

Hubungan antara explanatory style dan produktivitas pada agen asuransi di perusahaan asuransi X

Pardede, Lynda Uliasi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20285645&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini merupakan penelitian tentang explanatory style dari Martin Seligman. Explanatory style adalah kebiasaan seseorang dalam menjelaskan penyebab dari peristiwa-peristiwa yang terjadi dalam hidupnya. Berdasarkan explanatory style-nya seseorang dapat dikategorikan sebagai orang optimis atau orang pesimis. Dalam pekerjaannya, agen asuransi selalu menerima penolakan-penolakan sebelum ia berhasil menjual sebuah premi asuransi. Tekanan ini dapat membuat agen asuransi berhenti untuk prospek ke konsumen selanjutnya sehingga produktifitas rendah. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah ada hubungan antara explanatory style dan produktivitas pada agen asuransi di perusahaan asuransi X. Dengan pengambilan sampel dari 54 agen dan menggunakan alat ukur explanatory style, menyimpulkan terdapat hubungan yang signifikan antara skor Composite Positive minus Composite Negative Explanatory Style ($r=0,523$; $p=0,00$), skor Composite Positive Explanatory Style ($r=0,361$; $p=0,005$) dan skor Composite Negative Explanatory Style ($r=-0,582$; $p=0,000$) dengan skor produktifitas. Semakin tinggi skor explanatory style CPCN dan CP atau semakin rendah skor explanatory style CN, semakin tinggi skor produktifitas. Atau semakin optimis seorang agen semakin tinggi produktifitas. Untuk menjadi agen asuransi yang berhasil harus tetap bekerja walaupun dihadapkan pada banyak penolakan atau diperlukan explanatory style optimis untuk berhasil menjual sebuah premi asuransi. Agar produktifitas agen dapat ditingkatkan, maka perusahaan asuransi dapat memanfaatkan explanatory style agennya.

This study is about explanatory style from Martin Seligman. Explanatory style is the manner in which you habitually explain yourself why events happen. Based on explanatory style, a person can be categorized into optimistic or pessimistic. In their work, insurance agents repeatedly received many rejections before an insurance premium was sold. This stressor would make an insurance sales agent stopped to try prospecting to next customer that makes the insurance agents low productivity. This study will focus on relationship between explanatory style and productivity of insurance agents in X insurance Company. With 54 insurance agents as respondents and using explanatory style questionnaire conclude that there is a significant correlation between Composite Positive minus Composite Negative Explanatory Style scores ($r=0,523$; $p=0,00$), Composite Positive Explanatory Style scores ($r=0,361$; $p=0,005$) and Composite Negative Explanatory Style scores ($r=-0,582$; $p=0,00$) with productivity. Higher explanatory style CPCN scores and explanatory style CP scores or lower explanatory style CN scores, makes higher productivity scores or more optimistic an insurance agent makes higher productivity. To be a successful insurance agent they must continue their work even their facing many rejections. or optimistic explanatory style needed to get an insurance premium. To increase productivity of an agent, insurance company can use explanatory style for their agent.