

**ANALISIS PENGARUH *PERSONAL SELLING*, KUALITAS PELAYANAN,
DAN PERIKLANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI
JIWA SYARIAH DI PRUDENTIAL**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA UNTUK MEMENUHI
SEBAGIAN SYARAT-SYARAT
MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU
DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

**DISUSUN OLEH:
AHMAD ARDANI
10391006**

**DOSEN PEMBIMBING:
SUNARSIH., SE. M.Si.
H.M. YAZID AFANDI., M.Ag.**

**JURUSAN KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2015**

ABSTRAK

Pemasaran jasa dalam lembaga keuangan membutuhkan mutu pelayanan sebagai atribut terpenting dalam produknya. Dewasa ini persaingan dibidang jasa sangat ketat. Jika perusahaan tidak mampu menghadapinya maka akan ketinggalan dan akhirnya gulung tikar. Sebagai suatu usaha untuk menciptakan keputusan pembelian penting dengan memperhatikan aspek *personal selling* dengan meningkatkan kualitas layanan dan meningkatkan periklanan.

Pada kasus industri asuransi dimana tujuan bisnis-nya adalah dibangun oleh kelayakan nasabah dengan masalah kualitas pelayanan (*service quality*) menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan bisnis. Dalam hal ini pengaruh tenaga pemasar, kualitas pelayanan dan periklanan merupakan unsur yang sangat penting dan pelayanan melibatkan unsur psikis (rasa) yang memiliki kepekaan dan kedinamikaan tinggi. Nasabah merasa puas dengan pelayanan yang melebihi harapan mereka sehingga timbullah suatu kesetiaan. Apabila kesetiaan itu sudah timbul dihati nasabah, maka akan tercipta pelanggan yang loyal.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *personal selling*, kelima dimensi kualitas pelayanan, yaitu *tangible* (bukti fisik), *reliability* (kehandalan), *responsiveness* (daya tanggap), *assurance* (jaminan), dan *empathy* (empati) dan periklanan sebagai variabel independen terhadap keputusan pembelian sebagai variabel dependen. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Data yang diperoleh berasal dari seratus kuisisioner yang disebar kepada nasabah Prudential Yogyakarta dengan teknik *accidental sampling*. Untuk menjelaskan pengaruh variabel tersebut, data yang diperoleh dianalisis menggunakan uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, pengujian hipotesis melalui uji t dan uji F, serta analisis koefisien determinasi (R^2).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien determinasi *R square* menunjukkan angka 0,099. Hal ini berarti variabel dependen (keputusan pembelian) dipengaruhi oleh variabel independen (*Personal Selling*, bukti fisik, kehandalan, daya tanggap, jaminan, empati, periklanan) sebesar 9,9%. Dan sebesar 90,1 % (100%-9,9%) dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam penelitian. Berdasarkan hasil uji F menunjukkan angka signifikansi 0,000. Hal ini berarti variabel dependen (keputusan pembelian) secara bersama-sama dapat dijelaskan oleh variabel independen (*Personal Selling*, bukti fisik, kehandalan, daya tanggap, jaminan, empati, periklanan). Secara parsial berdasarkan hasil uji t variabel kehandalan (*reliability*) dan periklanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Sedangkan variabel *personal selling*, bukti fisik (*tangible*), daya tanggap (*responsiveness*), jaminan (*assurance*), dan empati (*empathy*) menunjukkan hasil yang positif dan tidak signifikan.

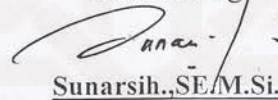
Kata kunci: keputusan pembelian, personal selling, kehandalan, daya tanggap, jaminan, empati, periklanan, prudential, asuransi syariah, bagi hasil, unit link.

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : .UIN.02/K.KUI-SKR/PP.00.9/306/2015

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul :
Analisis Pengaruh *Personal Selling*, Kualitas Pelayanan, dan Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Syariah di PRUDENTIAL
Yang dipersiapkan dan disusun oleh :
Nama : Ahmad Ardani
NIM : 10391006
Telah dimunaqasyahkan pada : Jum'at, 25 September 2015
Nilai Munaqasyah : A/B
dan dinyatakan telah diterima oleh Jurusan Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

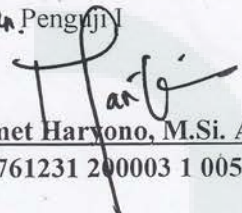
TIM MUNAQASYAH :
Ketua Sidang



Sunarsih.,SE./M.Si.

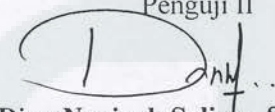
NIP. 19740911 199903 2 001

Penguji I




Dr. H. Slamet Haryono, M.Si. Akt
NIP. 19761231 200003 1 005

Penguji II



Dian Nuriyah Solissa, SHI, M.Si
NIP. 19840216 200912 2 004

Yogyakarta, 25 September 2015
UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Syari'ah dan Hukum
Dekan,



Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag.
NIP. 19670518 199703 1 003

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Ahmad Ardani

Lamp : -

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta.

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Ahmad Ardani
NIM : 10391006
Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH *PERSONAL SELLING*,
KUALITAS PELAYANAN, DAN PERIKLANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI
JIWA SYARIAH DI PRUDENTIAL**

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini mengharapkan agar skripsi/tugas akhir saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

وَالسَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Yogyakarta, 15 September 2015 M

Pembimbing I



Sunarsih.,SE.M.Si.

NIP. 19740911 199903 2 001

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Ahmad Ardani

Lamp : -

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Ahmad Ardani

NIM : 10391006

Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH *PERSONAL SELLING*,
KUALITAS PELAYANAN, DAN PERIKLANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI
JIWA SYARIAH DI PRUDENTIAL**

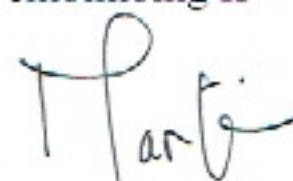
Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini mengharapkan agar skripsi/tugas akhir saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Yogyakarta, 15 September 2015 M

an Pembimbing II



H.M Yazid Afandi.,M.Ag.
NIP. 19720913/200312 1 001

SURAT PERNYATAAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Ardani
NIM : 10391006
Prodi : Keuangan Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Analisis Pengaruh *Personal Selling*, Kualitas Pelayanan, dan Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Syariah di PRUDENTIAL**” adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan plagiasi ataupun saduran dari karya orang lain, kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam penyusunan karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun. Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Yogyakarta, 1 Dhulhijah 1436 H
15 September 2015 M



Ahmad Ardani
NIM. 10391006

MOTTO

"Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum, kecuali dia merubahnya sendiri."



HALAMAN PERSEMBAHAN

Sebuah karya tidak akan pernah bermakna tanpa adanya sebuah perjuangan yang begitu indah, penuh lika-liku, mulai dari awal pendaftaran, sampai detik ini bisa dinyatakan LULUS penuh dengan perjuangan. Hiruk pikuk jiwa yang tidak pernah menentu berusaha memperjuangkan karya-karya yang terbaik. Karya ini bukanlah sebuah karya yang patut dibanggakan, melainkan satu hal yang begitu ingin kuhargai sebab terlewatnya proses perjuangan yang begitu dahsyat. Mulai dari huruf, kalimat hingga paragraf, Ku persembahkan karya kecil ini kepada:

*Seorang bidadari yang penuh perjuangan membesarkanku mulai dari kandungan sampai detik ini, **Ibuku Sumarmi dan Ayahku Rosada (Alm)**, karya ini aku persembahkan. Terima kasih atas segala perjuangan, support, kasih sayang dan pelajaran-pelajaran kehidupan yang telah diberikan kepadaku. Semoga aku selalu diberi kesempatan untuk membuat kalian bangga. Semoga Yang Esa selalu menjaga, memberkahi, memberikan kesehatan dan kebahagiaan lahir bathin.*

*Terkaasih **Mba Eny Widyaningsih, Mba Dwi Setyaningsih, Mas Ngabdul Muntholib dan Mba Mei Marfu'atun** yang sudah mensupport dari segala segi kehidupan, pengalaman, ilmu, pengetahuan, maupun rasa kasih sayang dalam sebuah keluarga. **Mas Hadi Santoso, Teteh Wawang Puji Lestari, Mas Joko** yang telah memberikan warna bagi keluarga kami. Dan **ponakan-ponakan**ku yang memberikan cahaya-cahaya kehidupan baru yang akan menjadi cahaya yang penuh dengan rahmat-Nya, penuh dengan keberkahan, penuh dengan keindahan dan ketenangan dari sang maha Khaliq. Semoga Allah Swt. selalu membimbing dan memberi petunjuk pada setiap langkah kita untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat. Aaamiin...*

***Bidadariku** yang akan memberi warna kehidupan dimasa yang akan datang, dimana kau berada, semoga kau selalu berjuang untuk menjadi pribadi yang membanggakan.*

Rekan-rekan kerjaku yang telah memberikan sebuah warna kehidupan dan nasabah-nasabahku yang sudah membantu memberikan masukan, bimbingan, maupun ilmu dan pengalaman kehidupan kepadaku.

*Almamater tercinta **UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta**.*

Dan bagi semua orang yang aku sayang dan yang menyayangiku.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah Swt yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, berkat rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, penyusun dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pengaruh *Personal Selling*, Kualitas Pelayanan dan Periklanan terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Syariah di Prudential”.

Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada junjungan kita Baginda Rasulullah Muhammad SAW, pembawa kebenaran dan petunjuk, berkat beliau kita dapat menikmati kehidupan yang penuh dengan cahaya keselamatan. Semoga kita termasuk orang-orang yang mendapatkan syafa'atnya kelak. Amin.

Penyusun menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan dengan baik tanpa dukungan, bantuan serta doa dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Berkenaan dengan itu, penyusun hanya dapat menghaturkan terima kasih yang tak terkira kepada:

1. Bapak Prof. Drs. H. Akh. Minhaji, MA. Ph.D selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta;
2. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta;
3. Bapak Sunaryati, SE., M.Si. selaku Ketua Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta;
4. Drs. Slamet Khilmi, M.Ag. selaku pembimbing akademik selama penyusun menempuh pendidikan di UIN Sunan Kalijaga;

5. Ibu Sunarsih, SE, M.Si. selaku pembimbing I dan H.M.Yazid Affandi., M.Ag. selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan penuh kesabaran dalam memberikan pengarahan, memberi masukan, dan menyempurnakan penelitian ini sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini;
6. Bapak Dr. H. Slamet Haryono, M.Si., Akt. selaku penguji I dan Ibu Dian Nuriyah Solissa, SHI, M.Si selaku penguji II yang telah banyak meluangkan waktu untuk menguji dan memberikan kritik serta saran dalam penyusunan skripsi ini;
7. Seluruh Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan Keuangan Islam, yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama masa kuliah;
8. Seluruh Staff dan karyawan di bagian Tata Usaha Prodi Keuangan Islam dan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta;
9. Bapak Nur Setyo Budi Widarto, RFT dan Ibu Sri Mulyani, RFT selaku Senior Unit Manager, yang telah memberikan izin penelitian skripsi ini, team kerja dan segenap jajaran birokrasi yang telah banyak membantu penulis dalam melaksanakan penelitian,
10. Ibu tercinta, atas doa restu dan motivasi tiada henti kepada penyusun sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih atas pengorbanan dan kerja keras tanpa mengeluh lelah, tentang pengajaran dan cinta kasih yang tak sanggup ku ukur dengan alat ukur apapun, tentang kekayaan bathin dan kebijaksanaan yg kadang aku pahami sebagai kekerasan. Kakak-kakakku tercinta yang telah

memberi motivasi dan perhatiannya, baik material maupun spiritual demi terselesainya skripsi ini,;

11. Keponakan-keponakanku tersayang yang setia menemaniku saat membuat skripsi ini,
12. Rekan-rekan tim kerja di Prudential, terima kasih atas semua kerjasamanya untuk menjadi tim luar biasa menuju kesejahteraan bersama membangun masyarakat yang melek tentang manajemen ekonomi keluarga.
13. Teman-teman KUI angkatan 2010 yang telah menemani perjalanan selama di kampus UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Terkhusus buat kelas KUI F Anjas, Rosyid, Ridzal, Rila, Imam, Iman, Zahroh, Wiwik, Fitri, Iqbal, Ayu, Riski, Nadia, Rofi, Ali, Shohib, Tami, Fikri, Nevi, Damay, Rasyad, Ria, Ewa, Yati, Rina, Zakki, Resa, Ari Baskoro, Rahman dan Hafidz, sukses kawan. Kalian semua hebat. Seperti sebuah keluarga, tak ada kesedihan yang tak berubah jadi tawa jika kita sudah bersama. Terima kasih atas bantuannya selama ini. Ku tunggu kalian di perbatasan waktu.
14. Sedulur KAMAPURISKA (Keluarga Mahasiswa Purworejo UIN Sunan Kalijaga), jangan pernah lelah berjuang untuk daerah tercinta. Terima kasih pada waktu dimana kita bisa menjadi satu jiwa dalam semangat etnosentris. Karena kalian, aku merasa punya keluarga.
15. Sahabat KAMMI yang selalu mensupport setiap langkah positif untuk kemajuan negeri ini. Bersama PAS akan selalu pas dalam setiap langkah ke depan.

16. Keluarga Besar Alumni SMA Negeri 7 Purworejo, terkhusus Pengurus Garda Tanjung Periode I yang telah memberikan waktu, ide dan mencurahkan segalanya untuk membangun ikatan alumni serta selalu mensupport, semoga kebersamaan yang kita bangun selama ini membuahkan hasil di masa depan. Dan tak lupa kepada seluruh kader Garda Tanjung saya ucapkan terima kasih. Semoga tangan kita tetap terkepal dan maju ke muka.
17. Serta seluruh pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu per satu yang secara langsung ataupun tidak langsung turut membantu dalam penulisan skripsi ini.

Akhirnya, penyusun menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Namun demikian, besar harapan penyusun agar skripsi ini dapat bermanfaat untuk para pembaca. Penyusun hanya dapat mendoakan semoga amal baik mereka semua mendapatkan balasan yang terbaik dari Allah Swt. *Amin Ya Robbal 'Alamin.*

Yogyakarta, 15 September 2015

Ahmad Ardani
10390112

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Šā'	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	j	je
ح	Hā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	kh	ka dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Zāl	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zāi	z	zet
س	Sīn	s	es
ش	Syīn	sy	es dan ye
ص	Šād	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍād	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Tā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	Fā'	f	ef
ق	Qāf	q	qi
ك	Kāf	k	ka
ل	Lām	l	'el
م	Mīm	m	'em
ن	Nūn	n	'en
و	Wāwu	w	w
هـ	Hā'	h	ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Yā'	y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة	ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā'marbūtah* di akhir kata

Semua *tā' marbūtah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	ditulis	<i>Ḥikmah</i>
عِلْمٌ	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأئمة	ditulis	<i>karāmah al-auliya'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

---َ---	Fathah	ditulis	<i>a</i>
---ِ---	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
---ُ---	Ḍammah	ditulis	<i>u</i>

فعل	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
كُـر	Kasrah	ditulis	<i>zukira</i>
يذهب	Ḍammah	ditulis	<i>yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif جَاهِلِيَّة	ditulis	<i>ā : jāhiliyyah</i>
2. fathah + yā' mati تَنْسَى	ditulis	<i>ā : tansā</i>
3. Kasrah + yā' mati كَرِيم	ditulis	<i>ī : karīm</i>
4. Ḍammah + wāwu mati فَرُوض	ditulis	<i>ū : furūḍ</i>

F. Vokal Rangkap

1. fathah + yā' mati بَيْنَكُمْ	ditulis	<i>Ai</i>
	ditulis	<i>bainakum</i>

2. fathah + wāwu mati قول	ditulis	<i>au</i>
	ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
أَعِدَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لَيْسَ بِشَيْءٍ كَرْتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

الْقُرْآن	ditulis	<i>Al-Qur'ān</i>
الْقِيَّاس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

الْأَسْمَاءُ	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الْأَسْمَاءُ	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذَوِي الْفُرُوضِ	Ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
أَهْلُ السُّنَّةِ	Ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

J. Pengecualian

Sistem transliterasi ini tidak berlaku pada:

1. Kosa kata Arab yang lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya: al-Qur'an, hadis, mazhab, syariat, lafaz.
2. Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatinkan oleh penerbit, seperti judul buku *al-Hijab*.
3. Nama pengarang yang menggunakan nama Arab, tapi berasal dari negara yang menggunakan huruf latin, misalnya Quraish Shihab, Ahmad Syukri Soleh
4. Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah, Mizan.



Daftar Isi

	Halaman
Halaman Judul	ii
Abstrak	iii
Surat Persetujuan Skripsi	iv
Halaman Pengesahan Skripsi	vi
Surat Pernyataan	vii
Halaman Motto	viii
Halaman Persembahan	ix
Kata Pengantar	x
Pedoman Transliterasi Arab Latin	xiv
Daftar isi	xix
Daftar Tabel	xxi
Daftar Grafik	xxii
Daftar Lampiran	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pokok Masalah	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
D. Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Kajian Pustaka	9
B. Kerangka Teoritik	14
1. Profil PT Prudential Life Assurance Syariah	14
2. Pemahaman Konsep Pemasaran	25
3. Pemahaman Konsep <i>Personal Selling</i>	30
4. Kualitas Pelayanan	34
5. Konsep Pemahaman Periklanan	47
6. Pemahaman Konsep Pengambilan Keputusan	49
C. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis	54
D. Pengembangan Hipotesis.....	54
BAB III METODE PENELITIAN	62

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	62
B. Jenis dan Sumber Data	62
1. Data Kualitatif	62
2. Data Kuantitatif	62
C. Definisi Operasional Variabel Penelitian	63
1. Variabel Independen	63
2. Variabel Dependen	67
D. Teknik Pengumpulan Data	68
1. Kuesioner	68
2. Wawancara.....	69
3. Observasi	69
4. Metode Kepustakaan.....	70
E. Teknik Pengambilan Sampel	70
1. Populasi	70
2. Sampel	70
F. Alat Analisis Data.....	72
1. Uji Validitas	72
2. Uji Reabilitas	73
G. Teknik Analisis Data	73
1. Analisis Deskriptif	73
2. Analisis Inferensial	74
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	78
A. Analisis Deskriptif	78
1. Hasil Penyebaran Kuesioner	78
2. Waktu dan Tempat Penelitian	79
3. Gambaran Umum Responden	79
B. Analisi Data	85
1. Pengujian Instrumen Penelitian	85
2. Uji Asumsi Klasik	88
3. Analisis Regresi Linear Berganda	95
4. Uji Hipotesis	98
5. Pembahasan	103

BAB V PENUTUP.....	118
A. Kesimpulan	118
B. Saran	119
DAFTAR PUSTAKA	121
LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR DAN GRAFIK

2.1 Model Generik Proses Pembelian ..	49
4.1 Hasil Uji Histogram	89
4.2 Uji Normalitas P-Plot	90
4.3 Uji Heteroskedastisitas Scatterplot	92



DAFTAR TABEL

2.1 Rangkuman Hasil Penelitian Terdahulu	12
2.2 Kontribusi Premi	22
4.1 Hasil Penyebaran Kuesioner	78
4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	80
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	80
4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	81
4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	82
4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Pernikahan	83
4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan total Keluarga dalam satu Bulan.....	83
4.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengetahuan tentang Asuransi	84
4.9 Uji Validitas Butir Pertanyaan	85
4.10 Hasil Uji Reliabilitas	88
4.11 Hasil Uji Normalitas	91
4.12 Hasil Uji Glejser	93
4.13 Hasil Uji Multikolinearitas	95
4.14 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	96
4.15 Hasil Uji F	99
4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi	100
4.17 Hasil Uji t	101

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Terjemahan

Lampiran 2. Angket Penelitian

Lampiran 3. Data Responden

Lampiran 4. Tabulasi Jawaban

Lampiran 5. Hasil Output SPSS 21

Lampiran 6. CV

Lampiran 7. Foto Penelitian



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masa modern ini, masyarakat dihadapkan berbagai macam kecanggihan teknologi dan kecanggihan informasi yang bertujuan untuk membantu kinerja manusia pada umumnya. Dengan begitu semua akan lebih cepat dalam penanganannya maupun ketelitiannya. Begitu juga dengan dunia medis yang didukung dengan kecanggihan peralatan untuk membantu tenaga medis dalam penanganan permasalahan medis. Kecanggihan alat bantu ini ternyata diikuti dengan biaya perawatan dan penanganan akan pasien di era modern ini. Sehingga biaya rumah sakit pun mengikuti perkembangan dan meningkatnya biaya perawatannya. Ini yang menjadi salah satu alasan rumah sakit untuk meminta jaminan kepada calon pasien sebelum pasien dirawat di rumah sakit.

Sering terdengar lewat media kasus-kasus meninggalnya bayi karena telat penanganannya, *Bayi Meninggal Setelah Ditolak 4 Rumah Sakit, ¹Tak Mampu Bayar Pengobatan, Jenazah Pasien ditahan.*² Masih banyak kasus-kasus yang terjadi di Negeri ini karena mahalnya biaya rumah sakit. Suatu permasalahan yang

¹<http://nasional.news.viva.co.id/news/read/424160-bayi-di-makassar-meninggal-setelah-ditolak-4-rumah-sakit>, akses 26 November 2014.

²<http://news.okezone.com/read/2012/09/16/521/690514/tak-mampu-bayar-pengobatan-jenazah-pasien-miskin-ditahan>, akses 26 November 2014.

cukup sulit di era modern ini dalam dunia medis, karena kalau tidak diimbangi biaya yang cukup, maka akan tertinggal teknologinya dan penanganannya pun lambat, tetapi jika meningkatkan biaya perawatan dan membebankan kepada pasien, maka banyak masyarakat di Negeri ini akan semakin tertekan.

Dengan banyaknya permasalahan-permasalahan tersebut, sebenarnya sangat penting pemahaman masyarakat akan pengalihan risiko yang akan dihadapi oleh masyarakat dalam menjalani kehidupan ini. Karena risiko bisa dialihkan ke pihak ketiga atau risiko akan ditanggung oleh mereka sendiri. Jika dialihkan kepada pihak ketiga maka masyarakat harus menyisihkan sebagian hartanya untuk membayar kewajiban kepada pihak ketiga dan disaat masyarakat membutuhkan maka pihak ketiga akan melaksanakan kewajibannya dalam menanggung risiko yang dihadapi oleh masyarakat. Tetapi jika masyarakat mau menanggung risikonya sendiri, maka disaat dia terjadi risiko harus siap apapun keadaannya. Dan masyarakat Indonesia sendiri banyak yang belum memahami akan pentingnya pengalihan risiko ini, sehingga semuanya seakan-akan sudah dipersiapkan oleh pemerintah dan ditanggung oleh pemerintah. Pengalihan risiko kepada pihak ketiga ini salah satunya kepada perusahaan asuransi. Asuransi dalam bidang kesehatan dikenal dengan asuransi kesehatan, yang akan *cover* semua biaya kesehatan yang dibutuhkan oleh nasabah jika nasabah membutuhkan perawatan kesehatannya. Perusahaan sebagai pihak ketiga yang mengumpulkan dana dari para nasabah yang ikut asuransi syariah akan menyalurkan dana sesuai dengan kontrak diawal yang sudah disepakati, seandainya biaya masih sesuai dengan kontrak yang disepakati diawal, maka

perusahaan akan memberikan hak kepada nasabah sesuai dengan kebutuhannya. Tetapi jika melebihi kontrak diawal, maka nasabah wajib membayar kekurangannya.

Menurut Ketua Umum AAJI Hendrisman Rahim, rendahnya pemahaman akan pentingnya berasuransi ini merupakan tantangan utama dari industri asuransi jiwa selama ini. "Dari total penduduk Indonesia sebesar 240 juta jiwa, hanya sekitar 43,7 juta orang atau hanya sekitar 18 persen dari total penduduk Indonesia yang memiliki perlindungan asuransi jiwa. Dan dari 43,7 juta orang tersebut, hanya sekitar 11 juta orang atau hanya 4,5 persen dari total populasi yang memiliki asuransi jiwa individu," kata Hendrisman saat konferensi pers di kantor AAJI di Plaza Office Tower Jakarta, Jumat (3/5/2013).³

Untuk meningkatkan kesadaran masyarakat Indonesia sadar akan asuransi, maka pemerintah mulai gencar menghimbau masyarakat untuk mempunyai asuransi dengan mengeluarkan program baru yang berprinsip tolong menolong antar nasabah yang satu dengan nasabah yang lain. Konsep ini diterapkan di dalam program BPJS yang diharapkan akan menjadi harapan baru bagi masyarakat Indonesia. Sesuai yang disampaikan oleh Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) menyatakan segala persiapan pemberlakuan Undang-Undang Sistem Jaminan Sosial Nasional (UU SJSN) telah memasuki tahap akhir. Peluncuran Badan Penyelenggara Jaminan

³<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/05/03/11072991/masyarakat.indonesia.belum.sadar.asuransi>, akses 26 Desember 2014.

Sosial (BPJS) akan menjadi tonggak sejarah baru bagi masyarakat Indonesia untuk mendapatkan jaminan kesehatan.⁴

Kesadaran masyarakat Indonesia yang cukup rendah tentang Asuransi menjadi pertanyaan besar bagi peneliti untuk meneliti apa alasan masyarakat memutuskan untuk mempunyai asuransi atau membeli produk asuransi. Perusahaan asuransi di Indonesia yang selalu menjadi pilihan masyarakat Indonesia ini selalu mendapat penghargaan peringkat satu dari tahun 2002 sampai tahun 2014 secara berturut-turut ini membuat peneliti semakin tertarik untuk meneliti kelayakan nasabah dalam memilih asuransi jiwa.

Perusahaan ini merupakan Perusahaan Asuransi dengan aset terbesar di Indonesia yaitu PT Prudential Life Assurance. Maka peneliti tertarik untuk meneliti kelayakan nasabah Prudential dengan judul skripsi “**ANALISIS PENGARUH *PERSONAL SELLING*, KUALITAS PELAYANAN, DAN PERIKLANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ASURANSI JIWA SYARIAH DI PRUDENTIAL**”

B. Pokok Masalah

Berdasarkan uraian serta penjelasan yang telah dikemukakan di latar belakang, maka rumusan masalahnya adalah:

⁴ <http://eksnews.com/detail-2311-peluncuran-bpjs-buka-harapan-baru-rakyat-indonesia.html>, akses 26 Desember 2014.

1. Apakah *Personal Selling* berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?
2. Apakah Bukti Fisik berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?
3. Apakah Kehandalan berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?
4. Apakah Daya Tanggap berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?
5. Apakah Jaminan berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?
6. Apakah Empati berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?
7. Apakah periklanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh *Personal Selling* terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential,
2. Untuk menganalisis pengaruh Bukti Fisik terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential,

3. Untuk menganalisis pengaruh Kehandalan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential,
4. Untuk menganalisis pengaruh Daya Tanggap terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential,
5. Untuk menganalisis pengaruh Jaminan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential,
6. Untuk menganalisis pengaruh Empati terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential,
7. Untuk menganalisis pengaruh Periklanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential.

Manfaat Penelitian

Adapun beberapa manfaat dari penelitian ini yang akan bermanfaat kepada lembaga-lembaga yang terkait dengan dunia akademisi maupun dalam dunia praktisi yaitu:

1. Bagi Lembaga Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan referensi perpustakaan dan sebagai bahan rekomendasi penelitian yang dilakukan di Indonesia di masa yang akan datang.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di

Prudential. sehingga memberikan informasi tentang kinerja tenaga pemasaran pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

3. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Syariah di Prudential. Dan menguji pengetahuan yang telah didapatkan ketika kuliah untuk dapat diaplikasikan dalam menyusun penelitian dan mengolah data yang ada untuk mencapai hasil yang diharapkan.

D. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan skripsi ini, sistematika penulisan terdiri atas lima bab, masing-masing uraian yang secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bab kesatu adalah Pendahuluan, dalam bab ini, mencakup latar belakang masalah sebagai landasan pembahasan lebih lanjut, Selanjutnya pokok masalah sebagai inti permasalahan yang dicarikan jawabannya melalui penelitian, dilanjutkan dengan tujuan dan kegunaan penelitian untuk mengetahui urgensi penelitian ini, dan sub bab terakhir adalah sistematika pembahasan untuk mengetahui arah penelitian.

Bab kedua adalah telaah pustaka yang menjelaskan penelitian-penelitian terdahulu yang dijadikan acuan penulis dalam penulisan penelitian ini, kerangka teoritik yang membahas mengenai tinjauan teoritis, hubungan antara teori-teori yang digunakan dalam penelitian dengan pengembangan hipotesis, kerangka pemikiran

berisi kesimpulan dari telaah literatur yang digunakan untuk menyusun asumsi atau hipotesis yang selanjutnya disambung hipotesis yang dirumuskan, informasi mengenai variabel-variabel penelitian dan kerangka berpikir.

Bab ketiga adalah metode penelitian yang menjelaskan mengenai jenis dan sifat penelitian, populasi dan sampel penelitian, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data.

Bab keempat adalah memaparkan analisis data dan pembahasan hasil analisis yang diawali dengan analisis deskripsi data, dan hasil pengujian sebagai interpretasi hasil analisis. Pengujian pertama adalah uji asumsi klasik sebagai asumsi dari model regresi. Uji asumsi klasik dilakukan karena model yang digunakan dalam penelitian ini adalah model regresi berganda. Selanjutnya dilakukan uji teoritis dan hipotesis untuk membuktikan teori dan hipotesis yang diajukan dalam bab pertama.

Bab kelima adalah penutup, yang terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan jawaban dari pokok-pokok masalah yang telah dikemukakan pada bab pertama. Kemudian saran berisi masukan-masukan yang ditujukan bagi pihak yang berkepentingan yang terkait dengan penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel *personal selling*, kualitas pelayanan yang terdiri dari lima dimensi yakni bukti fisik, kehandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati, serta periklanan mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, berikut kesimpulan dari hasil penelitian diperoleh:

1. Berdasarkan hasil pengujian model (Uji F) dapat disimpulkan bahwa variabel *personal selling*, variabel kualitas pelayanan yang didalamnya memuat lima unsur yaitu bukti fisik, kehandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati, ditambah dengan variabel periklanan yang selanjutnya disebut variabel X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7 secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah di Prudential Yogyakarta.
2. Berdasarkan hasil pengujian model (Uji t) dapat disimpulkan bahwa:
 - a. *Personal selling* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah tidak terbukti.
 - b. Bukti fisik berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah tidak terbukti.

- c. Keandalan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah terbukti.
- d. Daya tanggap berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah tidak terbukti.
- e. Jaminan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah tidak terbukti.
- f. Empati berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah tidak terbukti.
- g. Periklanan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian asuransi jiwa syariah terbukti.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas maka disampaikan beberapa saran yaitu:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan model yang sudah ada dengan menambahkan variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian, karena semakin banyak variabel independen kemungkinan dapat memperbesar *Adjusted R Square* untuk menjelaskan informasi yang diungkapkan.
2. Upaya meningkatkan *personal selling* perusahaan dapat meningkatkan performa dari setiap tenaga pemasaran. Kemudian kualitas pelayanan kantor dapat dilakukan dengan penyempurnaan standar operasional prosedur (SOP) tentang pelayanan kantor secara komprehensif serta dilakukan evaluasi berkala sehingga diharapkan kualitas pelayanan

yang diberikan oleh Prudential Yogyakarta akan semakin baik serta dapat memfasilitasi kebutuhan dan keinginan nasabah.

3. Kepada manajemen Prudential diharapkan untuk terus melakukan upaya maksimal guna peningkatan *personal selling*, kualitas pelayanan perusahaan yang baik dan berkesinambungan sehingga akan meningkatkan keputusan pembelian nasabah akan semakin lebih baik dan meningkat seiring dengan peningkatan pelayanannya.

DAFTAR PUSTAKA

Al Quran, Hadis:

Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2009.

Hākim, Abū ‘Abdillah Muhammad Ibn ‘Abdillah Al-Hafiz al-, *Al-Mustadrak ‘alā Aṣ-Ṣaḥīḥain*, Kairo: Dār al-Haramain, 1997.

Naisābūrī, Abū Al-Husain Muslim Ibn Al-Hajjāj Al-Qusyairī al-, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Beirut: Dār al-Fikr, 2003.

Buku:

‘Abduh, ‘Abd al-Muthalib, *at-Ta'min al-Islami*, Kairo: Dar al-Kitab al Jami’I, 1988,

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013.

Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2007.

Algifari, *Statistika Induktif: Untuk Ekonomika dan Bisnis*, Yogyakarta: UPP AMP STIE YKPN, 2003.

Arikunto, Suharsimi *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1993.

Assauri, Sofyan. *Manajemen Pemasaran* Jakarta: Penerbit Rajawali Pers, 2000.

- Azhar Basyir, Ahmad, *Takaful sebagai Alternatif Asuransi Islam, Jurnal Ulumul Qur'an*, No. 2. Vol. VII, 1996.
- Ghozali, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: UINDIP, 2005.
- _____, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006.
- _____, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011.
- Hamid, Abdul. *Buku Pedoman Penulisan Skripsi*. Jakarta: FEB UIN Jakarta, 2010.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta: BPFE, 2014.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, alih bahasa Benyamin Molan, Indonesia: PT INDEKS, 2007.
- _____, Philip, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, alih bahasa Hendra Teguh dan Roni A., Jakarta: Erlangga, 1990.
- _____, Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Bob Sabran, MM. Edisi 13. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Lovelock, Cristopher, Jochen Wirtz dan Jacky Mussry. *Pemasaran Jasa (Manusia, Teknologi, Strategi)-Perspektif Indonesia Jilid I*, alih bahasa oleh Dian Wulandari dan Devri Barnadi Putera Jakarta: Erlangga, 2011.

- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, edisi kedua
Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Mehr dan Cammack, *Manajemen Asuransi*, penyadur A. Hasymi, Jakarta: Balai
Aksara, 1981.
- Simamora, Bilson. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan
Profitable*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survey*, Jakarta:
LP3ES, 1989.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Supranto, *Pengukuran tingkat kepuasan pelanggan : untuk meningkatkan pangsa
pasar*. Jakarta: Rineka Cipta, 1997.
- Swastha DH, Basu dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*. Jakarta:
Liberty, 2000.
- _____, Basu. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta: BPFE, 1999.
- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa*. Jatim: Bayumedia, 2011.
- _____, Fandy, *Prinsip-Prinsip Total Quality Service*, Yogyakarta: ANDI
Offset, 2005.
- _____, Fandy. *Strategi Bisnis Dan Manajemen*. Yogyakarta.:Andi, 1996.
- _____, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Penerbit ANDI, 1997.
- _____, Fandy. *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: CV Andi, 2008.
- Widyarini, *Penyusunan Kuesioner untuk Riset Pemasaran*, Yogyakarta: PT
Ekonisia, 2013.

Jurnal dan Skripsi:

Kartika Imasari. “Pengaruh Media Periklanan terhadap Pengambilan Keputusan Siswa SMU untuk mendaftar di Universitas Kristen Maranatha: Sikan Konsumen sebagai variabel moderasi.” *Jurnal Universitas Kristen Maranatha*, Bandung. Vol. 17 No. 2

Ricky. “Pengaruh *Personal Selling* terhadap keputusan pembelian Produk Rokok merk Sampoerna A-Mild di beberapa Hotel di Kota Medan.” *Skripsi Universitas Sumatera Utara*, 2006.

Ruditya Endy Pratama. “Analisis Kepuasan Pemegang Polis atas Pelayanan PT Prudential Life Assurance SM1 Semarang.” *Jurnal Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro Semarang*.

Sandi Raflesiani Alwi, “Pengaruh Kebutuhan, *Personal Selling*, dan Kemudahan mendapatkan Produk terhadap Keputusan Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT UMMAT Wonosari Gunungkidul Yogyakarta.”. *Skripsi UIN Sunan Kalijaga* (2014)

Sofy Fathya Karima, “Pengaruh *Personal Selling* terhadap keputusan Pembelian Polis Asuransi Produk JASINDO OTO”. *Skripsi Universitas Pansundan Bandung* (2013)

Website dan lain-lain:

<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2013/05/03/11072991/masyarakat.indonesia.belum.sadar.asuransi>, diakses 26 Desember 2014, 10 :53

<http://eksnews.com/detail-2311-peluncuran-bpjs-buka-harapan-baru-rakyat-indonesia.html>, diakses 26 Desember 2014, 10:54

<http://nasional.news.viva.co.id/news/read/424160-bayi-di-makassar-meninggal-setelah-ditolak-4-rumah-sakit>, diakses 26 Novmber 2014, 10.43

<http://news.okezone.com/read/2012/09/16/521/690514/tak-mampu-bayar-pengobatan-jenazah-pasien-miskin-ditahan>, diakses 26 November 2014, 10.40 WIB

Majalah ReInfokus April 2006

Recruiting kit manual

Selling kit manual

Surat Pengajuan Asuransi Jiwa

www.prudential.co.id/profil diakses 28 Desember 2014. Pukul 16:45

LAMPIRAN 1

TERJEMAHAN

Footnote	Hlm		Terjemahan
11	19	Al Hasyr: 18	Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.
22	33	An-Nisa(4): 58	Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendakny kamu menetapkannya dengan adil. Sesungguhnya Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar, lagi Maha melihat.
31	39	Albaqarah (2): 267	Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu keluarkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Maha kaya, Maha terpuji.
32	40	Hadis	Sesungguhnya Allah itu indah dan menyukai keindahan.
33	40	Hadis	Sesungguhnya kamu semua adalah para tamu bagi saudara-saudaramu. Maka pakailah pakaian yang baik dan kendaraan yang baik sehingga kamu semua kelihatan

			berbeda dari orang lain.
34	41	An-Nahl (16): 91;	Dan tepatilah janji dengan Allah apabila kamu berjanji dan janganlah kamu melanggar sumpah setelah diikrarkan, sedang kamu telah menjadikan Allah sebagai saksi (terhadap sumpah itu). Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu perbuat
35	43	Yusuf (12): 55	Dia (Yusuf) berkata, “jadikanlah aku berndaharawan negeri (Mesir); karena sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, dan berpengetahuan.”
36	43	An-Anfal (8): 27	Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanah yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.
37	44	Ali Imran (3): 159	Maka berkat rahamat Allah, engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sungguh Allah mencintai orang yang bertawakal.

LAMPIRAN 2

Hal : Permohonan Menjadi Responden

Lampiran: 1 Bendel Kuisisioner

ال الم عليكم ورح لال اولكته

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya kepada kita semua. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW., beserta keluarga, kerabat, dan umatnya.

Kami adalah civitas akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Jurusan Keuangan Islam yang sedang melakukan penelitian tentang Analisis Faktor *Personal Selling*, Kualitas Pelayanan dan Periklanan terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance.

Penelitian ini kami lakukan untuk memberikan masukan faktor apa yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam membeli Asuransi Jiwa Syariah, sehingga dari hasil penelitian ini bisa diambil sebuah kebijakan yang bermanfaat bagi pengembangan Asuransi Syariah di Indonesia.

Untuk itu, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/Sdr.i berpartisipasi mengisi kuisisioner terlampir berikut ini. Semua responden akan kami jaga kerahasiaannya dan akan dianalisis secara agregat. Kuisisioner yang sudah terisi lengkap akan kami ambil maksimal dua hari mendatang sejak kuisisioner ini diterima. Jika Bapak/Ibu/Sdr/Sdr.i punya pertanyaan dan berminat terhadap hasil penelitian ini, mohon hubungi kami di 085 726 522 639 atau email: ardanz99@gmail.com.

Atas perhatian, kerjasama dan dukungan Bapak/Ibu/Sdr/Sdr.i kami ucapkan terima kasih.

ولس الم عليكم ورحمة اللوبركته

Yogyakarta, 16 Januari 2015

Hormat Kami,

Ahmad Ardani

Bagian Satu: Informasi Demografi Responden

Silahkan mengisi dengan cara memberi tanda silang (x) pada jawaban yang sesuai dengan kondisi Anda.

Jenis kelamin Anda:

- a. Perempuan
- b. Laki-laki

Tingkat Pendidikan Anda:

- a. SD
- b. SMP
- c. SMA
- d. S1/S2/S3
- e. Lain-lain

Umur Anda:

- a. Dibawah 19 tahun
- b. 19-29 tahun
- c. 30-39 tahun
- d. 40-49 tahun
- e. 50-59 tahun
- f. Diatas 59 tahun

Pekerjaan Anda:

- a. PNS
- b. Karyawan Swasta
- c. Polri/TNI
- d. Pelajar
- e. Lain-lain

Status Pernikahan Anda:

- a. Menikah
- b. Belum Menikah
- c. Janda/Duda

Penghasilan Per Bulan Anda:

- a. Kurang dari Rp 500.000
- b. Antara Rp 500.000 hingga Rp 2.000.000
- c. Antara Rp 2.000.000 hingga 5.000.000
- d. Lebih dari Rp 5.000.0000

Bagian Dua: Service, Komunikasi dan lain-lain

1. Apakah Anda mempunyai hubungan dengan Lembaga Keuangan Asuransi di Indonesia?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apa tipe Lembaga Asuransi di Indonesia yang Anda ketahui?
 - a. Asuransi Syariah saja
 - b. Asuransi Konvensional
 - c. Asuransi Syariah dan Konvensional
3. Seberapa banyak Anda mengetahui tentang Asurani Syariah?
 - a. Tidak pernah membicarakan tentang hal itu.
 - b. Tidak banyak
 - c. Cukup mengetahui
 - d. Sangat Tahu
4. Siapa yang memberitahukan kepada Anda untuk membeli Asuransi Syari'ah di Prudential?
 - a. Karyawan Prudential
 - b. Media Massa (Surat Kabar, Radio, TV)
 - c. Internet (Media Sosial)
 - d. Teman/Keluarga
 - e. Tidak ada

Bagian Tiga: Variabel *Personal Selling*, Kualitas Pelayanan, dan Periklanan

Silahkan memberi tanda (✓) pada kolom jawaban/kondisi yang diinginkan, dimana

SS : Sangat Setuju

KS : Kurang Setuju

S : Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pertanyaan	PERNYATAAN			
		SS	S	KS	STS
A. Variabel <i>Personal Selling</i>					
1	Tenaga Pemasar dari Prudential secara langsung menemui dan menawarkan produk Asuransi Jiwa Syariah kepada saya				
2	Tenaga Pemasar dari Prudential secara langsung menjelaskan produk Asuransi Syariah kepada saya				
3	Tenaga Pemasar dari Prudential secara langsung menjelaskan sistem, konsep dan akad yang dipakai dalam asuransi Syariah kepada saya				
4	Tenaga Pemasar dari Prudential secara langsung mencoba menawarkan solusi pemenuhan kebutuhan saya dengan produk-produk Asuransi Syariah				
5	Tenaga Pemasar dari Prudential secara langsung meminta saya agar mengambil/menggunakan produk Asuransi Syariah yang ditawarkannya				
B. Variabel Kualitas Pelayanan					
Untuk indikator <i>Tangible</i>					
6	Prudential Cabang Yogyakarta memiliki area parkir yang luas.				
7	Prudential Cabang Yogyakarta memiliki ruang tunggu yang nyaman.				
8	Prudential Cabang Yogyakarta menggunakan teknologi terbaru di dalam melayani transaksi nasabah seperti berbasis pada debet otomatis, <i>credit card</i> .				
9	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta berpakaian				

	sopan sesuai dengan kaidah Islam.				
10	Formulir tersedia disertai dengan contoh pengisiannya, sehingga saya tidak kesulitan dalam pengisian.				
	Untuk indikator <i>Reliability</i>				
11	<i>Teller</i> Prudential Cabang Yogyakarta mampu melakukan transaksi dengan tepat, karena didukung oleh teknologi yang modern.				
12	Pelayanan transaksi sesuai dengan nomor antrean yang diambil.				
13	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta melakukan pencatatan dengan teliti dalam setiap transaksi.				
14	Produk yang ditawarkan Prudential Cabang Yogyakarta sangat beragam sesuai iklan mulai dari produk-produk funding maupun lending.				
15	Prudential Cabang Yogyakarta mengutamakan keterbukaan dalam pelayanannya.				
	Untuk indikator <i>Responsiveness</i>				
16	Satpam membukakan pintu dan mengucapkan salam ketika saya keluar/masuk kantor Prudential Cabang Yogyakarta.				
17	Satpam dengan segera membantu saya pada saat saya terlihat kebingungan.				
18	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta mampu menunjukkan sikap ramah dan bersahabat.				
19	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta melayani transaksi nasabah dengan cepat.				

20	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta mendengarkan dengan baik keluhan nasabah.				
	Untuk indikator <i>Assurance</i>				
21	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta memiliki pengetahuan yang luas dalam melayani nasabah sehingga saya yakin terhadap Prudential Cabang Yogyakarta.				
22	Karyawan Prudential Cabang Yogyakarta bersikap sopan.				
23	Saya yakin dana nasabah dikelola secara syariah, sehingga memberi ketenangan batin.				
24	<i>Customer service</i> secara jelas memberikan informasi kepada nasabah.				
25	Saya merasa mudah melakukan transaksi dimana saja dan kapan saja.				
	Untuk indikator <i>Emphaty</i>				
26	Tenaga Pemasar Prudential Cabang Yogyakarta siap membantu nasabah yang memerlukan informasi.				
27	Tenaga Pemasar Prudential Cabang Yogyakarta memperlakukan nasabah dengan baik ketika melakukan transaksi.				
28	Tenaga Pemasar Prudential Cabang Yogyakarta memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik kepada nasabah.				
29	Tenaga Pemasar Prudential Cabang Yogyakarta peduli atas kebutuhan nasabah.				
30	Tenaga Pemasar Prudential Cabang Yogyakarta selalu dapat menjawab pertanyaan nasabah dengan				

	memuaskan.				
	C. Variabel Periklanan				
31	Saya mengetahui produk-produk Prudential dari media massa (TV, Radio, Koran, dan Internet)				
32	Saya sering melihat dan mendengar iklan di televisi tentang Asuransi Syariah di Prudential				
33	Saya mempelajari dan mendapatkan informasi yang saya butuhkan tentang asuransi dari brosur yang diberikan oleh tenaga pemasar				
34	Saya mengetahui Asuransi Syariah di Prudential dari baliho yang terpasang di pertigaan dan atau perempatan jalan raya				
35	Saya mendapat informasi tentang Asuransi Syariah dari teman/keluarga/rekan kerja.				
	Variabel Pengambilan Keputusan				
1	Dalam memenuhi kebutuhan akan jaminan resiko kehidupan dan kesehatan, Saya merasa perlu menggunakan produk asuransi.				
2	Sebelum memutuskan untuk menggunakan produk <i>PRUlink Syariah</i> , Saya merasa perlu untuk aktif mencari informasi mengenai paket yang ditawarkan.				
3	Setelah mendapatkan informasi tentang <i>PRUlink Syariah</i> , Saya merasa perlu untuk mengevaluasi dan mempertimbangkan dengan teliti sebelum mengambil keputusan.				
4	Saya menganggap bahwa keputusan Saya menggunakan <i>PRUlink Syariah</i> merupakan keputusan yang tepat.				
5	Saya merasa puas dengan manfaat yang ditawarkan <i>PRUlink Syariah</i> karena dapat memenuhi kebutuhan akan jaminan resiko kehidupan dan kesehatan				

LAMPIRAN 3

DATA RESPONDEN

Responden	Jenis Kelamin	Pendidikan	Usia	Pekerjaan	Status pernikahan	Penghasilan	Pengetahuan
1	1	3	5	1	2	2	2
2	1	4	2	2	1	3	2
3	1	4	3	2	1	2	2
4	1	3	3	2	1	2	2
5	2	3	2	2	3	3	2
6	2	3	5	3	1	2	2
7	2	4	4	1	1	2	2
8	2	3	4	1	2	3	2
9	2	3	2	2	1	2	2
10	1	4	2	2	1	3	2
11	1	2	4	1	1	1	2
12	1	3	2	2	3	2	1
13	2	3	4	1	1	2	2
14	2	4	3	2	2	2	1
15	2	3	2	1	1	2	1
16	2	3	5	5	1	2	2
17	2	4	4	3	1	2	2
18	2	3	4	5	1	3	2
19	2	3	2	2	1	2	2
20	1	4	2	2	2	3	2
21	1	2	4	5	1	1	2
22	1	3	2	2	1	2	1
23	2	3	4	5	1	2	2
24	2	4	3	2	2	2	1
25	2	3	2	5	1	2	1
26	2	5	3	3	1	4	1
27	2	5	2	5	1	3	1
28	2	5	2	2	1	2	2
29	2	5	2	5	3	2	2
30	2	1	3	5	1	2	2
31	2	2	3	5	1	3	1
32	2	4	4	2	1	3	1

33	2	3	3	5	1	4	1
34	2	3	1	3	1	3	1
35	2	2	3	5	3	4	2
36	1	4	5	2	1	4	2
37	1	3	4	5	1	2	1
38	1	5	3	4	2	3	1
39	2	3	1	5	1	4	2
40	2	4	4	2	1	3	1
41	2	3	3	5	1	4	1
42	2	1	3	4	2	3	2
43	2	4	1	5	1	2	2
44	2	5	4	3	1	4	1
45	2	4	3	2	1	3	1
46	2	5	3	5	3	4	2
47	2	4	1	4	1	3	1
48	2	4	3	3	1	4	1
49	2	3	1	5	1	4	2
50	1	1	3	2	2	3	2
51	1	3	1	3	3	2	1
52	1	5	3	5	1	4	1
53	1	3	1	4	2	3	2
54	1	4	3	2	1	3	2
55	2	4	3	5	1	3	1
56	2	1	1	4	3	4	1
57	1	4	3	3	3	2	2
58	1	5	1	2	1	3	1
59	1	2	1	5	1	3	1
60	1	4	2	5	1	3	2
61	1	4	1	3	1	4	1
62	2	4	3	2	2	3	1
63	2	4	2	5	1	3	1
64	2	5	1	5	1	3	2
65	2	4	2	5	2	3	2
66	2	4	1	3	1	3	1
67	2	4	3	2	1	4	1
68	1	2	1	5	3	3	1
69	1	4	3	5	1	3	1
70	1	5	1	5	3	4	1

71	1	4	1	3	1	3	1
72	2	4	3	2	1	4	2
73	2	4	1	5	1	4	2
74	2	2	3	5	1	4	2
75	2	5	1	4	2	4	1
76	2	4	2	5	1	3	1
77	2	4	1	5	3	4	2
78	2	5	2	5	2	4	1
79	2	4	1	2	1	4	2
80	2	4	1	5	1	3	2
81	1	4	2	4	3	4	2
82	1	4	1	2	2	4	1
83	1	5	2	5	3	3	2
84	1	4	2	5	1	4	1
85	2	4	2	2	1	4	2
86	2	4	1	5	1	3	2
87	2	5	2	5	3	4	2
88	2	4	2	4	1	4	1
89	2	4	1	5	3	4	1
90	1	4	2	5	2	4	2
91	1	5	2	4	1	4	2
92	1	4	1	5	1	4	1
93	1	4	2	5	1	4	2
94	2	5	2	5	2	4	2
95	2	4	1	5	3	4	1
96	1	4	2	4	1	4	2
97	1	5	2	5	1	4	2
98	1	4	2	5	3	4	2
99	2	5	1	5	1	4	2
100	2	4	2	5	2	4	2

LAMPIRAN 4
TABULASI JAWABAN

No.	Personal Selling (X1)						Bukti Fisik (X2)						Kehandalan (X3)					
	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah
1	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
2	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	3	18	3	3	3	3	3	15
3	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	4	16	4	3	3	3	4	17
4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	3	18	3	3	4	4	4	18
5	4	4	4	4	4	20	3	3	4	3	4	17	3	3	4	4	4	18
6	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20
7	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	4	19	3	3	4	4	4	18
8	3	3	4	3	3	16	3	4	2	3	3	15	4	3	3	3	4	17
9	3	4	2	2	2	13	3	3	3	4	3	16	3	4	3	4	3	17
10	3	4	4	4	4	19	3	3	4	3	3	16	3	4	4	3	3	17
11	2	4	2	3	2	13	3	3	4	3	4	17	4	4	3	3	4	18
12	3	3	3	3	3	15	3	4	4	4	4	19	3	4	4	4	4	19
13	3	3	3	3	3	15	3	4	4	4	3	18	3	3	4	4	3	17
14	4	2	3	3	3	15	4	3	3	3	3	16	3	3	3	2	3	14
15	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	4	19
16	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	14
17	4	3	4	2	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	2	2	3	13
18	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16	3	4	3	3	3	16
19	3	3	4	4	4	18	3	4	4	3	4	18	3	4	4	3	3	17
20	2	3	2	3	3	13	2	3	3	3	3	14	3	4	3	3	3	16
21	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	4	19	3	4	4	4	4	19
22	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20
23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	4	16
24	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	15	4	3	3	3	4	17
25	3	3	3	3	2	14	2	3	3	4	2	14	2	3	3	3	3	14
26	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	4	16	3	3	4	3	4	17
27	4	4	4	4	3	19	4	3	3	3	4	17	4	4	4	4	4	20
28	2	2	2	2	2	10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
29	2	2	2	2	2	10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
30	3	3	3	3	2	14	4	3	3	2	3	15	2	3	3	3	3	14
31	3	3	2	2	2	12	3	3	2	3	3	14	3	3	3	3	3	15
32	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15

33	2	4	3	3	3	15	2	3	3	3	4	15	3	4	3	3	3	16
34	4	4	4	3	3	18	4	3	4	4	4	19	4	3	4	2	3	16
35	4	4	3	4	3	18	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	4	18
36	2	3	4	3	3	15	2	2	3	3	3	13	3	4	3	3	3	16
37	3	3	4	3	4	17	3	4	3	4	4	18	3	3	3	3	3	15
38	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
39	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	3	18
40	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
41	2	2	3	2	3	12	2	4	4	4	3	17	3	4	4	2	3	16
42	2	3	4	2	3	14	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
43	2	3	2	3	3	13	2	3	2	3	3	13	3	3	3	3	3	15
44	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16	3	4	3	3	3	16
45	3	3	3	4	4	17	3	4	3	4	4	18	3	4	3	4	3	17
46	2	2	4	3	3	14	2	3	4	4	4	17	3	3	4	3	3	16
47	3	4	3	3	3	16	3	3	4	4	4	18	3	4	3	3	3	16
48	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
49	4	4	4	4	4	20	4	3	3	4	4	18	3	3	4	4	4	18
50	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
51	3	2	3	3	3	14	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
52	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	2	13
53	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
54	4	4	4	4	4	20	3	3	2	2	3	13	3	3	3	3	3	15
55	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
56	2	2	3	2	3	12	2	3	3	3	3	14	4	4	4	3	4	19
57	3	2	3	2	3	13	3	4	4	4	4	19	3	3	4	4	4	18
58	2	2	3	3	4	14	2	4	4	4	4	18	4	3	4	3	3	17
59	2	2	3	3	3	13	2	3	3	4	4	16	4	4	4	3	4	19
60	2	2	3	3	4	14	2	3	3	4	4	16	4	3	3	3	3	16
61	2	2	3	3	4	14	2	3	3	3	4	15	3	3	3	3	3	15
62	3	4	4	4	4	19	3	3	4	3	4	17	4	4	4	4	4	20
63	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	2	15
64	3	4	3	3	2	15	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	3	14
65	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
66	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	4	19
67	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
68	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
69	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
70	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	2	3	4	3	3	15

71	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13
72	3	4	3	4	4	18	3	4	4	4	3	18	4	4	4	4	4	20
73	2	2	4	2	3	13	2	3	4	2	3	14	4	4	4	4	4	20
74	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	2	15
75	2	4	3	3	3	15	2	3	3	3	3	14	3	3	3	2	3	14
76	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14
77	4	3	4	3	3	17	3	3	3	4	3	16	3	3	3	3	3	15
78	3	3	4	4	4	18	3	3	2	3	3	14	3	3	3	3	3	15
79	3	3	2	2	2	12	3	3	3	3	3	15	2	4	2	2	2	12
80	4	4	4	4	4	20	4	3	3	3	3	16	4	4	4	3	3	18
81	2	3	4	2	3	14	3	2	2	3	3	13	3	3	3	3	3	15
82	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
83	4	4	4	4	4	20	4	3	4	3	3	17	4	4	4	4	4	20
84	4	3	4	2	3	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	4	19
85	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
86	3	3	4	4	4	18	3	3	4	4	3	17	3	4	3	3	2	15
87	2	4	4	3	3	16	2	4	3	4	3	16	3	3	3	3	3	15
88	2	3	3	3	3	14	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
89	3	3	2	2	2	12	3	3	3	3	4	16	3	3	4	2	3	15
90	2	3	3	3	3	14	2	3	3	3	4	15	3	4	3	3	3	16
91	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	3	18	3	3	4	3	4	17
92	2	4	4	4	4	18	2	4	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20
93	3	3	4	4	4	18	3	4	4	4	4	19	4	3	4	3	3	17
94	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	3	15	3	2	3	3	3	14
95	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	3	14	3	3	3	4	3	16
96	4	4	4	4	4	20	4	3	4	2	3	16	4	4	4	4	4	20
97	4	3	4	2	3	16	3	3	4	4	4	18	4	4	4	3	4	19
98	2	3	3	3	3	14	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
99	3	4	4	4	4	19	3	4	4	4	3	18	4	4	4	3	3	18
100	4	3	4	3	3	17	4	4	4	3	4	19	3	4	4	3	3	17

No.	Daya Tanggap (X4)						Jaminan (X5)						Empati (X6)					
	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah
1	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
2	3	3	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	4	19
3	2	2	3	4	4	15	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
4	2	2	3	4	4	15	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20

5	3	3	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
6	2	3	4	4	4	17	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
7	2	2	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
8	3	3	3	4	3	16	3	4	4	3	3	17	4	3	3	4	4	18
9	4	3	3	3	3	16	3	4	2	3	2	14	3	4	3	3	4	17
10	4	3	3	4	3	17	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
11	4	4	3	4	4	19	4	4	3	4	4	19	3	3	4	3	3	16
12	2	2	3	3	3	13	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
13	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
14	3	4	3	3	2	15	3	3	4	4	3	17	3	3	3	3	3	15
15	4	4	4	4	4	20	4	3	4	4	4	19	4	3	3	3	4	17
16	3	3	2	2	3	13	4	4	4	3	4	19	3	3	3	3	3	15
17	3	3	2	2	3	13	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	4	17
18	3	4	3	3	3	16	3	3	4	4	3	17	3	3	3	3	3	15
19	3	4	4	3	3	17	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	3	18
20	3	4	3	3	3	16	2	3	2	3	3	13	3	3	3	3	3	15
21	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
22	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
23	3	3	3	3	4	16	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20
24	4	3	3	3	4	17	3	4	3	3	4	17	4	4	4	4	4	20
25	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
26	3	3	4	3	4	17	4	4	3	4	3	18	3	4	4	3	3	17
27	4	4	4	4	4	20	1	1	1	1	1	5	3	4	4	4	3	18
28	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	3	2	2	3	13
29	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
30	2	3	3	3	3	14	2	3	2	3	3	13	2	3	3	2	2	12
31	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
32	3	3	3	3	3	15	3	4	4	3	4	18	3	3	3	3	3	15
33	3	4	3	3	3	16	3	4	3	3	4	17	3	3	3	3	3	15
34	4	3	4	2	3	16	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
35	4	4	3	3	4	18	3	4	3	3	3	16	3	4	4	3	3	17
36	3	4	3	3	3	16	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
37	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
38	3	3	3	3	3	15	2	2	3	4	3	14	3	3	3	3	3	15
39	4	4	4	3	3	18	3	3	3	3	4	16	4	4	4	4	4	20
40	3	4	3	3	3	16	3	3	3	4	3	16	3	4	3	3	4	17
41	3	4	4	2	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	4	16

42	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	4	19
43	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
44	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	3	14
45	3	4	3	4	3	17	3	3	4	4	3	17	3	3	3	3	3	15
46	3	3	4	3	3	16	3	3	2	3	3	14	4	4	3	2	3	16
47	3	4	3	3	3	16	3	3	4	4	3	17	3	3	3	3	4	16
48	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	4	3	3	16
49	3	3	4	4	4	18	4	4	3	3	3	17	3	4	4	4	4	19
50	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	2	2	3	13
51	3	3	3	3	3	15	3	3	3	2	3	14	3	3	3	3	3	15
52	3	3	2	3	2	13	3	3	2	2	3	13	2	3	3	3	3	14
53	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
54	3	3	3	3	3	15	3	3	2	3	3	14	4	3	4	3	3	17
55	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
56	4	4	4	3	4	19	3	3	3	4	4	17	4	4	3	4	3	18
57	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
58	4	3	4	3	3	17	3	4	4	4	3	18	4	3	3	3	2	15
59	4	4	4	3	4	19	3	3	4	4	2	16	3	4	3	3	3	16
60	4	3	3	3	3	16	3	3	2	3	3	14	3	4	4	3	2	16
61	3	3	3	3	3	15	3	4	4	4	3	18	3	4	3	3	3	16
62	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19	3	4	4	4	3	18
63	3	4	3	3	2	15	3	4	3	2	3	15	3	3	3	3	3	15
64	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15	2	2	4	2	3	13
65	3	3	3	3	3	15	3	3	4	4	3	17	3	3	3	3	3	15
66	4	4	4	3	4	19	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	3	15
67	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	4	16	3	4	3	3	4	17
68	3	4	3	3	3	16	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
69	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	4	4	4	18
70	2	3	4	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
71	2	3	3	3	2	13	3	3	3	4	3	16	3	3	3	4	4	17
72	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	4	19	3	4	3	4	4	18
73	4	4	4	4	4	20	3	3	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20
74	3	4	3	3	2	15	3	3	3	3	3	15	2	2	4	2	3	13
75	3	3	3	2	3	14	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	4	16
76	3	3	3	2	3	14	3	3	2	3	3	14	3	3	4	4	4	18
77	3	3	3	3	3	15	2	3	4	2	3	14	3	3	3	3	3	15
78	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16	4	4	4	4	4	20

79	2	4	2	2	2	12	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
80	4	4	4	3	3	18	2	4	4	3	2	15	3	3	3	3	3	15
81	3	3	3	3	3	15	3	4	4	3	3	17	3	3	4	3	3	16
82	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	2	17	4	3	4	2	3	16
83	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	4	18	4	4	4	4	4	20
84	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20	4	3	4	2	3	16
85	3	4	3	3	3	16	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
86	3	4	3	3	2	15	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	4	19
87	3	3	3	3	3	15	3	4	4	3	4	18	4	3	3	3	3	16
88	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
89	3	3	4	2	3	15	3	4	3	3	2	15	4	4	3	3	3	17
90	3	4	3	3	3	16	3	3	3	2	3	14	4	3	4	2	3	16
91	3	3	4	3	4	17	4	4	3	4	4	19	4	3	4	4	3	18
92	4	4	4	4	4	20	4	3	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
93	4	3	4	3	3	17	4	4	3	4	4	19	4	4	4	4	4	20
94	3	2	3	3	3	14	2	3	4	2	3	14	3	3	3	3	3	15
95	3	3	3	4	3	16	3	3	2	2	3	13	3	3	3	3	3	15
96	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	4	3	3	2	15
97	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
98	3	3	3	3	3	15	4	3	4	2	3	16	3	3	3	3	3	15
99	4	4	4	3	3	18	3	4	4	3	4	18	4	4	4	3	4	19
100	3	4	4	3	3	17	4	3	4	4	3	18	3	3	4	3	4	17

No.	Periklanan (X7)						Keputusan Pembelian (Y)					
	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah	X1	X2	X3	X4	X5	Jumlah
1	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
2	4	4	4	4	4	20	3	3	2	2	2	12
3	3	3	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20
4	3	3	4	4	4	18	4	4	4	4	4	20
5	3	3	3	4	4	17	4	4	4	4	4	20
6	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
7	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
8	3	3	3	3	4	16	4	3	3	4	3	17
9	3	3	3	3	4	16	4	3	3	4	3	17
10	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16
11	4	3	3	4	3	17	3	3	4	4	4	18
12	4	3	4	4	3	18	3	3	3	3	3	15

13	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
14	3	4	3	3	3	16	3	2	3	3	3	14
15	4	4	4	3	3	18	4	4	4	4	4	20
16	3	3	3	2	3	14	3	3	3	3	3	15
17	2	3	2	3	3	13	3	3	3	3	3	15
18	3	3	3	2	3	14	3	3	3	3	3	15
19	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
21	3	2	3	3	3	14	4	4	4	4	4	20
22	3	4	3	2	3	15	4	4	4	4	4	20
23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
24	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20
25	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
26	3	2	4	2	1	12	2	2	2	2	2	10
27	1	2	1	1	2	7	3	4	4	3	3	17
28	4	3	3	2	2	14	3	3	3	3	3	15
29	3	3	2	2	3	13	4	3	3	2	2	14
30	2	2	3	2	3	12	3	3	3	3	3	15
31	3	3	3	4	3	16	3	3	3	3	3	15
32	4	3	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
33	3	4	3	3	3	16	3	3	4	3	3	16
34	3	3	3	4	4	17	4	3	3	3	3	16
35	4	4	3	3	4	18	3	4	3	4	4	18
36	3	3	4	3	3	16	3	4	3	3	3	16
37	3	3	3	3	3	15	3	4	3	3	3	16
38	3	3	3	2	3	14	3	3	3	3	3	15
39	4	4	4	3	4	19	3	3	4	4	3	17
40	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
41	3	4	3	4	3	17	3	3	3	3	4	16
42	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
43	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
44	3	3	3	2	2	13	3	3	3	3	3	15
45	3	3	3	2	3	14	4	4	3	3	3	17
46	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
47	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	4	18
48	3	4	4	4	3	18	3	3	4	3	3	16
49	3	4	4	3	3	17	3	3	4	4	3	17
50	2	2	3	3	3	13	2	3	4	2	3	14

51	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
52	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
53	3	2	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
54	3	4	3	3	3	16	3	4	3	3	2	15
55	3	3	2	2	3	13	2	3	4	2	3	14
56	3	4	2	3	3	15	3	3	3	3	3	15
57	4	3	4	3	3	17	3	3	3	3	3	15
58	4	3	2	3	3	15	3	3	3	3	4	16
59	4	3	2	2	3	14	2	3	3	4	4	16
60	4	3	2	3	2	14	2	3	3	3	4	15
61	4	3	2	3	3	15	3	3	3	3	4	16
62	3	4	3	3	4	17	4	4	4	4	3	19
63	3	3	4	4	2	16	4	3	4	2	3	16
64	3	3	3	3	3	15	3	2	3	3	3	14
65	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15
66	4	3	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20
67	3	3	3	3	2	14	3	3	3	3	3	15
68	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
69	3	3	4	2	2	14	3	4	3	3	2	15
70	4	4	3	2	3	16	3	3	3	3	4	16
71	2	2	3	3	3	13	2	3	3	3	3	14
72	3	3	3	4	4	17	4	4	3	3	3	17
73	4	3	4	2	4	17	4	4	4	4	4	20
74	3	4	4	4	2	17	3	3	3	3	3	15
75	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
76	2	3	3	3	3	14	3	3	3	3	3	15
77	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	3	15
78	3	3	3	3	3	15	2	2	4	2	3	13
79	2	3	2	2	2	11	3	2	3	2	2	12
80	3	3	4	2	2	14	3	3	3	3	3	15
81	2	2	4	2	3	13	3	3	3	3	3	15
82	2	3	4	2	3	14	3	4	3	3	2	15
83	3	4	2	4	4	17	3	3	3	3	3	15
84	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20
85	4	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
86	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15
87	4	4	4	4	4	20	4	3	4	3	4	18
88	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15

89	3	3	2	3	3	14	3	3	3	3	3	15
90	3	3	3	2	3	14	3	3	3	3	3	15
91	3	4	4	4	4	19	4	3	3	4	3	17
92	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20
93	3	4	3	4	3	17	3	3	3	3	4	16
94	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
95	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	3	15
96	4	3	4	3	3	17	4	4	4	4	4	20
97	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
98	3	3	4	4	4	18	3	3	3	3	3	15
99	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
100	3	3	4	3	3	16	4	3	4	4	3	18



LAMPIRAN 5
HASIL OUTPUT SPSS 21

1. UJI VALIDITAS

		Correlations					
		X1	X2	X3	X4	X5	PersonalSelling
X1	Pearson Correlation	1	.544**	.503**	.485**	.395**	.679**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.544**	1	.400**	.605**	.375**	.682**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.503**	.400**	1	.557**	.684**	.674**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.485**	.605**	.557**	1	.772**	.788**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.395**	.375**	.684**	.772**	1	.805**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
PersonalSelling	Pearson Correlation	.679**	.682**	.674**	.788**	.805**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	BuktiFisik
X1	Pearson Correlation	1	.321**	.324**	.023	.172*	.577**
	Sig. (1-tailed)		.001	.001	.410	.044	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.321**	1	.504**	.465**	.354**	.760**
	Sig. (1-tailed)	.001		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.324**	.504**	1	.394**	.422**	.781**
	Sig. (1-tailed)	.001	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.023	.465**	.394**	1	.416**	.646**
	Sig. (1-tailed)	.410	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.172*	.354**	.422**	.416**	1	.664**
	Sig. (1-tailed)	.044	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
BuktiFisik	Pearson Correlation	.577**	.760**	.781**	.646**	.664**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	Kehandaan
X1	Pearson Correlation	1	.394**	.498**	.285**	.592**	.762**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.002	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.394**	1	.317**	.261**	.211*	.586**
	Sig. (1-tailed)	.000		.001	.004	.017	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.498**	.317**	1	.456**	.610**	.792**
	Sig. (1-tailed)	.000	.001		.000	.000	.000

	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.285**	.261**	.456**	1	.521**	.691**
	Sig. (1-tailed)	.002	.004	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.592**	.211*	.610**	.521**	1	.814**
	Sig. (1-tailed)	.000	.017	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Kehandaan	Pearson Correlation	.762**	.586**	.792**	.691**	.814**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	Dayatanggap
X1	Pearson Correlation	1	.502**	.431**	.194*	.379**	.732**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.027	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.502**	1	.284**	.098	.075	.570**
	Sig. (1-tailed)	.000		.002	.165	.228	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.431**	.284**	1	.421**	.618**	.783**
	Sig. (1-tailed)	.000	.002		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.194*	.098	.421**	1	.583**	.648**
	Sig. (1-tailed)	.027	.165	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.379**	.075	.618**	.583**	1	.755**
	Sig. (1-tailed)	.000	.228	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Dayatanggap	Pearson Correlation	.732**	.570**	.783**	.648**	.755**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	Jaminan
X1	Pearson Correlation	1	.587**	.457**	.544**	.532**	.814**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.587**	1	.440**	.367**	.396**	.719**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.457**	.440**	1	.547**	.394**	.761**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.544**	.367**	.547**	1	.465**	.779**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.532**	.396**	.394**	.465**	1	.728**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Jaminan	Pearson Correlation	.814**	.719**	.761**	.779**	.728**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	Empati
X1	Pearson Correlation	1	.565**	.441**	.446**	.443**	.752**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.565**	1	.426**	.578**	.446**	.783**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.441**	.426**	1	.438**	.426**	.714**

	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.446**	.578**	.438**	1	.606**	.809**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.443**	.446**	.426**	.606**	1	.766**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Empati	Pearson Correlation	.752**	.783**	.714**	.809**	.766**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	Periklanan
X1	Pearson Correlation	1	.440**	.323**	.331**	.263**	.661**
	Sig. (1-tailed)		.000	.001	.000	.004	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.440**	1	.265**	.413**	.331**	.682**
	Sig. (1-tailed)	.000		.004	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.323**	.265**	1	.412**	.255**	.660**
	Sig. (1-tailed)	.001	.004		.000	.005	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.331**	.413**	.412**	1	.509**	.786**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.263**	.331**	.255**	.509**	1	.685**
	Sig. (1-tailed)	.004	.000	.005	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
Periklanan	Pearson Correlation	.661**	.682**	.660**	.786**	.685**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	KeputusanPembelian
X1	Pearson Correlation	1	.624**	.486**	.603**	.422**	.790**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.624**	1	.504**	.599**	.472**	.800**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.486**	.504**	1	.535**	.572**	.765**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X4	Pearson Correlation	.603**	.599**	.535**	1	.646**	.854**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X5	Pearson Correlation	.422**	.472**	.572**	.646**	1	.782**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100	100
KeputusanPembelian	Pearson Correlation	.790**	.800**	.765**	.854**	.782**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

2. UJI RELIABILITAS

a. *Personal Selling*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.849	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.02	4.888	.588	.838
X2	12.86	5.031	.590	.836
X3	12.69	4.923	.664	.817
X4	12.89	4.584	.769	.788
X5	12.82	4.876	.693	.810

b. Bukti Fisik

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.709	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.30	2.697	.282	.747
X2	13.04	2.463	.601	.610
X3	13.00	2.263	.598	.602
X4	13.04	2.665	.432	.675
X5	12.98	2.686	.474	.660

c. Daya Tanggap

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.782	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.24	2.629	.600	.727
X2	13.03	3.060	.374	.797
X3	13.10	2.576	.647	.711
X4	13.33	2.809	.504	.759
X5	13.22	2.456	.670	.701

d. Kehandalan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.735	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.15	2.614	.530	.676
X2	12.96	3.049	.323	.753
X3	13.00	2.606	.632	.638
X4	13.16	2.903	.437	.711
X5	13.09	2.628	.582	.656

e. Jaminan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.817	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.29	3.642	.693	.756
X2	13.05	3.987	.567	.792
X3	13.14	3.617	.590	.787
X4	13.18	3.624	.626	.775
X5	13.18	3.886	.568	.792

f. Empati

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.30	3.020	.601	.792
X2	13.23	2.987	.651	.778
X3	13.20	3.091	.543	.809
X4	13.40	2.788	.671	.771
X5	13.27	2.967	.618	.787

g. Periklanan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.732	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	12.77	3.734	.462	.698
X2	12.73	3.734	.504	.685
X3	12.72	3.618	.433	.710
X4	12.89	3.129	.602	.640
X5	12.73	3.573	.476	.693

h. Keputusan Pembelian

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.857	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	13.00	3.192	.654	.833
X2	12.99	3.242	.679	.826
X3	12.94	3.411	.640	.836
X4	13.02	3.010	.750	.807
X5	13.01	3.222	.644	.835

3. ANALISIS REGRESI BERGANDA

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Periklanan, Dayatanggap, PersonalSelling, Empati, BuktiFisik, Jaminan, Kehandaan ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.752 ^a	.565	.532	1.507	2.151

a. Predictors: (Constant), Periklanan, Dayatanggap, PersonalSelling, Empati, BuktiFisik, Jaminan, Kehandaan

b. Dependent Variable: KeputusanPembelian

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	271.311	7	38.759	17.067	.000 ^b
	Residual	208.929	92	2.271		
	Total	480.240	99			

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

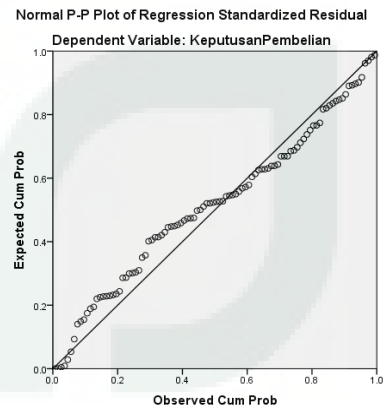
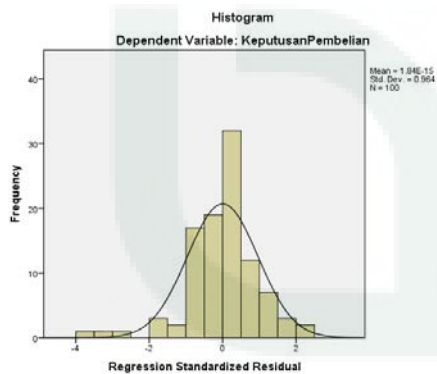
b. Predictors: (Constant), Periklanan, Dayatanggap, PersonalSelling, Empati, BuktiFisik, Jaminan, Kehandaan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.125	1.648		.076	.940		
PersonalSelling	.091	.056	.124	1.618	.109	.809	1.237
BuktiFisik	-.078	.105	-.069	-.746	.458	.558	1.792
Kehandaan	.607	.190	.552	3.195	.002	.158	6.310
Dayatanggap	-.157	.177	-.143	-.883	.379	.180	5.543
Jaminan	.060	.087	.065	.694	.490	.544	1.837
Empati	.098	.089	.094	1.103	.273	.657	1.521
Periklanan	.369	.082	.383	4.501	.000	.655	1.527

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

4. UJI ASUMSI KLASIK NORMALITAS



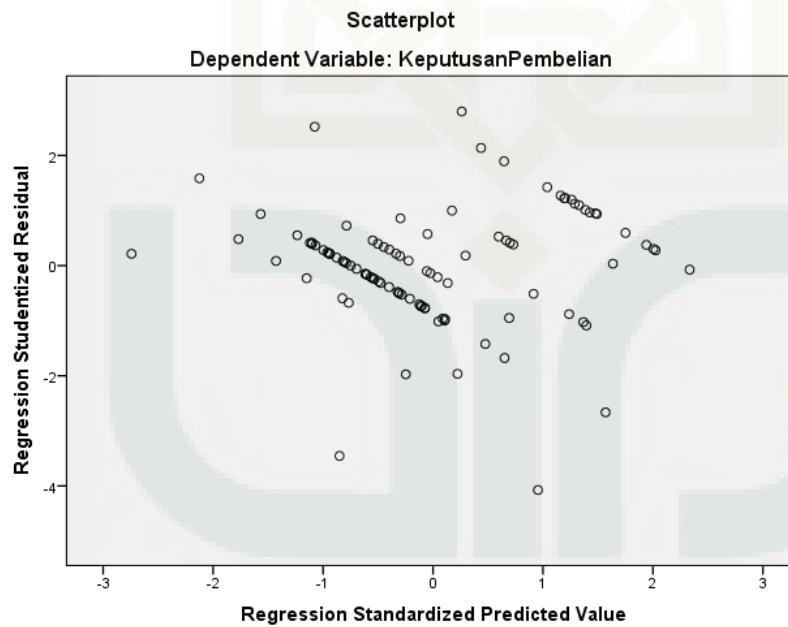
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.45271934
Most Extreme Differences	Absolute	.108
	Positive	.056
	Negative	-.108
Kolmogorov-Smirnov Z		1.078
Asymp. Sig. (2-tailed)		.196

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

HETEROSKEDASTISITAS



Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.125	1.648		.076	.940
PersonalSelling	.091	.056	.124	1.618	.109
BuktiFisik	-.078	.105	-.069	-.746	.458
Kehandaan	.607	.190	.552	3.195	.002
Dayatanggap	-.157	.177	-.143	-.883	.379
Jaminan	.060	.087	.065	.694	.490
Empati	.098	.089	.094	1.103	.273
Periklanan	.369	.082	.383	4.501	.000

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

MULTIKOLINEARITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.125	1.648		.076	.940		
PersonalSelling	.091	.056	.124	1.618	.109	.809	1.237
BuktiFisik	-.078	.105	-.069	-.746	.458	.558	1.792
Kehandaan	.607	.190	.552	3.195	.002	.158	6.310
Dayatanggap	-.157	.177	-.143	-.883	.379	.180	5.543
Jaminan	.060	.087	.065	.694	.490	.544	1.837
Empati	.098	.089	.094	1.103	.273	.657	1.521
Periklanan	.369	.082	.383	4.501	.000	.655	1.527

a. Dependent Variable: KeputusanPembelian

LAMPIRAN 6

CURRICULUM VITAE

A. DATA PRIBADI

Nama : Ahmad Ardani
Tempat, Tanggal Lahir : Purworejo, 26 November 1989
Alamat : Boro kidul RT/RW 03/03, Borowetan, Banyuurip,
Purworejo
Domisili : Jln. Munggur No.17A RT/RW 02/01, Jomblang,
Banguntapan, Bantul, DIY. Kode Pos: 551989
JenisKelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Tinggi / BeratBadan : 173 cm / 65 kg
Telepon : 085 726 522 639
Hobi : Berbisnis
E-mail : ardanz99@gmail.com

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. (1996) Lulus TK Borowetan, Purworejo
2. (2002) Lulus SDN Borowetan, Purworejo
3. (2005) Lulus SMPN 6 Purworejo, Purworejo
4. (2008) Lulus SMAN 7 Purworejo, Purworejo
5. (2010- sekarang) UIN SunanKalijaga Yogyakarta Program Studi Keuangan Islam.

C. Kegiatan yang diikuti dan Prestasi yang pernah didapat:

1996 – 2002 :

1. Lomba Cerdas Cermat Matematika tingkat Kab. Purworejo
2. Jambore tingkat Kab. Purworejo

3. Juara II Adzan

2002 – 2005 :

1. Lomba Cerdas Cermat Matematika tingkat Kab. Purworejo

2005 – 2008 :

1. Ketua Sie. Kepribadian Berpudi Pekerti Luhur OSIS SMA N 7 Purworejo
2. Bendahara Umum Kerohaniawan Islam SMA N 7 Purworejo
3. Wakil Ketua PMR SMA N 7 Purworejo
4. Juru Adat GUDEP 171-172 SMA N 7 Purworejo
5. Peserta Training Pelatihan dan Pembangunan Nasionalisme di Akmil Magelang
6. Juara I Pelopor Pemuda Perpustakaan SMA N 7 Purworejo
7. Pasukan Kirab Kabupaten Purworejo
8. Peserta Workshop Pembuatan Website dari IPB

2009 – 2010 :

1. Magang di Politeknik Manufakturing Astra Internasional
2. Bekerja di Astra Honda Motor sebagai Product. Control Part
3. Peserta Training LDK Kammi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
4. Peserta Leadership Training di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
5. Peserta Pelatihan Kopma UIN Sunan Kalijaga

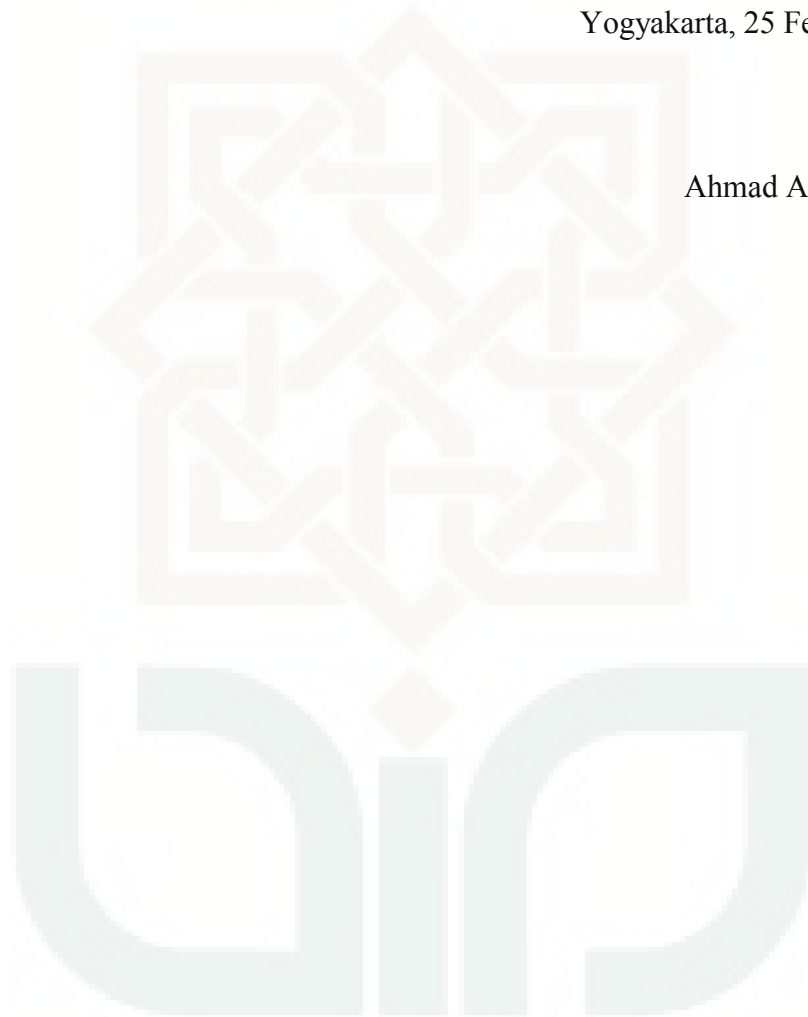
2011 – Sekarang :

1. Ketua Umum Alumni SMA N 7 Purworejo
2. Koordinator Wilayah Yogyakarta MALIKI (Majelis Alumni Kerohaniawan Islam)
3. Biro Ekonomi KAMMI UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
4. Staff Sie. Media dan Telekomunikasi

5. Pengurus KAMAPURISKA (Keluarga Mahasiswa Purworejo UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta)
6. Pengampu Majelis Diskusi ROHIS SMA N 7 Purworejo
7. Wakil Ketua HIPMI PT D.I. Yogyakarta

Yogyakarta, 25 Februari 2015

Ahmad Ardani



LAMPIRAN 7

Foto Penelitian

