sedangkan yang dimaksud dengan tingkat penjualan adalah jumlah keseluruhan produk yang terjual selama periode tertentu yang dinyatakan dalam unit atau satuan barang.

PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi sangat tergantung dari penjualan polis asuransi. Apabila penjualan polis asuransi besar maka perusahaan akan memperoleh keuntungan yang besar pula, sebaliknya apabila penjualan polis asuransi kecil maka kecil pula penghasilan yang diperoleh.

BAHAN DAN METODE

Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang tidak terarah, penulis perlu mengadakan pembatasan ruang lingkup penelitian ini. Ruang lingkup dititikberatkan pada jumlah tenaga penjual dan peningkatan penjualan polis asuransi pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang yang berlokasi di Jl. Jend. Sudirman Komp. Ruko Balayudha, No.6 Palembang.

Desain Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan rancangan penelitian Deskriptif yaitu penelitian yang digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah dikumpulkan dan kemudian untuk dikelola menjadi sebuah informasi.

Populasi dan sampel

Populasi (Puspowarsito, AH., 2008) adalah sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu,

sedangkan sampel adalah bagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti dan dianggap bisa mewakili populasi. Populasi penelitian ini adalah seluruh tenaga penjual pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang yang berjumlah 32 orang. Metode penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan salah satu metode penarikan sampel non probabilitas, yaitu *purposive sampling* (pengambilan sampel bertujuan). *Purposive sampling* adalah sampling dimana pengambilan elemen-elemen yang dimasukkan kedalam sampel dilakukan dengan sengaja, dengan catatan bahwa sampel tersebut *representive* atau mewakili populasi.

Untuk menentukan besar sampel, penulis menggunakan rumus Solvin (Umar, 2001), karena ukuran populasi diketahui. Dengan derajat kesalahan 10% maka didapat besarnya sampel sebagai responden sebanyak 24 (dua puluh empat) tenaga penjual sebagai berikut:

$$\text{Rumus: } n = \frac{N}{1 + (N \cdot e^2)}$$

Dimana:

n : Sampel

N : Total populasi

e : Tingkat kesalahan (10 %)

Maka:

$$n = \frac{32}{1 + (32 \cdot 0,01)}$$

$$n = \frac{32}{1,32}$$

$$n = 24$$

Variabel Penelitian

Identifikasi Variabel Penelitian

Penelitian ini terdiri dari dua variabel, yaitu Variabel Bebas (*Independent Variable*) dan Variabel terikat (*Dependent Variable*). Adapun masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

- *Variabel Independent (X)*

X - Jumlah Tenaga Penjual

- *Variabel Dependent (Y)*

Y - Penjualan Polis (Unit)

Batasan Operasional Variabel

- Jumlah Tenaga Penjual (Variabel Bebas) adalah jumlah tenaga penjual selama lima tahun terakhir pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang
- Penjualan Polis (Variabel Terikat) adalah jumlah penjualan polis (unit) asuransi yang terjual selama lima tahun terakhir pada

PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

• Wawancara

Merupakan metode pengumpulan data menggunakan tanya jawab langsung dengan responden. Wawancara dilakukan dengan pihak pimpinan perusahaan, pihak karyawan, dan tenaga penjual yang dapat memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif dan kuantitatif.

1. Teknik analisis kualitatif

Teknik ini digunakan untuk menganalisis aktivitas tenaga penjual dalam meningkatkan penjualan demi tercapainya penjualan yang diharapkan oleh PT. Great Eastern Life Cabang Palembang.

2. Teknik analisis kuantitatif

Teknik ini digunakan untuk menjawab besarnya pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap peningkatan penjualan polis asuransi pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Adapun teknik analisis yang digunakan adalah:

Regresi Sederhana

Teknik analisis regresi sederhana digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh jumlah tenaga penjual (x) terhadap peningkatan penjualan polis (y)

$$y = a + bx$$

Dimana:

y = Penjualan polis, yaitu variabel dependen atau variabel tidak bebas yang dipengaruhi oleh variabel independen atau variabel tidak bebas.

X_i = Jumlah tenaga penjual, yaitu variabel independent atau variabel bebas yang mempengaruhi variabel dependen atau variabel bebas.

a = Nilai Konstanta tetap.

B = Koefisien regresi.

Dimana nilai a dan b dapat dicari dengan rumus:

$$a = \frac{\sum y - b(\sum x)}{n}$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Responden

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin responden pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang diperoleh dari pengolahan data primer yang dapat dilihat pada tabel 3. berikut ini.

Tabel 3.
Jenis Kelamin Responden

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1.	Laki-laki	9	37,5 %
2.	Perempuan	15	62,5 %
	Total	24	100 %

Sumber : Data Primer (diolah)

Dari tabel 3, di atas dapat dilihat bahwa jumlah responden laki-laki berjumlah 9 orang atau 37,5 %, sedangkan responden perempuan berjumlah 15 orang atau 62,5 %.

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Responden

Karakteristik responden berdasarkan usia responden pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang dapat terlihat pada tabel 4. berikut ini:

No.	
1.	20-30 Tahun
2.	31-40 Tahun
3.	41-50 Tahun
	Total

Sumber : Data Pr

Berdasarkan bahwa usia respo Life Indonesia besar berusia 20 atau 62,5%, res sebanyak 8 ora responden berus orang atau 4,2 %.

No.	P
1.	Akademi
2.	Sarjana
	Total

Sumber : Data Pr

Berdasarkan tabe sebagian besar pendidikan sarja 62,5%, sedangka tingkat pendidika 9 orang atau 37,5

No.	S
1.	
2.	

Sumber : Data Pr

Berdasarkan bahwa sebagian b menikah sebany sedangkan respor 11 orang atau 45,

Tabel 4.
Usia Responden

No.	Usia Responden	Frekuensi	Persentase
1.	20-30 Tahun	15	62,5 %
2.	31-40 Tahun	8	33,3 %
3.	41-50 Tahun	1	4,2 %
	Total	24	100 %

Sumber : Data Primer (diolah)

Berdasarkan tabel 4 di atas dapat dilihat bahwa usia responden pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang sebagian besar berusia 20-30 tahun sebanyak 15 orang atau 62,5%, responden berusia 31-40 tahun sebanyak 8 orang atau 33,3 %, sedangkan responden berusia 41-50 tahun sebanyak 1 orang atau 4,2 %.

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir responden pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang dapat dilihat pada tabel 5. berikut :

Tabel 5.
Pendidikan Terakhir

No.	Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Persentase
1.	Akademi / Diploma	9	37,5 %
2.	Sarjana	15	62,5 %
	Total	24	100 %

Sumber : Data Primer (diolah)

Berdasarkan tabel 5. di atas dapat terlihat bahwa sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan sarjana sebanyak 15 orang atau 62,5%, sedangkan responden yang memiliki tingkat pendidikan akademi / diploma sebanyak 9 orang atau 37,5%.

Karakteristik responden berdasarkan status pernikahan responden pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cahang Palembang diperoleh dari pengolahan data primer dapat terlihat pada tabel 6. berikut ini:

Tabel 6.
Status Pernikahan

No.	Status Pernikahan	Frekuensi	Persentase
1.	Belum menikah	11	45,8 %
2.	Sudah menikah	13	54,2 %
	Total	24	100 %

Sumber : Data Primer (diolah)

Berdasarkan tabel 6 di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar responden telah berstatus menikah sebanyak 13 orang atau 54,2 %, sedangkan responden belum menikah sebanyak 11 orang atau 45,8 %.

Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Kerja

Karakteristik responden berdasarkan berapa lama responden bekerja pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang dapat terlihat pada tabel 7 berikut ini:

Tabel 7.
Lama Kerja

No.	Lama Kerja	Frekuensi	Persentase
1.	1-6 Bulan	12	50,0 %
2.	7-12 Bulan	5	20,8 %
3	> 1 Tahun	7	29,2 %
	Total	24	100 %

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan tabel 7 di atas dapat dilihat bahwa lama kerja responden pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang responden yang bekerja selama 1-6 bulan sebanyak 12 orang atau 50,0%, 7-12 bulan sebanyak 5 orang atau 20,8%, sedangkan

responden yang bekerja lebih dari 1 tahun sebanyak 7 orang atau 29,2%.

Analisis Tabulasi Silang (Cross Tabulation)
Tabulasi Silang Antara Jenis Kelamin dengan Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan

Tabel 8.

Analisis Antara Jenis Kelamin Responden Dengan Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan

Jenis Kelamin	Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan			Total
	2-4 Unit	5-6 Unit	> 6 Unit	
Laki-laki	4 44,4%	2 22,2%	3 33,3%	9 100,0%
Pereempuan	5 33,3%	8 53,3%	4 13,3%	15 100,0%
Total	9 37,5%	10 41,7%	5 20,8%	24 100,0%

Sumber: Diolah dari data primer

Dari tabel 8. di atas dapat terlihat bahwa 4 responden (44,4%) responden laki-laki mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit, 2 responden (22,2%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 3 responden (33,3%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Sedangkan untuk responden perempuan, sebanyak 5 responden (33,3%) mampu menjual polis 2-4 unit, 8 responden (53,3%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 4

responden (13,3%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa responden perempuan mampu menjual polis lebih banyak daripada responden laki-laki.

Tabulasi Silang Antara Usia, Jenis Kelamin dengan Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan.

responden (33,3% polis lebih dari 6 unit). Responden laki-laki sarjana, sebanyak 12 orang mampu menjual polis 2 unit. Responden (33,3% polis lebih dari 6 unit). Responden pendidikan akademi sebanyak 6 orang mampu menjual polis 2-4 unit. Responden pendidikan sarjana

Analisis Anta

Jenis Kelamin

Laki-laki

Pereempuan

Sumber: Diolah

Dari te bahwa 2 respon berstatus belum menikah sebanyak 2-4 unit. Responden lainnya mampu menjual polis 5-6 unit. Sedangkan responden berstatus sudah menikah (33,3%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit. Responden (16,7%) lainnya mampu menjual polis 2-4 unit.

Responden menikah 4 responden mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit (37,5%) mampu menjual polis 5-6 unit, dan 1 resp

responden (33,3%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Sedangkan untuk responden laki-laki dengan tingkat pendidikan sarjana, sebanyak 2 responden (33,3%) mampu menjual polis 2-4 unit, 2 responden (33,3%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 2 responden (33,3%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit.

Responden Perempuan dengan tingkat pendidikan akademi atau diploma 4 responden (66,7%) mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit, dan 2 responden (33,3%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit. Untuk responden perempuan dengan tingkat pendidikan sarjana, sebanyak 1 responden

(11,1%) mampu menjual polis 2-4 unit, 6 responden (66,7%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 2 responden (22,2%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden perempuan dengan tingkat pendidikan sarjana mampu menjual polis lebih banyak dibandingkan dengan responden laki-laki.

Tabel 11. Tabulasi Silang Antara Status Pernikahan, Jenis Kelamin Dengan Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan.

Tabel 11. Analisis Antara Status Pernikahan, Jenis Kelamin Dengan Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan

Jenis Kelamin	Status Pernikahan	Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan			Total
		2-4 Unit	5-6 unit	> 6 Unit	
Laki-laki	Belum Menikah	2 66,7%	1 33,3%	0 0,0%	3 100,0%
	Sudah Menikah	2 33,3%	1 16,7%	3 50,0%	6 100,0%
	Total	4 44,4%	2 22,2%	3 33,3%	9 100,0%
Perempuan	Belum Menikah	4 50,0%	3 37,5%	1 12,5%	8 100,0%
	Sudah Menikah	1 14,3%	5 71,4%	1 14,3%	7 100,0%
	Total	5 33,3%	8 53,3%	2 13,3%	15 100,0%

Sumber: Diolah dari data primer

Dari tabel 11, di atas dapat terlihat bahwa 2 responden (66,7%) responden laki-laki berstatus belum menikah mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit, dan 1 responden (33,3%) lainnya mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit. Sedangkan untuk responden laki-laki berstatus sudah menikah, sebanyak 2 responden (33,3%) mampu menjual polis 2-4 unit, 1 responden (16,7%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 3 responden (50,0%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit.

Responden Perempuan berstatus belum menikah 4 responden (50,0%) mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit, dan 3 responden (37,5%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 1 responden (12,5%) mampu menjual

polis lebih dari 6 unit. Untuk responden perempuan berstatus sudah menikah, sebanyak 1 responden (14,3%) mampu menjual polis 2-4 unit, 5 responden (71,4%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit, dan 1 responden (14,3%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden perempuan berstatus belum menikah mampu menjual polis lebih banyak dibandingkan dengan responden laki-laki.

Tabel 12. Tabulasi Silang Antara Lama Kerja, Jenis Kelamin dengan Rata-rata Polis yang Terjual Perbulan.

Tabel 12.

Analisis Antara Lama Kerja, Jenis Kelamin Dengan Rata-Rata Polis yang Terjual Perbulan

Jenis Kelamin	Lama Kerja	Rata-rata polis yang terjual per bulan			Total
		2-4 Unit	5-6 unit	> 6 Unit	
Laki-laki	1-6 Bulan	3 75,0%	1 25,0%	0 0%	4 100,0%
	7-12 Bulan	1 50,0%	0 0%	1 50,0%	2 100,0%
	> 1 Tahun	0 0%	1 33,3%	2 66,7%	3 100,0%
	Total	4 44,4%	2 22,2%	3 33,3%	9 100,0%
Perempuan	1-6 Bulan	5 62,5%	3 37,5%	0 0%	8 100,0%
	7-12 Bulan	0 0%	2 66,7%	1 33,3%	3 100,0%
	> 1 Tahun	0 0%	3 75,0%	1 25,0%	4 100,0%
	Total	5 33,3%	8 53,3%	1 13,3%	14 100,0%

Sumber: Diolah dari data primer

Dari tabel 12. di atas dapat terlihat bahwa 3 responden (75,0%) responden laki-laki yang telah bekerja selama 1-6 bulan mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit, 1 responden (25,0%) mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit. Untuk responden laki-laki yang telah bekerja selama 7-12 bulan, sebanyak 1 responden (50,0%) mampu menjual polis 2-4 unit, dan 1 responden (50,0%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Sedangkan untuk responden laki-laki yang telah bekerja lebih dari 1 tahun, sebanyak 1 responden (33,3%) mampu menjual polis lebih dari 5-6 unit, dan 2 responden (66,7%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit.

Responden Perempuan yang telah bekerja selama 1-6 bulan 5 responden (62,5%) mampu menjual polis sebanyak 2-4 unit, dan 3 responden (37,5%) lainnya mampu menjual polis sebanyak 5-6 unit. Untuk responden perempuan yang telah bekerja selama 7-12 bulan, sebanyak 2 responden (66,7%) mampu menjual polis 5-6 unit, dan 1 responden (33,3%) lainnya mampu menjual polis lebih dari 6 unit. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa

sebagian besar responden perempuan yang telah bekerja selama 1-6 bulan mampu menjual polis lebih banyak dibandingkan dengan responden laki-laki.

Berdasarkan hasil analisis tabulasi silang dapat ditarik kesimpulan bahwa tenaga penjual yang paling banyak menjual polis adalah tenaga penjual perempuan yang berusia 20 sampai dengan 30 tahun dengan tingkat pendidikan sarjana dan berstatus belum menikah yang telah bekerja selama 1 sampai dengan 6 bulan.

Analisis Pengaruh Jumlah Tenaga Penjual Terhadap Peningkatan Penjualan Polis Pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi sederhana, untuk mengukur besarnya pengaruh jumlah tenaga penjual (X) terhadap peningkatan penjualan polis (Y). Berikut akan disajikan untuk perhitungan regresi sederhana antara jumlah tenaga penjual dengan penjualan polis.

Tahun
2004
2005
2006
2007
2008
Σ

Sumber: Diolah d

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$= \frac{5(17501) - (157)(567)}{5(4780) - (157)^2}$$

$$= \frac{87505 - 88919}{23900 - 24569}$$

$$= \frac{187}{184}$$

$$b = 1,02$$

$$a = \frac{\sum y - b(\sum x)}{n}$$

$$= \frac{567 - 1,02(157)}{5}$$

$$= \frac{567 - 157,0}{5}$$

$$a = 81,98$$

$$Y = a + bX$$

$$= 81,98 + 1,02X$$

Dari per...
atas maka dapat
adalah $Y = 81,$
tersebut diket
jumlah tenaga
adalah sebesar
tenaga penjual
sama sekali t
penjualan polis
jumlah tenaga p
rata-rata penju
unit. Ini berart
tenaga penjual
sebesar 1,02 un

Analisis Aktiv
Meningkatkan
Tercapainya

Tabel 13.

Perhitungan Jumlah Tenaga Penjual dan Penjualan Polis
PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang Tahun 2004-2008

Tahun	Jumlah Tenaga Penjual (X)	Penjualan Polis Dalam Unit (Y)	X.Y	X ²
2004	29	102	2958	841
2005	31	120	3720	961
2006	27	110	2970	729
2007	35	111	3885	1225
2008	32	124	3968	1024
Σ	154	567	17501	4780

Sumber: Diolah dari data primer

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$= \frac{5(17501) - (154)(567)}{5(4780) - (154)^2}$$

$$= \frac{87505 - 87318}{23900 - 23716}$$

$$= \frac{187}{184}$$

$$b = 1,02$$

$$a = \frac{\sum y - b(\sum x)}{n}$$

$$= \frac{567 - 1,02(154)}{5}$$

$$= \frac{567 - 157,08}{5}$$

$$a = 81,98$$

$$Y = a + bX$$

$$= 81,98 + 1,02X$$

Dari perhitungan regresi sederhana di atas maka dapat diketahui persamaan regresi adalah $Y = 81,98 + 1,02X$. Dari persamaan tersebut diketahui bahwa konstanta antara jumlah tenaga penjual dan penjualan polis adalah sebesar 81,98. Ini berarti jika jumlah tenaga penjual adalah 0 atau tidak menggunakan sama sekali tenaga penjual maka tingkat penjualan polis adalah sebesar 81,98. Jika jumlah tenaga penjual bertambah 1 orang maka rata-rata penjualan polis akan naik sebesar 1,02 unit. Ini berarti besarnya pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap penjualan polis adalah sebesar 1,02 unit.

Analisis Aktivitas Tenaga Penjual dalam Meningkatkan Penjualan Polis demi Tercapainya Penjualan yang diharapkan

oleh PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang.

Tenaga penjual merupakan salah satu bagian dari kegiatan promosi yang digunakan perusahaan untuk mempengaruhi konsumen agar membeli atau menggunakan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Sebagai perusahaan yang menyediakan jasa asuransi, maka tingkat keberhasilan perusahaan antara lain diukur dari jumlah polis yang terjual. Tenaga penjual merupakan tulang punggung perusahaan dalam memasarkan polis asuransi, sehingga seringkali ketidakmampuan tenaga penjual akan berakibat buruk bagi perusahaan. Untuk itu perusahaan memerlukan tenaga penjual yang berkualitas.

Suatu jasa haruslah diperkenalkan terlebih dahulu kepada calon nasabah. Untuk itu tugas para tenaga penjual adalah memperkenalkan jasa asuransi tersebut kepada calon nasabah, agar produk tersebut dapat diterima dan dibeli. Dalam hal ini calon nasabah disebut "prospect" (sasaran pemasaran).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran dikemukakan dalam rangka pemecahan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan dalam upayanya untuk meningkatkan penjualan polis asuransi.

Kesimpulan

- Berdasarkan hasil analisis tabulasi silang dapat ditarik kesimpulan
1. Tenaga penjual yang paling banyak menjual polis adalah tenaga penjual perempuan yang berusia 20 sampai dengan 30 tahun dengan tingkat pendidikan sarjana dan berstatus belum menikah yang telah bekerja selama 1 sampai dengan 6 bulan.
 2. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan metode regresi sederhana di atas maka dapat diketahui persamaan regresi adalah $Y = 81,98 + 1,02X$ dimana diketahui bahwa konstanta antara jumlah tenaga penjual dan penjualan polis adalah

sebesar 81,98. Artinya jika jumlah tenaga penjual adalah 0 atau tidak digunakan sama sekali maka tingkat penjualan polis sebesar 81,98. Dan jika jumlah tenaga penjual bertambah 1 orang maka rata-rata penjualan polis akan naik sebesar 1,02 unit.

3. Tenaga penjual pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang dalam menghadapi calon nasabah menggunakan langkah-langkah penjualan dengan cara pendekatan (*approaching*), presentasi (*presentation*), menemukan kebutuhan calon nasabah (*fact finding*), dan penutupan (*closing*).
4. Dalam melakukan penjualan kepada calon nasabah, banyak terdapat masalah-masalah yang dihadapi, mengakibatkan calon nasabah kurang yakin terhadap asuransi jiwa. Untuk itu tenaga penjual harus bisa meyakinkan calon nasabah dalam melakukan penjualan, agar calon nasabah tidak ragu untuk mengambil asuransi jiwa.
5. Penjualan polis asuransi pada PT. Great Eastern Life Indonesia Cabang Palembang dari tahun 2004 sampai dengan 2005 telah mencapai target, sedangkan pada tahun 2006 sampai dengan 2008 realisasi penjualan polis tidak mencapai target yang ditetapkan walaupun terjadi peningkatan serta penurunan realisasi penjualan. Peningkatan serta penurunan realisasi penjualan polis ini dikarenakan kemampuan tenaga penjual dalam menjual polis berbeda-beda.

Saran

1. Agar target penjualan setiap tahunnya dapat tercapai, tenaga penjual harus selalu meningkatkan kemampuannya dalam meyakinkan calon nasabah. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan-pelatihan tenaga penjual dengan lebih memahami produk asuransi, serta cara menghadapi calon nasabah.
2. Membuat program-program peningkatan motivasi yang tidak hanya terbatas pada pemberian komisi tetapi melibatkan program yang menarik bagi para tenaga penjual agar dapat meningkatkan penjualan polis.
3. Sebaiknya perusahaan merekrut tenaga penjual perempuan berusia 20 sampai dengan 30 tahun dengan tingkat pendidikan sarjana.

- Djojosoedarmo, S.
Manajemen
Revisi. Suk
- Kotler, Philip
Prinsip-Pr
Kedelapan
- Kotler, Philip &
Manajeme
kedua bel
- Lupiyoadi &
Pemasaran
Lempat. Jak
- Puspowarsito, A.
Organisas
SPSS, Hu
- Triandaru, Sigit
Bank dan
2. Salemba
- Umar, Husein.
Aplikasi dal
Pustaka Utar

DAFTAR PUSTAKA

- Djojosoedarso, Soeiso. 2003. *Prinsip-prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*. Edisi Revisi. Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Philip & Armstrong, Gary. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 2. Edisi Kedelapan. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip & Keller, Lane Kevin. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 2. Edisi kedua belas. PT. Indeks, Jakarta.
- Lupiyanti & Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi 2, Salemba Empat, Jakarta.
- Puspowarsito, A.H. 2008. *Metode Penelitian Organisasi Dengan Aplikasi Program SPSS*, Humaniora, Bandung.
- Triandaru, Sigit & Budisantoso, Totok. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan lain*, Edisi 2. Salemba Empat, Jakarta.
- Umar, Husein. 2001. *Metadologi Penelitian Aplikasi dalam Pemasaran*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Salemba Empat, Jakarta.