

ABSTRAK

Studi asosiatif mengenai **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KUALIFIKASI PERSONAL AGEN ASURANSI JIWA YANG BERPENGARUH TERHADAP JUMLAH PENDAPATAN PREMI ASURANSI JIWA DI PT. ASURANSI ALLIANZ LIFE INDONESIA DI JABOTABEK SELAMA TAHUN 2000”** ditujukan untuk mengetahui pengaruh yang signifikan antara faktor-faktor yang dimiliki dalam diri personal agen dengan tingkat produktivitas agen asuransi jiwa di PT. Asuransi Allianz Life Indonesia dan dengan demikian diketahui kualifikasi personal calon agen yang seperti apa yang harus dicari yang berpotensi untuk mencapai target pendapatan premi asuransi jiwa yang ditetapkan.

Hasil pengolahan data dari bulan Januari 2000 dengan Desember 2000 dengan metode regresi berganda menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara faktor-faktor kelancaran komunikasi yang ditunjang oleh sarana komunikasi yang memadai, dan usia agen asuransi jiwa dengan tingkat produktivitas agen asuransi jiwa PT. Asuransi Allianz Life Indonesia se-Jabotabek. Sedangkan latar belakang pendidikan formal yang dimiliki agen asuransi jiwa tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan tingkat produktivitasnya.

Faktor-faktor kualifikasi personal agen asuransi jiwa yang dapat dimasukkan dalam criteria proses rekrutmen calon agen asuransi jiwa yang potensial dalam mencapai jumlah pendapatan premi yang telah ditargetkan adalah : sarana komunikasi yang mobile seperti handphone atau pager untuk menunjang kelancaran aktivitas penjualan di lapangan; serta usia agen asuransi jiwa yang cukup matang (di atas 29 tahun) untuk menjelaskan konsep proteksi resiko dari asuransi jiwa yang meyakinkan bagi calon nasabah sehingga sampai pada keputusan untuk membeli polis asuransi jiwa. Sedangkan pendidikan formal yang pernah ditempuh agen asuransi jiwa, apakah ia lulusan SMU saja, masih berstatus pelajar, ataukah lulusan D-3 atau sarjana S-1, tidak menentukan apakah si agen nantinya akan sukses dalam mencapai jumlah pendapatan premi yang ditargetkan.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| BAB JUDUL | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR | iii |
| UCAPAN TERIMA KASIH/KATA PENGANTAR | iv |
| ABSTRAK | v |
| DAFTAR ISI | vi |
| | |
| BAB I . PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar belakang | 1 |
| 1.2. Identifikasi masalah | 4 |
| 1.3. Manfaat penelitian | 5 |
| 1.4. Ruang lingkup dan keterbatasan | 5 |
| 1.5. Kerangka teori | 6 |
| 1.6. Hipotesa | 8 |
| 1.7. Definisi istilah | 9 |
| | |
| BAB II. LANDASAN TEORI | 11 |
| 2.1. Acuan umum | 11 |
| 2.1.1. Karakteristik Personal/Biografik | 15 |
| 2.1.2. Tipe Kepribadian/Personality | 17 |
| 2.1.3. Faktor Internal & Eksternal Motivator | 19 |
| 2.1.4. Program Pelatihan/Training | 23 |

| | Halaman |
|--|-----------|
| 2.1.5. Sistem Remunerasi | 26 |
| 2.1.6. Pengertian Pemasaran | 31 |
| 2.1.7. Saluran Distribusi Pemasaran | 33 |
| 2.1.8. Promotion Mix | 38 |
| 2.1.9. Personal Selling | 43 |
| 2.2. Acuan khusus | 46 |
| | |
| BAB III. METODE DAN PROSEDUR | 49 |
| | |
| 3.1. Desain penelitian | 49 |
| 3.2. Populasi dan sample | 50 |
| 3.3. Instrumen | 50 |
| 3.4. Pengolahan data | 51 |
| 3.5. Prosedur | 53 |
| | |
| BAB IV. DATA, ANALISA DAN PENAFSIRAN DATA | 54 |
| | |
| 4.1. Data sekunder | 54 |
| 4.1.1. Jumlah Pendapatan Premi | 54 |
| 4.1.2. Status Perkawinan | 55 |
| 4.1.3. Jumlah Tanggungan | 55 |
| 4.1.4. Pendidikan Formal | 56 |
| 4.1.5. Pendidikan Non-Formal | 56 |
| 4.1.6. Beban Finansial | 56 |
| 4.1.7. Tempat Tinggal Sekarang | 57 |
| 4.1.8. Dukungan Orang Terdekat | 57 |
| 4.1.9. Usaha Sampingan | 57 |
| 4.1.10. Organisasi/Klub | 58 |
| 4.1.11. Lamanya Bekerja | 58 |
| 4.1.12. Pengalaman Menjual | 58 |

| | |
|--|-----------|
| 4.1.13. Pekerjaan Sekarang | 58 |
| 4.1.14. Gaji Terakhir | 59 |
| 4.1.15. Gaji Yang Diinginkan | 59 |
| 4.1.16. Transportasi | 60 |
| 4.1.17. Bekerja diluar Jam Kantor | 60 |
| 4.1.18. Domisili | 60 |
| 4.1.19. Sarana Komunikasi | 61 |
| 4.1.20. Hobi/Olahraga | 61 |
| 4.1.21. Alasan Bekerja | 61 |
| 4.1.22. Alasan Bergabung dengan Allianz | 62 |
| 4.1.23. Usia | 62 |
| 4.1.24. Jenis Kelamin | 63 |
| 4.2. Hubungan antara latar belakang pendidikan formal agen dengan jumlah pendapatan premi per tahun agen asuransi jiwa di Allianz. | 63 |
| 4.3. Hubungan antara sarana komunikasi yang dimiliki agen dengan jumlah pendapatan premi per tahun agen asuransi jiwa di Allianz. | 65 |
| 4.4. Hubungan antara usia agen dengan jumlah pendapatan premi per tahun agen asuransi jiwa di Allianz. | 66 |
| 4.5. Faktor-faktor yang menjadi penentu pencapaian jumlah pendapatan premi per tahun agen asuransi jiwa di Allianz. | 67 |
| BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN | 71 |
| 5.1. Kesimpulan | 71 |
| 5.2. Saran | 72 |
| KEPUSTAKAAN | 74 |
| LAMPIRAN GAMBAR | 75 |
| LAMPIRAN TABEL : - DATA DARI PT. ASURANSI ALLIANZ LIFE INDONESIA - HASIL ANALISIS REGRESI BERGANDA | |