

Peran kepribadian model lima faktor (big five) dan motivasi kebutuhan McClelland terhadap unjuk kerja agen asuransi jiwa

Sibarani, Jules R.M., author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=96964&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan asuransi jiwa di Indonesia masih jauh tertinggal jika dibandingkan dengan negara-negara lain, khususnya di kawasan Asia Tenggara. Hal ini disebabkan beberapa faktor seperti adanya anggapan di kalangan masyarakat Indonesia bahwa jika berpartisipasi dalam agen asuransi jiwa berarti turut menggadaikan jiwa, tidak tahunya konsep berasuransi jiwa pada masyarakat Indonesia, rendahnya pendapatan masyarakat Indonesia dan sebagainya. Konsep menggunakan agen asuransi jiwa dirasakan sangat penting bagi kalangan industri asuransi jiwa, selain itu dalam pemasaran langsung produk asuransi jiwa peranan agen dirasa penting sekali karena masyarakat Indonesia yang belum memiliki semangat berasuransi (Insurance Minded).

Pentingnya peranan agen asuransi jiwa dalam memasarkan produk asuransi jiwa sayangnya masih belum diiringi dengan kualitas agen asuransi jiwa yang memadai khususnya di Indonesia. Kualitas agen asuransi jiwa ini berdampak pada rendahnya unjuk kerja agen asuransi jiwa di Indonesia sehingga menimbulkan angka turn over yang cukup tinggi. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi unjuk kerja. Faktor yang mempengaruhi unjuk kerja khususnya pada tenaga penjualan adalah faktor kepribadian dan motivasi

Pada penelitian ini ingin diketahui apakah faktor kepribadian model lima faktor (Big Five) dan motivasi kebutuhan McClelland berperan terhadap unjuk kerja penjualan, khususnya pada unjuk kerja agen asuransi jiwa. Adapun teori yang digunakan di sini yaitu teori kepribadian Model Lima Faktor (Big Five) yang dikemukakan oleh Lewis R. Goldberg dan teori motivasi kebutuhan yang dikemukakan oleh McClelland serta teori unjuk kerja yang dikemukakan oleh Borman dan Motowidlo yang kemudian diaplikasikan pada unjuk kerja agen asuransi jiwa oleh McManus dan Kelly

Sudah banyak penelitian yang mengkaji hubungan antara kepribadian Big Five dengan unjuk kerja maupun motivasi kebutuhan McClelland terhadap unjuk kerja namun dari sekian banyak penelitian tersebut masih ditemukan kesamaan maupun perbedaan. Selain itu, penelitian mengenai hubungan kepribadian Big Five dan motivasi kebutuhan McClelland secara bersamaan terhadap unjuk kerja khususnya unjuk kerja agen asuransi jiwa menurut peneliti belum pernah dilakukan. Hal ini menimbulkan ketertarikan peneliti untuk menggunakan kedua teori yang cukup terkenal ini dan kemudian dikaitkan dengan unjuk kerja agen asuransi jiwa. Dari literatur yang ada dikatakan bahwa hubungan kepribadian dengan motivasi masih jarang sekali dilakukan khususnya dalam disiplin Psikologi Industri dan Organisasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan hanya kepribadian Extraversion saja yang berperan terhadap unjuk kerja agen asuransi jiwa, sedangkan kepribadian Agreeableness, Conscientiousness, Emotional Stability, dan Openness to Experience Intellect tidak berperan terhadap unjuk kerja agen asuransi jiwa. Ketiga kebutuhan

McClelland juga ditemukan tidak berperan terhadap unjuk kerja agen asuransi jiwa. Pada penelitian ini juga dikaji mengenai kelima model kepribadian Big Five dan ketiga kebutuhan McClelland terhadap unjuk kerja task dan unjuk kerja contextual agen asuransi jiwa dan hubungan antara kepribadian Big Five dengan ketiga kebutuhan McClelland. Selain itu ditemukan pula korelasi yang signifikan antara kepribadian Extraversion, kepribadian Agreeableness dan kepribadian Openness to Experience I Intellect dengan kebutuhan berprestasi I Need for Achievement, kebutuhan berafiliasi I Need for Affiliation dan kebutuhan berkuasa I Need for Power.

Selain itu dalam penelitian ini juga ditemukan skor kebutuhan berkuasa I Need for Power agen asuransi jiwa pria ternyata lebih tinggi daripada agen asuransi jiwa wanita sedangkan kebutuhan berprestasi I Need for Achievement dan kebutuhan berafiliasi I Need for Power tidak terdapat perbedaan skor antara agen pria dan wanita. Demikian pula halnya dengan agen yang menikah dan belum menikah tidak ditemukan adanya perbedaan skor pada ketiga kebutuhan motivasi McClelland tersebut.