

ABSTRAK

PENGARUH PRODUK ASURANSI, PERSONAL SELLING DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI ASURANSI PRODUK LIFE PLAN PT ASURANSI JIWA SEQUIS LIFE MEDAN

Marvin Zimka

Chynthia

Calvin Kritio

Calvin Tanady

Program Studi Manajemen, Universitas Prima Indonesia

Penelitian dilakukan di PT Asuransi Jiwa Sequis Life Medan. Tujuan penelitian menguji dan menganalisis pengaruh produk asuransi, *personal selling* dan kualitas pelayanan terhadap minat beli asuransi produk *life plan*. Fenomena yang terjadi minat beli asuransi produk *life plan* mengalami penurunan yang disebabkan produk asuransi, *personal selling* dan kualitas pelayanan. Populasi berjumlah 167 konsumen dan jumlah sampel sebanyak 118 konsumen. *Random sampling*. Secara parsial Produk Asuransi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Asuransi Produk Life Plan PT Asuransi Jiwa Sequis Life Medan terlihat dari nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,003 > 1,981$ dan probabilitas $0,048 < 0,05$. Secara parsial Personal Selling berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Asuransi Produk Life Plan PT Asuransi Jiwa Sequis Life Medan terlihat dari nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $5,205 > 1,986$ dan probabilitas $0,000 < 0,05$. Secara parsial Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Asuransi Produk Life Plan PT Asuransi Jiwa Sequis Life Medan terlihat dari nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $5,695 > 1,986$ dan probabilitas $0,000 < 0,05$. Secara simultan Produk Asuransi, *Personal Selling* dan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Asuransi Produk Life Plan PT Asuransi Jiwa Sequis Life Medan terlihat dari nilai $F_{hitung} (38,765) > F_{tabel} (2,68)$ dan probabilitas $0,000 < 0,05$.

Kata Kunci: Produk Asuransi, *Personal Selling* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Asuransi Produk *Life Plan*