

ABSTRAKSI

Dengan semakin berkembangnya bisnis asuransi di Indonesia akhir-akhir ini, maka pekerjaan sebagai agen asuransi kini menjadi suatu pekerjaan yang menjanjikan jutaan hingga miliaran komisi bagi para agen. Semakin besar pendapatan premi yang diterima perusahaan asuransi, maka semakin besar pula komisi yang diterima oleh agen asuransi. Agar agen dapat semakin meningkatkan penjualan, maka banyak perusahaan asuransi menerapkan *reward system* sebagai bentuk *result control*-nya.

Penelitian membahas tentang penerapan *reward system* yang dilakukan oleh PT Prudential Life Assurance sebagai bentuk *result control*-nya untuk meningkatkan motivasi dan kinerja agen.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan *reward system* yang dilakukan oleh PT Prudential Life Assurance sebagai bentuk *result control* selama ini memiliki keunggulan yang bisa dianggap sebagai pisau bermata dua karena juga merupakan kelemahan dari sistem yang diterapkan selama ini.

