

**Erni Kurniawati. 2003. " HUBUNGAN ANTARA MOTIVASI KERJA DAN KEMAMPUAN PERSUASI DENGAN KINERJA AGEN PT. ASURANSI JIWA ALLIANZ SURABAYA " Skripsi Sarjana I. Surabaya : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.**

### **ABSTRAK**

Dewasa ini terlihat bahwa perusahaan asuransi berkembang pesat dan mengalami persaingan yang sangat ketat dalam memasarkan jasa asuransi. Dalam hal ini perusahaan asuransi sangat menggantungkan kelangsungan hidupnya pada kinerja agennya untuk menghasilkan kinerja yang tinggi, seorang agen harus memiliki motivasi kerja dan kemampuan persuasi yang tinggi. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan antara motivasi kerja dan kemampuan persuasi dengan kinerja.

Pada penelitian ini, pengambilan data menggunakan teknik *insidental sampling* dengan subjek sebanyak 30 orang. Untuk mengungkap variabel motivasi kerja digunakan angket langsung, sedangkan untuk mengungkap variabel kemampuan persuasi di gunakan angket tidak langsung. kedua variabel itu juga menggunakan angket tertutup. Teknik analisisnya adalah analisis regresi dan teknik korelasi partial.

Dari hasil perhitungan dengan analisis regresi di peroleh hasil bahwa hipotesa mayor diterima, artinya ada hubungan yang signifikan antara motivasi kerja dan kemampuan persuasi dengan kinerja agen Asuransi Allianz Surabaya ( $F = 12.386$  dengan  $p = 0.001$ ). Hipotesis minor yang menyatakan ada hubungan yang signifikan antara motivasi kerja dengan kinerja dengan mengendalikan variabel kemampuan persuasi dari agen PT. Asuransi Jiwa Allianz Surabaya ditolak ( $r \text{ part} = 0.673$ ) dengan  $p = 0.235$  ( $p > 0.05$ )), sedangkan hipotesis minor yang menyatakan ada hubungan yang signifikan antara kemampuan persuasi dengan kinerja dengan mengendalikan variabel motivasi kerja dari agen PT. Asuransi Jiwa Allianz Surabaya ditolak ( $r \text{ part} = 0.671$ ) dengan  $p = 0.265$  ( $p > 0.05$ ).

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut : bagi agen, untuk meningkatkan kinerjanya seorang agen hendaknya juga meningkatkan motivasi kerja dan kemampuan persuasinya. Bagi perusahaan, berdasarkan hasil deskriptif data yang diperoleh maka diharapkan perusahaan dalam melakukan seleksi agen asuransi lebih menekankan pada motivasi kerja dan kemampuan persuasi yang tinggi. Dalam pemberian *reward* diharapkan perusahaan mampu untuk mengkomunikasikan sistem pemberian *reward* kepada para agennya dengan sebaik-baiknya. Selain itu perusahaan diharapkan mampu memperbaiki sistem pencapaian target dan meningkatkan *expectancy* dari para agennya supaya para agennya tidak mengalami kesulitan dalam mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Bagi peneliti selanjutnya, untuk mendapatkan hasil yang lebih memuaskan diharapkan untuk memperhatikan faktor-faktor lain seperti tipe kepribadian, status perkawinan, iklim organisasi yang berpengaruh terhadap kinerja selain faktor-faktor motivasi kerja dan kemampuan persuasi.