

Pengaruh faktor-faktor relasional, organisasi, dan personal terhadap kinerja armada jual: studi kasus PT. Asuransi Jiwasraya (Persero)

Yuniarti Fihartini, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=108751&lokasi=lokal>

Abstrak

Pandangan tradisional menyatakan bahwa armada jual adalah individu yang bekerja berdasarkan komisi yang didapat dari hasil penjualan suatu barang (Weitz & Bradford, 1989). Dalam perkembangan bisnis saat ini, terdapat perubahan terhadap pekerjaan penjualan, dimana pekerjaan penjualan merupakan suatu proses yang terintegrasi berdasarkan atas usaha dari armada jual dan partisipan lainnya yang terkoordinasi baik dalam lini produk atau pun antar lini produk, antar departemen, dan antar daerah. Dengan demikian armada jual tidak saja berupa individu tetapi berupa group yang saling bekerja sama membentuk sinergi guna mencapai target (penjualan) serta tujuan perusahaan yang telah ditetapkan (Wagner, 1995).

Permasalahan pada penelitian ini adalah apakah faktor-faktor relasional, organisasi, dan personal memiliki pengaruh terhadap kinerja armada jual di perusahaan asuransi jiwa. Dimana kinerja armada jual akan tercipta jika terdapat kerjasama yang terbina antar sesama armada jual tersebut, dengan kata lain bahwa armada jual bekerja secara tim.

Penelitian ini dibatasi pada agen di PT. Asuransi Jiwasraya (Persero), dan menggunakan model yang dikembangkan oleh Yilmaz dan Hunt (2001), tentang kinerja armada jual. Dimana kinerja armada jual tersebut dipengaruhi oleh faktor relasional, faktor organisasi dan faktor personal. Faktor relasional diwakili oleh variabel komitmen terhadap organisasi dan kepercayaan terhadap rekan kerja. Faktor organisasi diwakili oleh variabel norma-norma organisasi, sistem penghargaan, dan jumlah rekan kerja. Sementara untuk faktor personal diwakili oleh variabel sifat bekerjasama, tingkat usia serta tingkat pendidikan.

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan teknik analisis faktor, selanjutnya dilakukan analisis regresi berganda dan analisis kovarian.

Analisis regresi berganda dilakukan untuk menguji hubungan antara variabel dependen kinerja armada jual dan variabel independen komitmen terhadap organisasi, kepercayaan terhadap rekan kerja, norma-norma organisasi, sistem penghargaan, dan jumlah rekan kerja. Analisis kovarian untuk menguji perbedaan rerata yang terjadi pada variabel dependen kinerja armada jual jika terdapat perbedaan rerata variabel-variabel independen sifat bekerjasama, tingkat usia, dan tingkat pendidikan.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa dari variabel-variabel yang mewakili faktor relasional hanya variabel komitmen armada jual yang berpengaruh terhadap kinerja armada jual. Sementara kepercayaan armada jual terhadap rekan kerjanya tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja armada jual tersebut. Untuk variabel-variabel yang mewakili faktor organisasi yakni variabel norma-norma organisasi, sistem penghargaan, dan jumlah rekan kerja, yang memiliki pengaruh terhadap kinerja armada jual hanya variabel

sistem penghargaan. Variabel norma-norma organisasi dan variabel jumlah rekan kerja tidak berpengaruh terhadap kinerja armada jual. Selanjutnya variabel-variabel yang mewakili faktor personal, seperti sifat bekerjasama, tingkat usia, serta tingkat pendidikan, yang memiliki pengaruh terhadap kinerja armada jual hanya variabel sifat bekerjasama, sementara variabel lainnya tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja armada jual.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa jika terdapat komitmen yang tinggi dalam diri armada jual terhadap perusahaan tempatnya bekerja dan sifat saling bekerjasama terhadap rekan kerja maka armada jual tersebut akan bekerja dengan giat dan menghasilkan suatu kinerja yang tinggi, disamping keinginan dari armada jual tersebut untuk mendapatkan kompensasi yang lebih banyak dan lebih tinggi.