

ABSTRAK

- Nama / N.I.M : Florencia / 2009-52-124
- Judul : Penerapan Karakteristik Komunikasi Antar Pribadi Yang Efektif Antara Agen Asuransi Dengan Calon Nasabah Dan Minat Beli di PT.Asuransi Jiwa Sequislife Cabang Sudirman 03
- Jumlah Halaman : 126 halaman, 4 lampiran, 38 tabel, 2 gambar
- Kata Kunci : Komunikasi Antar Pribadi, Karakteristik Komunikasi AntarPribadi, Minat Beli
- Daftar Pustaka : 18 Judul Buku / 2001-2011

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauhmana penerapan karakteristik komunikasi antar pribadi yang efektif antara agen asuransi dengan calon nasabah dan minat beli calon nasabah di PT.Asuransi Jiwa Sequislife Cabang Sudirman 03. Pelaksanaan penelitian dilakukan pada tanggal 20 s/d 31 Januari 2012, dengan menggunakan metode survey dalam pendekatan kuantitatif dengan tujuan deskriptif.

Alat pengumpulan data berupa kuesioner, dengan teknik sampling yang digunakan adalah teknik sampling aksidental. Penelitian dilakukan selama 6 hari dengan menggunakan manajemen waktu penyebaran kuesioner berdasarkan hari operasional kantor yaitu senin-sabtu dengan jam kerja 08.00-17.00/08.00-14.00 (sabtu) dan di dapatkan 65 responden sebagai sampel penelitian. Pengujian reliabilitas dan validitas menggunakan teknik uji belah dua (*split half*) dengan bantuan korelasi *pearson product moment*.

Hasil korelasi *pearson product moment* pada penelitian ini adalah $r = 0,644$ dan reliabilitasnya sebesar $r_i = 0,784$. Analisis data dilakukan dengan menggunakan tabulasi dan kecenderungan persentase lalu dicari skor nilai intervalnya untuk mengetahui sejauhmana penerapan karakteristik komunikasi antar pribadi antara agen asuransi dengan calon nasabah dan minat beli calon nasabah.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan agen asuransi menerapkan 6 indikator karakteristik komunikasi antar pribadi yang efektif dari 10 indikator yang ada ketika berinteraksi dengan calon nasabah. Dan calon nasabah berminat untuk membeli produk asuransi di PT.Asuransi Jiwa Sequislife Cabang Sudirman 03.