

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Asuransi mempunyai kontribusi penting dalam suatu perencanaan keuangan. Target utama asuransi adalah untuk menjaga keuangan nasabah agar selalu terproteksi dari resiko kehidupan. Persaingan di dunia bisnis di tahun 2020 ini semakin erat, sehingga perusahaan harus bisa mempunyai suatu kelebihan dan keterampilan daya saing yang kuat, agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan asuransi lainnya. Untuk mendapatkan kualitas yang bagus dibutuhkan juga sumber daya manusia yang bagus juga.

Objek penelitian ini adalah para agen Wisdom Wealth Agency Batam yang merupakan bagian PT Panin Dai-ichi Life sebagai kantor pemasaran. Panin Life ialah perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi jiwa di Indonesia yang sudah membantu penduduk Indonesia sepanjang kurang lebih 45 tahun sejak tahun 1974. Panin Life berjalan dibidang jasa keuangan dan berdiri dibawah naungan Panin Group of Companies. Dengan dukungan oleh jaringan pemasaran dan pelayanan melewati berbagai mitra bisnis, karyawan, serta agen di sejumlah kota di Indonesia.

PT Panin Dai-ichi Life diharapkan dapat bertahan sebagai perusahaan ritel terbaik di Indonesia yang bergerak dibidang jasa keuangan dengan solusi inovatif untuk memenuhi keperluan nasabah yang berfokus di sektor perlindungan keuangan. Wisdom Wealth Agency di Batam merupakan kantor pemasaran PT Panin Dai-ichi Life. Kantor pemasaran di Batam didirikan oleh seorang wanita karir bernama ibu Jelsy pada tanggal 18 November 2009. Dengan pengalaman

kurang lebih 10 tahun di Batam Wisdom Wealth Agency selalu meningkatkan kualitas yang dibutuhkan untuk kepentingan bersama. Misi yang dimiliki oleh Wisdom Wealth Agency Batam adalah *“helping people become their best and the world to become a better place”* agar kita semua dapat terhindar dari risiko bencana keuangan yang menyebabkan hancurnya sebuah keluarga.

Permasalahan Wisdom Wealth Agency Batam juga tidak berbeda dengan perusahaan pada umumnya. Kurangnya kompensasi yang didapat mengakibatkan banyak juga yang tidak produktif saat komisi tidak mencukupi kebutuhan dan agen-agen yang bertahan hanyalah agen yang memiliki kompensasi alias komisi di Wisdom Wealth Agency Batam.

Dibisnis asuransi dikenal dengan yang namanya komisi. Kompensasi yang akan di dapat oleh agen asuransi di Wisdom Wealth Agency ada berupa komisi, piala dan jalan-jalan keluar negeri. Berikut ini adalah tabel komisi yang di terima agen asuransi di Wisdom Wealth Agency.

Tabel 1. 1Tabel Komisi Agen Wisdom Wealth Agency Batam

Tahun	Komisi	Bonus Kuartal	Bonus Persistensi
1	30%	15%	12%
2	30%	-	-
3	7.5%	-	-
4	7.5%	-	-
5	7.5%	-	-
Total Komisi			109.50%

Sumber : Wisdom Wealth Agency Batam

Untuk perhitungan komisi di atas bisa di hitung dari total penjualan agen asuransi itu sendiri. Dan juga ada berupa piala penghargaan, untuk piala penghargaan akan dibagikan satu hari sebelum berangkat keluar negeri. Tidak

mudah untuk mencapai piala ini, berikut syarat-syarat untuk mendapatkan piala dan jalan-jalan keluar negeri :

Tabel 1. 2 Tabel Syarat Untuk Pencapaian Piala dan Jalan-Jalan Keluar Negeri

<i>Level</i>	Persyaratan	<i>Super Star Club</i>	<i>Star Club</i>	<i>Achiever Club</i>
FA Financial Advisor	<i>Net APE</i>	Rp 850 Juta	Rp 550 Juta	Rp 275 Juta
	<i>Net Polis</i>	24	18	12
	Persistensi	90%		
	Persyaratan	Dubai		Swiss & Swizerland
	<i>Net APE (Single Ticket)</i>	Rp 275 Juta		Rp 550 Juta
	<i>Net APE (Double Ticket)</i>	Rp 500 Juta		Rp 1 Miliar
	<i>Net Polis</i>	12		18
	Persistensi	90%		

Sumber: Wisdom Wealth Agency Batam

Permasalahan lain yang ada di Wisdom Wealth Agency Batam adalah sedikitnya minat untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang dibuat Wisdom Wealth Agency. Kegiatan pelatihan yang di adakan di Wisdom Wealth Agency lebih banyak orang-orang yang sudah berprestasi dan agen-agen yang baru bergabung bersama Wisdom Wealth Agency Batam.

Untuk peningkatan kinerja agen asuransi yang adalah pelatihan. Pelatihan ini akan berguna sekali bagi Wisdom Wealth Agency maupun agen asuransi. Dengan mengikuti pelatihan agen asuransi akan semakin banyak pengetahuan dan ilmunya sehingga Wisdom Wealth Agency mampu untuk berkembang dan bersaing dengan kompetitor lainnya. Setiap perusahaan asuransi pasti

mempunyai tenaga agen asuransi yang kompeten untuk memajukan perusahaannya. Pelatihan menjadi salah satu tujuan yang efektif untuk meningkatkan pengetahuan agen asuransi dan keuntungan perusahaan Wisdom Wealth Agency. Berikut adalah jadwal pelatihan di Wisdom Wealth Agency itu sendiri :

Tabel 1. 3 Tabel Jadwal Pelatihan Di Wisdom Wealth Agency Batam

Hari	Jam	Pelatihan
Kelas Umum		
Senin	19:00-	bisnis Asuransi & Motivasi
Kamis	21:00	Produk Asuransi
kelas Khusus		
Jumat	19:00- 21:00	Kelas promosi Jabatan
Sabtu	19:00- 22:00	Tim meeting

Sumber : Wisdom Wealth Agency

Pelatihan agen asuransi sangat penting untuk dilakukan, karena dengan adanya pelatihan pada agen asuransi akan lebih mudah memberikan edukasi yang tepat untuk nasabah dan juga untuk menurunkan tingkat agen asuransi yang akan memundurkan diri karena merasa jenuh akan tidak tercapainya tujuan hidupnya. Disinilah perusahaan juga harus memahami pelatihan apa yang pas untuk dijalankan pada karena setiap pelatihan juga akan memberikan manfaat yang berbeda pada agen asuransi. Pelatihan juga harus dibuat secara berkesinambungan agar menciptakan agen asuransi yang berkualitas dan profesional.

Dalam penelitian ini, yang menjadi objek penelitian adalah Wisdom Wealth Agency yang berlokasi di Komplek Bumi Riau Makmur, Jl. Laksamana Bintan, Sungai Panas, Batam. Wisdom Wealth Agency merupakan perusahaan yang bergerak di bidang keuangan yang dan memiliki pengalaman lebih dari 10

tahun di dibidang asuransi. Wisdom Wealth Agency memiliki total 289 agen sejak tahun 2009-2020.

Perusahaan dapat membuat pelatihan yang menarik untuk agen asuransi di Wisdom Wealth Agency. Agen Asuransi di Wisdom Wealth Agency banyak yang memiliki kinerja yang bagus, tetapi banyak juga agen yang biasa-biasa saja bahkan tidak menghasilkan prestasi di Wisdom Wealth Agency Batam. Dilaporan akhir lebih dari 50% agen asuransi mempresentasikan kinerja yang tidak sesuai harapan.

Dari tabel dibawah dapat dikatakan bahwa kinerja kerja agen Wisdom Wealth Agency Batam masih tidak memenuhi harapan perusahaan. Wisdom Wealth Agency Batam menetapkan target sekitar 50% dari jumlah agen untuk dapat mencapai tujuan perusahaan, tetapi dari tabel dibawah masih jauh sesuai dari target yang diharapkan.

Tabel 1. 4Jumlah Agen Wisdom Wealth Agency Batam Yang Mencapai Target di Tahun 2019

Jabatan	<i>Club & Award</i>			
	<i>Achiever Club</i>	<i>Star Club</i>	<i>Super Star Club</i>	Jumlah
<i>Financial Advisor</i>	8	1	-	9
<i>Agency Manager</i>	5	-	-	5
<i>Senior Agency Manager</i>	3	-	-	3
<i>President Agency Manager</i>	-	3	-	3
Jabatan	<i>Panin World Convention</i>			
	<i>Dubai (Short Trip)</i>		<i>Swizerland (Long Trip)</i>	
	<i>Single</i>	<i>Double</i>	<i>Single</i>	<i>Double</i>

<i>Financial Advisor</i>	16	4	6	-
<i>Agency Manager</i>	8	6	-	-
<i>Senior Agency Manager</i>	3	2	-	-
<i>President Agency Manager</i>	3	-	3	-

Sumber : Wisdom Wealth Agency Batam

Kinerja agen asuransi dapat diilustrasikan sebagai fungsi proses dari respon individu terhadap kinerja yang diharapkan Wisdom Wealth Agency, yang mencakup desain kinerja, proses pealtihan, dan pengajaran, serta dari sisi individu itu sendiri yang mecakupi keterampilan kemampuan dan pengetahuan kinerja mewujudkan hasil suatu proses pekerjaan dan Wisdom Wealth itu sendiri. Adapun beberapa faktor yang bisa memperngaruhi kinerja agen asuransi antara lain faktor kemampuan, kompensasi, dan pelatihan. Untuk faktor kemampuan, kompensasi, dan pelatihan.

Atas dasar pandangan inilah yang menarik perhatian penulis untuk melakukan penelitian dalam bentuk proposal yang berjudul: “Pengaruh Kompensasi dan Pelatihan terhadap Kinerja Agen Asuransi Pada Wisdom Wealth Agency.”

1.2. Identifikasi Masalah

1. Kurangnya kompensasi yang di dapat mengakibatkan kinerja yang melemah
2. Rendahnya minat agen asuransi untuk mengikuti pelatihan di Wisdom Wealth Agency Batam

3. Pencapaian target agen Wisdom Wealth Agency Batam yang tidak sesuai harapan

1.3. Batasan Masalah

Lingkup permasalahan pada penelitian ini cukup banyak dan peneliti terbatas oleh kemampuan serta waktu dalam pembahasan, maka fokus dalam penelitian ini terdapat pada pengkajian ini yaitu:

1. Penelitian dibatasi dengan variabel Kompensasi (X_1), pelatihan (X_2), *pada Kinerja Agen Asuransi(Y) Wisdom Wealth Agency.*
2. Subjek yang digunakan dalam penelitian ini merupakan Agen Wisdom Wealth Agency
3. Objek dari penelitian ini adalah Wisdom Wealth Agency.

1.4. Rumusan Masalah

Untuk memperjelas permasalahan yang ingin di teliti, penulis merumuskan permasalahan penelitian antara lain :

1. Bagaimana pengaruh kompensasi terhadap kinerja agen asuransi di Wisdom Wealth Agency ?
2. Bagaimana pengaruh pelatihan terhadap kinerja agen Asuransi di Wisdom Wealth Agency?
3. Bagaimana pengaruh kompensasi dan pelatihan secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja agen asuransi di Wisdom Wealth Agency Batam

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian kali ini berguna untuk mendeskripsikan :

1. Mengetahui pengaruh kompensasi terhadap kinerja agen asuransi di Wisdom Wealth Agency
2. Mengetahui pengaruh pelatihan terhadap kinerja agen asuransi di Wisdom Wealth Agency.
3. Mengetahui pengaruh kompensasi dan pelatihan secara bersama-sama terhadap kinerja agen asuransi di Wisdom Wealth Agency Batam.

1.6. Manfaat Penelitian

1.6.1. Aspek Teoritis

Observasi ini diminta agar mampu berikan kontribusi pada aspek teoritis.

Baik meningkatkan atau menguatkan teori mengenai Kompeten, pelatihan terhadap agen asuransi di Wisdom Wealth Agency Batam.

1.6.2. Aspek Praktis

Kegunaan dari penelitian ini adalah antara lain :

- 1) Bagi perusahaan

Melalui penelitian aspek praktis, penulis berharap agar perusahaan Wisdom Wealth Agency Batam bisa lebih berkembang dalam sisi omset dan keuntungan perusahaan.

- 2) Bagi Agen Asuransi

Melalui penelitian ini, penulis berharap agar seluruh agen asuransi Wisdom Wealth Agency Batam dapat kembali menjalani tugas dan kewajibannya dengan benar.

3) Bagi Penelitian Lain

Melalui penelitian ini, penulis berharap agar bermunculan penelitian-penelitian yang akan kembali membahas tentang bisnis asuransi.