

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 di lakukan di PT Asuransi Jiwa Sequis Life Medan. Tujuan penelitian menguji dan menganalisi 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 dipakai sebagai teknik pengambilan sampel. 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 $t_{hitung} > t_{tabel}$ $5,695 > 1,986$ 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 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