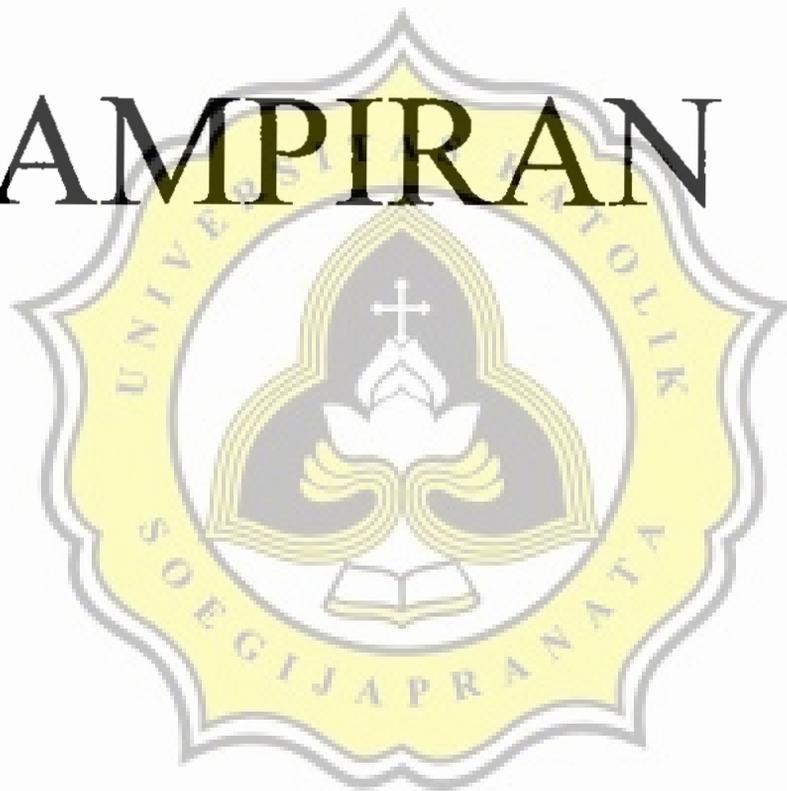


LAMPIRAN



Pra Survey II

Daftar Pertanyaan Tertutup

Identifikasi Faktor-faktor Amatan dari Wiraniaga Asuransi Jiwa

(Studi Kasus Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Operasional Eksekutif Semarang)

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Alamat :
3. Pekerjaan :
 - a. Pegawai Negeri
 - b. Pegawai Swasta
 - c. Wiraswasta
 - d. Pensiunan
 - e. Lain-lain

II. Pertanyaan

Petunjuk Pengisian

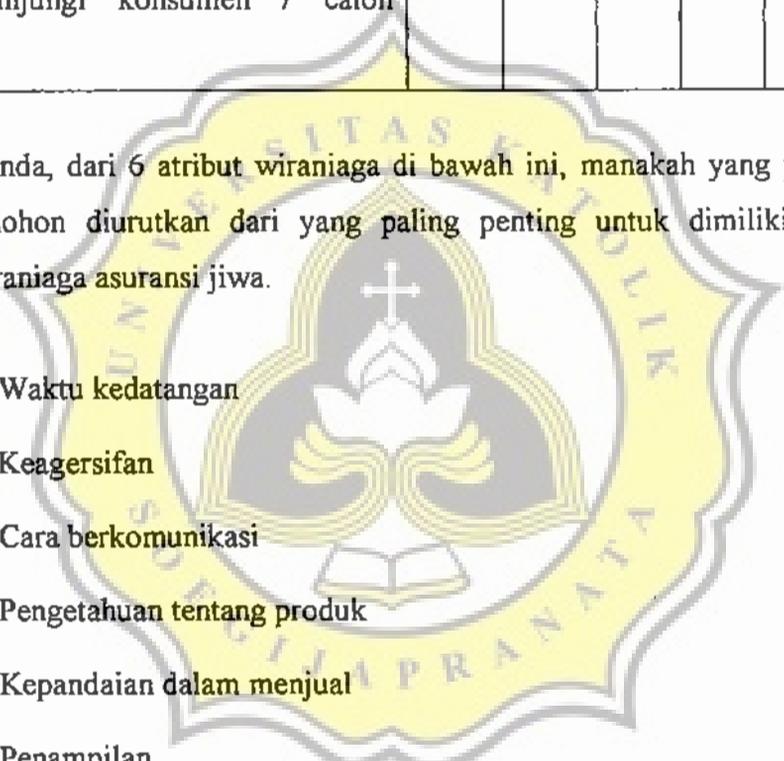
Untuk pertanyaan di bawah ini, berilah pendapat dengan memberi tanda (X) pada kolom yang sesuai dengan pendapat Anda.

NO	PERTANYAAN	STS	TS	R	S	SS
1.	Menurut Anda, waktu kedatangan seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu diperhatikan dalam mengunjungi konsumen / calon konsumen.					
2.	Menurut Anda, cara berkomunikasi seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu diperhatikan dalam mengunjungi konsumen / calon konsumen.					
3.	Menurut Anda, pengetahuan tentang produk seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu diperhatikan dalam mengunjungi konsumen / calon konsumen.					

4.	Menurut Anda, penampilan seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu diperhatikan dalam mengunjungi konsumen / calon konsumen.					
5.	Menurut Anda, kepandaian dalam menjual seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu diperhatikan dalam mengunjungi konsumen / calon konsumen.					
6.	Menurut Anda, keagresifan seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu diperhatikan dalam mengunjungi konsumen / calon konsumen.					

Petunjuk : Menurut Anda, dari 6 atribut wiraniaga di bawah ini, manakah yang paling penting, mohon diurutkan dari yang paling penting untuk dimiliki oleh seorang wiraniaga asuransi jiwa.

- () Waktu kedatangan
- () Keagresifan
- () Cara berkomunikasi
- () Pengetahuan tentang produk
- () Kepandaian dalam menjual
- () Penampilan



SURVEY

Daftar Pertanyaan

Identifikasi Faktor-faktor Amatan dari Wiraniaga Asuransi Jiwa

(Studi Kasus Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Operasional Eksekutif Semarang)

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Alamat :
3. Pekerjaan :
 - a. Pegawai Negeri
 - b. Pegawai Swasta
 - c. Wiraswasta
 - d. Pensiunan
 - e. Lain-lain

Petunjuk Pengisian (*diisi oleh Nasabah dan Non Nasabah*)

Untuk pertanyaan di bawah ini, berilah pendapat dengan memberi tanda (X) pada kolom yang sesuai dengan pendapat Anda.

NO	PERTANYAAN	STS	TS	R	S	SS
I.	Waktu Kedatangan Wiraniaga					
1.	Menurut Anda, waktu kedatangan yang tepat bagi seorang wiraniaga adalah pada pagi hari					
2.	Menurut Anda, waktu kedatangan yang tepat bagi seorang wiraniaga adalah pada siang hari.					
3.	Menurut Anda, waktu kedatangan yang tepat bagi seorang wiraniaga adalah pada malam hari.					
4.	Menurut Anda, kedatangan wiraniaga asuransi jiwa di tempat Anda bekerja, akan mengganggu aktivitas Anda.					

5. Menurut Anda, kedatangan wiraniaga asuransi jiwa di tempat Anda bekerja, sebaiknya pada waktu istirahat.
6. Menurut Anda, kedatangan wiraniaga asuransi jiwa perlu pemberitahuan terlebih dahulu sebelum menemui konsumen/ calon konsumen.

II. Cara Berkomunikasi

7. Menurut Anda, penggunaan bahasa yang sederhana dan jelas akan mudah dimengerti oleh konsumen / calon konsumen.
8. Menurut Anda, penyampaian yang cepat dari seorang wiraniaga asuransi jiwa akan membuat konsumen / calon konsumen bingung.
9. Menurut Anda, penggunaan bahasa yang baik dan benar akan mudah dimengerti oleh konsumen / calon konsumen.
10. Menurut Anda, seorang wiraniaga seharusnya mampu berkomunikasi dengan fasih.

III. Pengetahuan Tentang Produk

11. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa harus mampu menjelaskan secara terperinci produk-produk perusahaan yang ditawarkan kepada calon konsumen.

12. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa harus mampu menjelaskan harga pada masing-masing produk secara jelas kepada calon konsumen berikut keuntungannya.
13. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa harus mampu menjelaskan cara pembayaran pada masing-masing produk secara jelas kepada calon konsumen.
14. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa harus mampu menunjukkan keunggulan pada masing-masing produk bila dibandingkan dengan produk pesaingnya.
15. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa mampu mengatasi tuntutan / klaim oleh konsumen yang merasa dirugikan.

IV. Penampilan

16. Menurut Anda, sikap sopan seorang wiraniaga asuransi jiwa diperlukan dalam setiap kunjungan ke konsumen/ calon konsumen.
17. Menurut Anda, cara berpakaian yang rapi dan menarik seorang wiraniaga asuransi jiwa diperlukan dalam setiap kunjungan ke konsumen / calon konsumen.
18. Menurut Anda, keramahan dari seorang wiraniaga asuransi jiwa diperlukan dalam setiap kunjungan ke konsumen/ calon konsumen.

19. Menurut Anda, kepercayaan diri seorang wiraniaga asuransi jiwa diperlukan sewaktu berhadapan dengan konsumen/ calon konsumen.

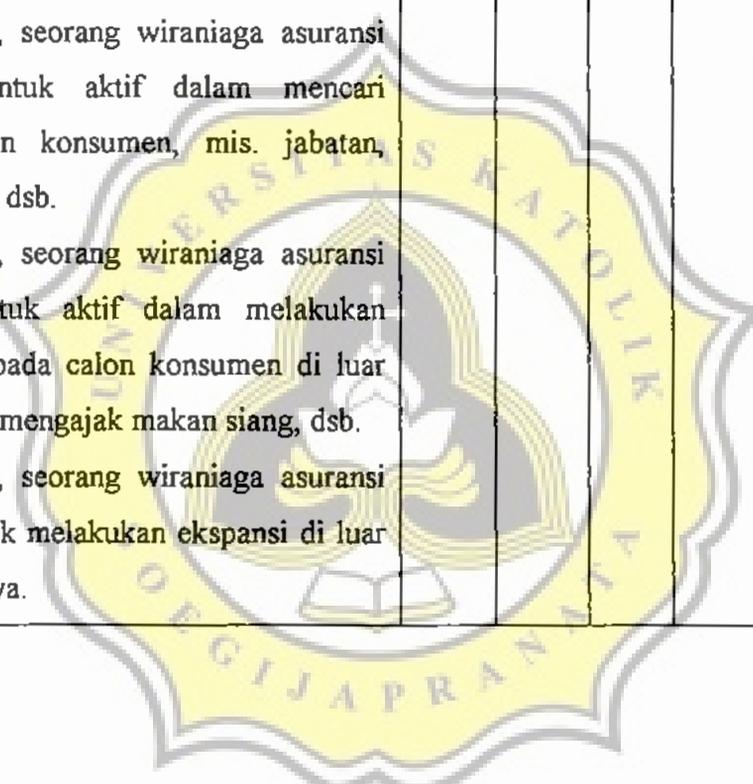
V. Kepandaian Dalam Menjual

20. Menurut Anda, penggunaan alat bantu manual secara efektif diperlukan bagi seorang wiraniaga asuransi jiwa, mis. Brosur, kalkulator, dsb.
21. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa sebaiknya membuka pembicaraan penjualan kepada calon konsumen secara efektif.
22. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa seharusnya mempresentasikan usulan penjualan berdasarkan kebutuhan calon konsumen.
23. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa seharusnya menutup pembicaraan penjualan secara efektif.
24. Menurut Anda, hubungan yang baik dengan konsumen/ calon konsumen harus selalu dijaga oleh seorang wiraniaga asuransi jiwa.

VI. Keagresifan

25. Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa dalam mempengaruhi calon konsumen dengan sedikit paksaan.

- | | | | | | |
|-----|--|--|--|--|--|
| 26. | Menurut Anda, kemampuan dalam mengatasi keberatan calon konsumen diperlukan bagi seorang wiraniaga asuransi jiwa, mis. calon konsumen menolak pada saat seorang wiraniaga asuransi jiwa akan menjelaskan keperluannya. | | | | |
| 27. | Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu untuk melakukan kunjungan kepada konsumen / calon konsumen sesering mungkin. | | | | |
| 28. | Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu untuk aktif dalam mencari informasi calon konsumen, mis. jabatan, tempat bekerja, dsb. | | | | |
| 29. | Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu untuk aktif dalam melakukan pendekatan kepada calon konsumen di luar jam kerja, mis. mengajak makan siang, dsb. | | | | |
| 30. | Menurut Anda, seorang wiraniaga asuransi jiwa perlu untuk melakukan ekspansi di luar wilayah kerjanya. | | | | |





Asuransi Jiwa Bersama BUMIPUTERA 1912
Kantor Operasional Eksekutif Wilayah Pemasaran IV
Jln. Jend.A.Yani 141, Lt.3 Semarang 50241
Telepon: (024)-8415931, 8447718
Fax: (024)-8447716

Semarang, 25 Januari 2001

Surat Keterangan Penelitian Skripsi

SURAT KETERANGAN

Nama : Ferry Novianto Putro

NIM : 94. 30. 2052

NIRM : 94. 6. 111. 02016. 50243

Judul Skripsi : TANGGAPAN NASABAH DAN NON NASABAH

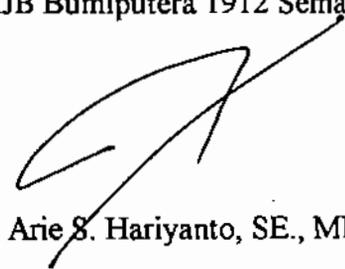
TERHADAP WIRANIAGA ASURANSI JIWA

(STUDI KASUS PERUSAHAAN AJB BUMIPUTERA 1912

OPERASIONAL EKSEKUTIF SEMARANG)

Dinyatakan telah mengadakan penelitian pada perusahaan kami dan diharapkan dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagaimana mestinya.

Manajer Operasional Eksekutif
AJB Bumiputera 1912 Semarang



(Arie S. Hariyanto, SE., MM)

Dosen Pembimbing : Vincent Didiek, PhD.

Judul Skripsi : _____



YAYASAN SANDJOJO
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

Jl. Pawiyatan Luhur IV/1, Bendan Dhuwur
Telp. (024) 316142 - 441555
Semarang - 50234

No.	Tanggal	MATERI	Tanda tangan Dosen Pembimbing
		Judul	
		Torah	
		Bab I	
		— II —	
		Bab II → Jambelkian Teori dg tanggapan kononmer	
		Bab III • Rencana Analisis • Teknik Pengambilan Sampel	
		Cara Peramban sample (Ramban Kuesioner)	
		Bab IV	
		Bab V Rensi Analisis	
		Bab VI Rensi Pengambilan Mga Jm, survey ADD. Ura	

KARTU KONSULTASI



SKRIPSI

NAMA : Ferry Navianto Putra.
NIM : 94.30.2052.
NIRM : 94.6.111.02016.50243.
TANDA TANGAN :



**YAYASAN SANDJOJO
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

Jl. Pawiyatan Luhur IV/1, Bendan Dhuwur
Telp. (024) 316142 - 441555
Semarang - 50234

KARTU KONSULTASI



SKRIPSI

NAMA : Ferry Navianto Putro
NIM : 94.30.2052
NIRM : 94.6.111.02016.50243
TANDA TANGAN :

17 FEB 2000

Dosen Pembimbing : Postmaria SS, SE, M.Si

Judul Skripsi : _____

No.	Tanggal	MATERI	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
		<i>Papik Judul proposal</i>	
(1)	7 Juni 2000	Tugas : melakukan prosurvey ke 10-20 orang yg mengetahui faktor ² apa yang menentukan seorang konsumen menginap dicebuh hotel. Faktor ² yg "dicurigai" - lokasi - bintang hotel / segmen kons.nya = bisnis / entertaint - image → "bersih" / tdk - pelayanan.	
	16 SEPT 2000	Tema : Penilaian Konsumen Asuransi Penentuan var. dependen dan independen	
	28 SEPT 2000	Penent. var. Y nya belum jelas → keberhasilan wiraniaga ? alternatif : Tanggapan Nasabah thd Performance Wiraniaga Asuransi Jwa Tugas : membuat indikator y/ variabel X	

snq dpt diaplikasikan dlm quest.
Prosurvey kpd 50 org y/ mencari indikator tsb.