



**PENGARUH *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* TERHADAP
ADAPTIVE SELLING PADA AGEN ASURANSI JIWA**

SKRIPSI

DISUSUN OLEH:

VERA

705090012

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA**

JAKARTA

2013



**PENGARUH *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* TERHADAP
ADAPTIVE SELLING PADA AGEN ASURANSI JiWA**

Skripsi Ini Diajukan Sebagai Syarat untuk Menempuh Ujian

Sarjana Strata Satu (S-1) Psikologi

DISUSUN OLEH:

VERA

705090012

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

JAKARTA

2013

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas segala berkat, kasih karunia, pimpinan, dan penyertaan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Pengaruh *Psychological Capital* Terhadap *Adaptive Selling* Pada Agen Asuransi Jiwa".

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan menempuh sarjana Starata 1 (S1) di Fakultas Psikologi Universitas Tarumanagara. Skripsi ini juga memiliki tujuan untuk memberikan penjelasan mengenai adanya pengaruh *psychological capital* terhadap *adaptive selling* pada agen asuransi jiwa. Mengingat penelitian terhadap variabel dan partisipannya masih terhitung jarang di Indonesia.

Pertama, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua tercinta, yaitu Hartono Kho dan Eunika Timoti. Kemudian kepada kedua kakak dan adik penulis, yaitu Michael dan Gabriel atas segala kebaikan, doa, dan dukung materi maupun dukungan moral selama pembuatan skripsi ini. Tidak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada seseorang yang sangat spesial, yaitu Ferleo karena juga banyak memberikan dukungan sosial dan membantu selama pencarian partisipan penelitian.

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada Ibu Rostiana sebagai dosen pembimbing skripsi ini untuk segala kesabaran, waktu, ilmu, dan bimbingannya. Tidak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada Dekanat Fakultas Psikologi Universitas Tarumanagara, yaitu Ibu Henny E. Wirawan sebagai Dekan, Bapak Sandi Kartasasmita sebagai Wakil Dekan I, Ibu Denrich Suryadi sebagai Wakil Dekan II, dan Ibu Widya Risnawaty sebagai Kepala Program Studi Strata 1.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Rahmah Hastusti, Bapak Erik Wijaya, Ibu Roswiyani P. Zahra, Ibu Fransisca Iriani, Pak Tommy, Pak Dali serta para dosen Fakultas Psikologi Universitas Tarumanagara lainnya yang membagikan ilmu selama proses belajar mengajar. Tidak lupa pula penulis ucapkan terima kasih kepada Ibu Cornelia Tyas, Bapak Dadang Rumardi, Bapak Rais, Bapak Yadi, dan kepada seluruh staff Fakultas Psikologi Universitas Tarumangara yang juga membantu melancarkan selama pembuatan skripsi ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Sanderson, Ibu Christin, Ibu Wanda, Ibu Shanti, Ibu Mulyanah Kurniasih, Bapak John Sidauruk, Ibu Hoiri Yahtu Zahro, Ibu Widarti, Bapak Parlian Nainggolan, dan Bapak Sulaeman selaku para kepala cabang, staff, dan agen yang memberikan izin penyebaran kuesioner dan juga membantu dalam proses penyebaran kuesioner kepada para partisipan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Sicylian Juwita Maga dan Anita Caroline atas segala kebaikan, bantuan, tenaga, dan sebagai teman yang selalu bersama selama pembuatan skripsi ini. Tidak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada Yulya Indah Sari, Steven Halim, Aisyah Octaviani, Dhanny Saputra, Addi Chandra, Jerry Jeremia, Putu Meilia Martina Dewi, Novy, Arsitianto Yuwono Pranajawan, Johannes Djajadi, Dita Permana Putri, Monica dan para senior lainnya yang memberikan saran dan semangat.

Ucapan terima kasih juga penulis berikan kepada teman-teman 2009 yang juga sebagai teman-teman seperjuangan dan selalu memberikan waktu untuk bertukar pikiran, yaitu Aurelia Cynthia, Welly Julyanto, Yohanes Ari Setiawan, Ivah Levina Kosman, Yoanes Leonardi, Akira Maulana, Ricky Pratama, William Suryajaya, Roland, Donny Pratama, Vonni Anggrean, Pricilla Nathania, Pretty

Sagita, Veronika Julyanto, Novianty, Choristiani Donnashinta Masael, Christine Putri Widuri, Fitri Awaliyah, Siti Ranita Hapsari, Lusia Una Mutiara, Nathania Novia, Melda Tania, Handy Purnama, dan Ignatius Reinnaldo Tharob.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Handayani, Nastashia Priscila, Padmavirya Shanti, Evy, Felix Rizky Setiawan, Adelina William, Melissa Chandra, Stefanus Otto, Pricilia Yuliana Jaya, Andiani Amdjah, Melinda Angrianto, Katherine Paramitha Tjandra, Enrico Tedjo, Daniel Handes, Christy Aries, Lily, Grace Amelia Christy, Ricki Victor, Marcel Stenly, Susi Susanti, dan teman-teman DPM, BEM, dan AM Fakultas Psikologi Universitas Tarumanagara.

Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh partisipan penelitian ini serta kepada pihak yang telah membantu dan tidak dapat disebutkan satu per satu. Segala bantuan kalian sangat berarti selama pembuatan skripsi ini.

Penulis mengucapkan maaf apabila ada kesalahan dalam penulisan ini dan tidak berkenan bagi pihak yang membacanya. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para perusahaan asuransi jiwa dan juga kepada agen asuransi jiwa, serta khalayak ramai. Penulis menyatakan sepenuhnya bertanggung jawab atas keseluruhan skripsi ini.

Tangerang, 26 Juli 2013

Vera

ABSTRAK

Vera (705090012)

Pengaruh *Psychological Capital* Terhadap *Adaptive Selling* Agen Asuransi Jiwa; Dr. Rostiana, M. Si., Psi. Program Studi S-1 Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara, (i-xi; 52 halaman, P1-P5, L1-L32)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya pengaruh *psychological capital* terhadap *adaptive selling* agen asuransi jiwa. Penelitian ini terdiri dari 205 partisipan agen asuransi jiwa dari perusahaan asuransi jiwa MNC Life, Prudential, dan AJB Bumiputera 1912.

Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh *psychological capital* terhadap *adaptive selling* agen asuransi jiwa ($t = 15.014$, $p = < 0.01$). Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan teknik perhitungan regresi menghasilkan pengaruh *psychological capital* terhadap *adaptive selling* sebesar R^2 (R Square) = 0.526, $p = 0.000 < 0.01$.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan dimensi *hope* yang memiliki tingkat korelasi yang paling tinggi terhadap *adaptive selling* partisipan dan *optimism* yang memiliki tingkat korelasi yang paling sedang dibandingkan dengan dimensi *psychological capital* lainnya.

Kata kunci: *Psychological capital* dan *adaptive selling*.