

KATA PENGANTAR

Terima kasih yang sebesar-besarnya di sampaikan kepada Tuhan Yesus Kristus yang selalu melindungi dan memberi kasihnya dalam kehidupanku sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini sebagai persyaratan terakhir untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi. Merupakan kewajiban untuk menyusun karangan ilmiah berupa skripsi sesuai dengan jurusan manajemen.

Dengan segala kemampuan yang ada penulis telah memusatkan pikiran dan tenaga dalam menyelesaikan skripsi ini. Namun demikian penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kesempurnaan dan memuaskan, hal ini disebabkan keterbatasan, pengalaman, pengetahuan dan waktu yang penulis miliki mudah-mudahan segala kekurangan penulis ini akan menjadi pendorong bagi penulis untuk lebih bergiat di masa yang akan datang.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun dengan keterbatasan waktu, biaya, tenaga, kemampuan, pengetahuan dan pengalaman yang terbatas akhirnya penulis menyelesaikan skripsi yang diberi judul "Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Premi Asuransi Pada PT. Asuransi Jiwa WanaArtha Life Cabang Medan".

Penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini, maka dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dengan hati yang tulus dan ikhlas kepada :

1. Bapak Prof. DR. H. Ali Ya'kub Matondang, Sag, MA, selaku Rektor

Universitas Medan Area
UNIVERSITAS MEDAN AREA

2. Bapak Prof. DR. H. Sya'ad Affuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Ketua Sidang Meja Hijau.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area serta selaku Dosen Pembimbing II Sidang Meja Hijau yang telah banyak membantu penulis.
4. Ibu Dra. Hj. Rafiah Hasibuan, MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
6. Bapak pimpinan dan para staff Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Premi Asuransi Pada PT. Asuransi Jiwa Wana Artha Life Cabang Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
7. Buat sobatku dan juga buat teman-teman MANAJEMEN angkatan 2006 yang telah memberikan saran dan motivasi hingga skripsi ini terselesaikan.
8. Teristimewa saya ucapkan terima kasih yang tak terbingga buat Ayahanda dan Ibunda yang dengan penuh kasih sayang membesarkan, mendoakan dan berkorban demi masa depan Ananda.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca umumnya dan bagi penulis khususnya, Amin.

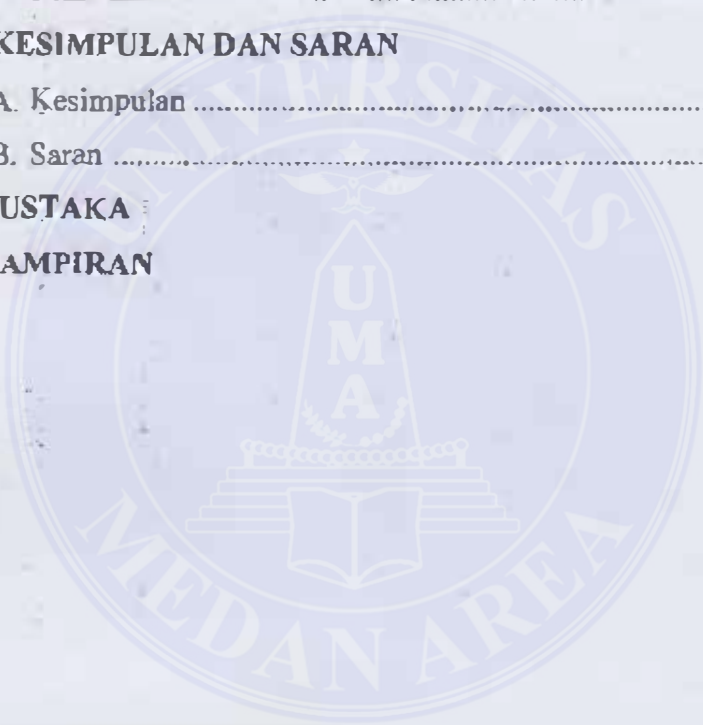
Medan, 2010
Penulis

(ROBEN EMULSON P)

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
RINGKASAN	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian dan Media-media Promosi.....	4
B. Faktor-faktor yang mempengaruhi Kegiatan Promosi	11
C. Pengertian Asuransi dan Jenis-jenisnya	14
D. Cara Penutupan Polis Asuransi.....	18
E. Kerangka Konseptual.....	21
F. Hipotesis.....	21
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
B. Populasi dan Sampel.....	23
C. Definisi Operasional	24
D. Jenis dan Sumber Data.....	24
E. Teknik Pengumpulan Data	25
F. Teknik Analisis Data	26
BAB IV : PT. ASURANSI WANAARTHA LIFE CABANG MEDAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	28
1. Sejarah Singkat Perusahaan	28
2. Struktur Organisasi	30
3. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	32

4. Kegiatan Perusahaan	36
B. Promosi yang diterapkan perusahaan	38
C. Faktor-faktor yang mempengaruhi Kebijakan Promosi.....	40
D. Target Dan Realisasi Penjualan Polis 2005 s/d 2009	42
E. Hambatan-hambatan yang dihadapi dan usaha mengatasinya	45
F. Pembahasan	47
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	63
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	Halaman
1. Kerangka Konseptual	21
2. Struktur Organisasi PT. Asuransi WanaArtha Life.....	31



DAFTAR TABEL

TABEL	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian.....	22
2. Populasi dan Sampel	23
3. Instrumen Skala Likert	26
4. Interval Koefisien Korelasi	27
5. Target dan Realisasi Penjualan Polis Tahun 2005	43
6. Target dan Realisasi Penjualan Polis Tahun 2006	43
7. Target dan Realisasi Penjualan Polis Tahun 2007	43
8. Target dan Realisasi Penjualan Polis Tahun 2008	44
9. Target dan Realisasi Penjualan Polis Tahun 2009	44
10. Target dan Realisasi Penjualan Polis Tahun 2005-2009	44
11. Target dan Realisasi Biaya Promosi Tahun 2005-2009	45s