

Ari Shinta Eka Mulyani (2004). *Dampak Psikologis Menjalani Profesi Financial Advisor*.
Skripsi Sarjana Strata 1, Surabaya : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

ABSTRAK

Financial advisor merupakan pegawai yang bidang kerjanya adalah mencari calon nasabah untuk dijadikan sebagai nasabah asuransi. Penghasilan yang didapatkan oleh *financial advisor* per bulan sangat tergantung kepada berapa banyak nasabah yang didapatkan. Setiap bulan, FA di PT Wana Artha Life di target untuk mendapat lima orang nasabah. Padahal, PT Wana Artha Life merupakan perusahaan asuransi yang masih baru, sehingga belum banyak masyarakat yang mengetahui keberadaannya. Kondisi tersebut yang menyebabkan FA mempunyai perilaku yang bervariasi untuk memenuhi target tersebut. Bagi FA yang tidak mampu memenuhi target, selain tidak menerima gaji juga akan di evaluasi. Dengan kondisi tersebut, maka akan menimbulkan kecemasan pada FA dan nantinya menjadikan FA tersebut stres. Berdasarkan uraian tersebut, maka dalam penelitian kali ini, peneliti ingin mengangkat permasalahan Dampak Psikologis Menjalani Profesi *Financial Advisor*.

Penelitian ini dilakukan di PT Wana Artha Life pada pegawai yang bekerja sebagai FA dengan menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu mengeksploratifkan hasil penelitian dalam narasi dengan jumlah subjek penelitian sebanyak dua orang. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara untuk menggali lebih dalam data dan menggunakan observasi untuk mengadakan pengamatan langsung pada objek yang diteliti. Dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa subjek merasa profesi FA bukan merupakan orientasi karir yang dianggap mempunyai prospek yang baik sehingga tidak dijadikan pekerjaan tetap melainkan hanya sebagai batu loncatan untuk mencari pekerjaan yang lebih baik. Selain itu banyak orang tua dan masyarakat yang menganggap bahwa profesi sebagai FA adalah pekerjaan yang riskan bagi perempuan, karena banyak yang menganggap bahwa pegawai asuransi identik bekerja dengan "menjual diri" dalam arti menjual produk asuransi dengan cara apapun asalkan calon nasabah bersedia ikut menjadi nasabah. Usaha-usaha yang dilakukan oleh FA untuk memenuhi target agar terhindar dari evaluasi diantaranya terdapat perilaku negatif yang berupa perilaku yang memicu timbulnya kecurangan dan juga akan menimbulkan perilaku positif yaitu perilaku yang memicu motivasi (*energizer*) bagi FA dalam memenuhi target untuk lebih giat dalam mencari nasabah. *Reward* yang didapatkan FA jika berhasil memenuhi target adalah berupa komisi, bonus, uang transport, tabungan, dan *free tour*. Untuk mengatasi stres kerja akibat target FA berusaha melakukan aktivitas yang dapat menghibur dirinya, yaitu seperti *refreshing* dengan teman sekerja, jalan-jalan atau mencari hiburan untuk menyegarkan pikiran. Beberapa FA juga minum vitamin untuk menghilangkan capek, ketika merasa kelelahan dalam mencari calon nasabah.

Saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah pihak PT Wana Artha Life lebih mempertimbangkan kembali kebijakan target yang dibebankan pada pegawainya. Dan pihak FA sebaiknya lebih meningkatkan kemampuan yang tidak hanya berkisar pada kemampuan marketing dalam mencari calon nasabah, tetapi juga kemampuan dalam manajemen stres.