

**PROSES PEREKRUTAN AGEN ASURANSI PADA PT PRUDENTIAL
LIFE ASSURANCE**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) sebagai salah satu persyaratan Guna memperoleh Gelar
Ahli Madya*



Oleh

**ATHORID ZUHAL QOMARA
NIM. 58114**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2014**

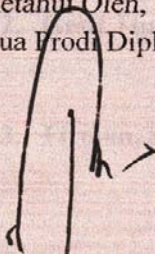
PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**PROSES PEREKRUTAN AGEN ASURANSI PADA PT PRUDENTIAL
LIFE ASSURANCE**

Nama : Athorid Zuhul Qomara
NIM : 58114
Program studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Padang, Agustus 2014

Diketahui Oleh,
Ketua Prodi Diploma III



Perengki Susanto, SE,M.Sc
NIP. 19810404 200501 1 002

Disetujui Oleh,
Pembimbing Tugas Akhir



Megawati, SE.MM
NIP. 19780610 200812 2 001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**PROSES PEREKRUTAN AGEN ASURANSI PADA PT PRUDENTIAL
LIFE ASSURANCE**

Nama : Athorid Zuhul Qomara

Nim/Bp : 58114/2010

Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)

Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir

Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Padang

Padang, Agustus 2014

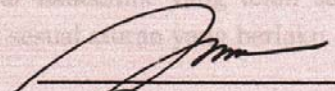
Tim Penguji

Nama

Tanda Tangan

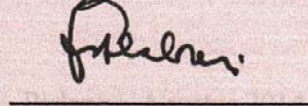
1. Megawati, SE.MM

(Ketua)



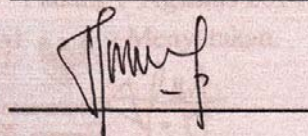
2. Gesit Thabrani, SE.MT

(Anggota)



3. Firman, SE, M.Sc.

(Anggota)



Athorid Zuhul Qomara

NIM. 58114

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :



Nama : Athorid Zuhul Qomara
Thn. Masuk/NIM : 2010/58114
Tempat/Tgl. Lahir : Padang/21 September 1992
No Handphone : 083182154222
Program Studi : Diploma III Manajemen
Keahlian : Pasar Modal
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jln. Apel V No. 222 PERUMNAS BELIMBING
Judul Tugas Akhir : Proses Perekrutan Agen Asuransi pada
PT Prudential Life Assurance

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengutip tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan kesungguhannya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang , Agustus 2014

Menyatakan,


Athorid Zuhul Qomara
NIM. 58114

BSTRAK

Athorid Zuhul Qomara, 58114/2010 : **Proses Perekrutan Agen Asuransi Pada PT Prudential Life Assurance**

Pembimbing : **Megawati, S.E. MM.**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses perekrutan agen asuransi pada PT Prudential Life Assurance. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik penelitian observasi untuk memperoleh data berupa laporan-laporan, sejarah umum, serta data dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penulisan tugas akhir ini.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yaitu dengan menjelaskan, memaparkan, dan menggambarkan objek penelitian berdasarkan data-data yang diperoleh selama melakukan penelitian lapangan serta informasi yang dikumpulkan dan dinyatakan dalam bentuk kata-kata dan gambar kemudian disusun dalam kalimat. Hasil penelitian kemudian dijelaskan dan diinterpretasikan berdasarkan teori-teori yang dipelajari. Penelitian ini dilakukan di Kantor Keagenan Prudential di Padang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses perekrutan agen asuransi pada PT Prudential Life Assurance bukanlah rumit, mudah dipahami dan dimengerti oleh semua kalangan, apabila calon agen asuransi mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh PT Prudential Life Assurance. Dengan begitu maka calon agen asuransi dapat menjadi agen asuransi yang berlisensi dengan kontrak selama 2 tahun dan dapat diperpanjang.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat, ridho dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir yang berjudul “**Proses Perekrutan Agen Asuransi Pada PT Prudential Life Assurance**”. Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis tidak terlepas dari hambatan dan rintangan. Meskipun demikian, atas bimbingan, bantuan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Yunia Wardi, Drs, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Megawati, S.E.MM selaku dosen pembimbing Tugas Akhir.
3. Bapak Gesit Thabrani, S.E, MT selaku penguji 1 dan Bapak Firman, S.E, M.Sc selaku penguji 2, terima kasih atas kritik dan saran yang telah bapak berikan dalam penulisan tugas akhir ini.
4. Bapak Gesit Thabrani, S.E, MT selaku pembimbing akademik.
5. Bapak Perengki Susanto S.E, M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan Bapak Firman S.E, M.Sc, selaku sekretaris Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan yang telah memberikan bantuan administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan Tugas Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, khususnya Program Studi Diploma III serta karyawan yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di kampus ini.
7. Staf Administrasi Program Studi Diploma III, yang telah banyak memberikan bantuan bagi penulis dalam mengurus berbagai keperluan administrasi.

8. Bapak dan Ibu staf perpustakaan pusat Universitas Negeri Padang dan ruang baca Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan penulis banyak kemudahan dalam memperoleh bahan bacaan.
9. Orang tua, kakak, adik dan seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan kasih sayang dan dukungan selama penulis kuliah hingga penyusunan Tugas Akhir ini.
10. Teman-teman Prodi Diploma III angkatan 2010 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang serta rekan-rekan Prodi Ekonomi Pembangunan, Akuntansi, Manajemen dan Pendidikan Ekonomi yang sama-sama berjuang dan memberikan banyak motivasi, saran, serta dukungan yang sangat berguna bagi penulis.
11. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis tetap berusaha untuk menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan baik. Semoga segala bantuan dan dukungan dari segala pihak dinilai ibadah disisi Allah SWT. Akhir kata, penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi kita semua.

Padang, Agustus 2014

Athorid Zuhul Qomara

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	9
E. Manfaat penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Asuransi	11
B. Manfaat Asuransi	13
C. Jenis – Jenis Asuransi	14
D. Pengertian Perekrutan	19
E. Metode-metode Perekrutan	21
F. Proses Perekrutan	26
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	29
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	29
C. Rancangan Penelitian	30
1. Prosedur Penelitian	30
2. Objek Penelitian	30
3. Sumber Data	30
4. Teknik Pengumpulan Data	31
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Profil Perusahaan	33
a. Logo Prudential	36
b. Visi	36

c. Misi.....	37
d. Moto dari Prudential.....	37
e. Prinsip-prinsip Dasar	38
f. Struktur organisasi di kantor keagenan veteran cabang padang	40
B. Hasil Penelitian	41
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	48
B. Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Proses Perekrutan	25
Gambar 2: Struktur Organisasi di kantor keagenan	40
Gambar 3: Prosedur Perekrutan Agen Asuransi	43

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kekayaan atau banyak harta merupakan nikmat Allah SWT yang sangat diinginkan oleh manusia dewasa ini. Baik di waktu siang maupun di waktu malam manusia rela berkerja banting tulang, peras keringat demi memenuhi kebutuhan hidup dan juga keinginan-keinginan agar menjadi sebagai orang yang kaya harta. Namun, orang banyak lupa bahwasanya nikmat yang telah mereka dapatkan dengan bersusah payah akan mudah hilang demi satu nikmat Allah SWT lainnya yaitu nikmat sehat. Banyak orang yang sudah susah payah untuk menjadi kaya, namun ketika ada suatu musibah seperti penyakit, kecelakaan dan musibah lainnya. Kekayaan atau harta yang telah dikumpulkan itu harus rela untuk dikeluarkan sebagai biaya-biaya untuk memenuhi kebutuhan akan kesehatan.

Kesehatan juga merupakan nikmat Allah SWT yang tidak ternilai harganya, oleh karena itu sepatutnya nikmat tersebut disyukuri. Kesehatan sudah merupakan kebutuhan pokok dalam hidup. Terwujudnya keadaan sehat adalah kehendak semua pihak. Meskipun sudah berhati-hati, orang tidak bisa secara mutlak mengindari bahaya. Sakit, kecelakaan, kematian, kebakaran, gempa bumi, pencurian dan tindakan kriminal adalah keadaan bahaya yang mungkin dihadapi dalam hidup. Akibat yang timbul dari berbagai macam bahaya tersebut bisa berupa perasaan tidak menyenangkan sampai berupa malapetaka besar.

Pada dasarnya peristiwa seperti di atas merupakan peristiwa yang tidak pasti, tidak terprediksi dan berkemungkinan untuk tidak dapat dihindarkan. Dampak dari kejadian seperti tersebut tidak hanya berupa kerugian fisik, akan tetapi juga bisa kerugian ekonomi. Sakit misalnya bisa memerlukan biaya puluhan, ratusan juta rupiah hingga milyaran rupiah. Kecelakaan bisa menyebabkan seseorang tidak bisa mencari nafkah untuk beberapa waktu atau bahkan seumur hidup. Oleh sebab itu, resiko-resiko tersebut dapat diminalisir dengan cara berbagi resiko, yaitu melalui asuransi kesehatan.

Konsep asuransi kesehatan pertama kali dikemukakan oleh Hugh pada tahun 1964. Pada akhir abad ke-19, asuransi kesehatan diawali dengan asuransi terhadap kecelakaan. Model asuransi ini terus berlanjut hingga awal abad ke-20 di California Negara bagian Amerika Serikat dan berkembang dengan ditemukannya produk-produk asuransi kesehatan baru yang semakin modern. Melalui asuransi kesehatan biaya pengobatan dan perawatan yang diderita oleh si sakit (tertanggung) akan diganti oleh perusahaan asuransi (penanggung). Tertanggung dan penanggung membuat suatu perjanjian atau kontrak yang sah dalam sebuah polis. Pihak penanggung menanggung sejumlah kerugian yang mungkin timbul dimasa datang.

Di Indonesia, perkembangan asuransi kesehatan dimulai dengan adanya asuransi sosial yaitu asuransi kesehatan pegawai negeri diikuti oleh asuransi sosial kecelakaan bagi para pegawai swasta, dan dilanjutkan dengan asuransi sosial kesehatan bagi pegawai swasta dalam program Jamsostek.

Perkembangan kehidupan sosial di Indonesia yang semakin kompleks telah mendorong meningkatnya kebutuhan atas biaya pemeliharaan kesehatan dan biaya pengobatan. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka berbagai sistem pemeliharaan kesehatan dikembangkan.

Meningkatnya permintaan masyarakat atas layanan kesehatan adalah tantangan bagi penyelenggara layanan kesehatan seperti rumah sakit, klinik, perusahaan asuransi dan badan penyelenggara jaminan kesehatan. Institusi-institusi ini perlu menyasati tantangan tersebut dengan meningkatkan program, sumber daya manusia dan manajemen sistem pembiayaan pemeliharaan kesehatan.

Asuransi kesehatan merupakan salah satu produk asuransi yang mempunyai beberapa kategori. Kategori utama asuransi kesehatan adalah ketidakmampuan berpenghasilan (*disability income insurance*), asuransi biaya medis tradisional (*traditional medical expense insurance*) dan managed care.

Beberapa produk asuransi yang ditawarkan di Indonesia antara lain adalah Santunan Perawatan Harian, Asuransi Biaya Medis, Santunan Kesehatan Hari Tua, Jaminan Pemeliharaan Kesehatan Masyarakat, Santunan *Dread Disease*, *Unit Link* Kesehatan dan Asuransi Kesehatan Syariah. Dari ketujuh produk asuransi di atas produk asuransi Kesehatan *Unit Link* sebenarnya hanyalah perluasan dari produk asuransi jiwa *Unit Link*. Secara sederhana, produk asuransi jiwa *Unit Link* merupakan produk yang memberikan manfaat proteksi sekaligus investasi dengan proporsi alokasi dana yang diserahkan sepenuhnya kepada pemegang saham. Jika pada produk

Asuransi *Unit Link* premi yang dibayarkan oleh pemegang polis akan dibagi dua rekening yang terdiri dari rekening asuransi jiwa berjangka dan rekening unit (investasi), maka produk Asuransi kesehatan *Unit Link* juga berlaku hal yang kurang lebih sama. Premi yang dibayarkan oleh pemegang polis dibagi kedalam dua rekening yang terdiri dari rekening asuransi kesehatan (*risk account*) dan rekening unit (*investment account*). Pada asuransi kesehatan *Unit Link*, rekening asuransi kesehatan inilah yang digunakan oleh perusahaan asuransi kesehatan untuk menanggung risiko terjadinya kejadian sakit yang menimpa polis.

Umumnya, sejumlah uang yang dibayarkan ke perusahaan asuransi dan premi diinvestasikan di dana *unit linked*. Biaya didebet dari dana tersebut baik pada polis diterbitkan atau secara berkala selama polis masih berjalan. Pemegang polis biasanya bebas untuk menarik atau menebus polisnya dan kebanyakan program memperbolehkan penambahan dana (*top up*) kapan saja. Seperti halnya pada asuransi *Unit Link*, dana milik pemegang polis disimpan pada *investment account* akan dikembangkan oleh perusahaan asuransi. Hasil pengembangan dana (*return*) dari *investment account* ini sepenuhnya akan menjadi milik pemegang polis dan tidak mempengaruhi sama sekali besar santunan atau manfaat kesehatan yang menjadi hak pemegang polis atau tertanggung. Namun santunan atau manfaat kesehatan tetap ini tidak selalu terjadi, tergantung dari pilihan atau variasi produk *Unit Link* yang dipilih oleh pemegang polis.

Untuk mempublikasikan produk-produk asuransi, manfaat dari asuransi, dan cara menjadi nasabah asuransi dapat dipromosikan melalui berbagai media. Adapun media yang digunakan antara lain spanduk, iklan di televisi, jejaring sosial, agen dan media lainnya. Agen merupakan pemberi pengaruh besar untuk dikenalnya suatu produk di masyarakat karena orang lebih cenderung percaya apabila suatu produk di perkenalkan secara langsung. Untuk itu sebuah perusahaan harus memiliki agen yang berkualitas sebagai media dalam pengenalan produk. Untuk menghindari kekecewaan, salah satu faktor yang mempengaruhi antara perusahaan jasa dengan konsumen adalah pelayanan yang dilakukan oleh agen selaku dari bagian sumber daya manusia yang menawarkan produk secara langsung kepada masyarakat atau konsumen.

Dalam perusahaan asuransi yang menjadi tenaga penjual untuk memberikan wawancara langsung kepada konsumen dilakukan oleh seorang agen. Menurut M. Wahyu Prihartono, agen merupakan ujung tombak keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan. Dimana agen sangatlah berperan terhadap penawaran produk baru pada perusahaan asuransi saat ini, dimana agen memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan finansial baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun berkaitan dengan harta benda.

Agen asuransi dalam memberikan pelayanan kepada konsumen agar sukses dan memuaskan, sangat dibutuhkan komitmen atas pekerjaan dengan senantiasa berlatih secara konsisten dan harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang asuransi. Dalam berhubungan dengan calon pemegang polis,

agen diuntut mampu menjaga kepercayaan. Agenlah yang berperan dalam memasarkan asuransi kepada masyarakat. Dimana agen sangat mempengaruhi tingkat penjualan dalam suatu perusahaan, dan juga merupakan ujung tombak pencapaian keberhasilan. Agen harus lebih sering berhubungan dengan masyarakat untuk dapat menawarkan dan memasarkan produk tersebut kepada masyarakat. Pada perusahaan jasa sudah jelas bahwa untuk memberikan kepuasan secara langsung kepada konsumen, diperlukan perencanaan insentif dari agen. Sebelum agen terjun langsung ke masyarakat diperlukan perencanaan dan proses wawancara langsung kepada masyarakat, survei pasar atau dapat melihat dari tingkat kepuasan masyarakat sehingga produk tersebut dapat diterima masyarakat. Sistem keagenan telah tumbuh karena jasanya dibutuhkan untuk menyalurkan produk perusahaan asuransi secara efisien.

Penawaran berbagai macam produk asuransi oleh agen asuransi merupakan pekerjaan yang melelahkan dan membutuhkan waktu yang tidak sedikit. Untuk mengetahui hal secara rinci dan memiliki kemampuan teknis yang diperlukan untuk melaksanakan transaksi secara baik sangat dibutuhkan peranan agen. Hal itu dapat dipahami dengan membandingkan masalah yang dihadapi oleh konsumen dalam membeli polis asuransi. Konsumen dapat menerima bantuan yang berharga dari agen saat terjadinya kerugian. Agen akan membantu konsumen dengan memberikan data mengenai kerugian yang diterima dan akan menjadi pembela, apabila ternyata perusahaan tidak mau mengakui kerugian tersebut. Disamping itu, agen akan dapat membantu

konsumen untuk membuat perencanaan secara menyeluruh mengenai program asuransi yang dibutuhkannya.

Salah satu hubungan yang paling dekat dengan calon nasabah adalah agen asuransi. Karena naik turunnya pendapatan perusahaan asuransi, tergantung pada peranan agen dalam menjual produk asuransi. Agen asuransi diharapkan dapat memahami apa sebenarnya fungsi, kedudukan, tugas dan tanggung jawabnya dalam meningkatkan nasabah asuransi. Agen juga harus pro-aktif dan dapat menciptakan peluang dalam produk asuransi di perusahaannya. Tentunya bukan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan para agen dalam meningkatkan nasabah asuransi. Oleh karena itu perlu adanya pembinaan dalam mengasah pengetahuan untuk memperluas jaringannya, yang semua itu bertujuan untuk meningkatkan kinerja agen dalam perusahaan asuransi.

PT Prudential Life Assurance merupakan perusahaan jasa di bidang asuransi yang memiliki agen yang lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan jasa di bidang asuransi jiwa lainnya, dan agen pada PT Prudential Life Assurance adalah agen yang berkualitas. Agen yang berkualitas tersebut terbentuk oleh proses penerimaan agen yang selektif sesuai dengan aturan-aturan yang telah ditetapkan PT Prudential Life Assurance. Agen pada PT Prudential Life Assurance merupakan agen kontrak yang telah legal dengan adanya kartu keagenan yang berlaku selama 2 tahun. Untuk menjadi agen pada PT Prudential Life Assurance haruslah mengikuti prosedur penerimaan agen

yang telah ditetapkan agar menjadi agen yang memiliki skill, tanggung jawab dan sikap yang mulia.

Hal ini dapat dicapai melalui proses *recruitment* yang berkualitas berdasarkan keterampilan-keterampilan, tugas-tugas, kemampuan bersosialisasi, dan komunikasi yang baik, serta pengetahuan yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu pekerjaan. Kemampuan bersosialisasi dan komunikasi yang baik menjadi prioritas utama dalam mempublikasikan produk ke masyarakat, bagaimana masyarakat tertarik terhadap produk yang ditawarkan itu tergantung dari kepiawaian komunikator saat berkomunikasi. Keberhasilan promosi adalah keberhasilan komunikasi.

Berdasarkan uraian diatas, maka diajukan sebuah penelitian dengan judul “*Proses Perekrutan Agen Asuransi Pada PT Prudential Life Assurance*”.

B. Batasan Masalah

Mengacu pada latar belakang masalah diatas agar penelitian ini lebih terarah maka penulis membatasi masalah yang diteliti pada “Proses Perekrutan Agen Asuransi pada PT Prudential Life Assurance”.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi, maka penulis tertarik untuk membahas tentang Agen dan proses perekrutan agen.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan tentang bagaimana proses perekrutan agen pada PT Prudential Life Assurance.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bagi penulis
 - a. Memberikan wawasan dan tambahan pengetahuan tentang bagaimana proses penerimaan agen pada PT Prudential Life Assurance.
 - b. Sebagai bahan latihan dan perbandingan secara langsung pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dengan kenyataan yang sebenarnya terjadi dilapangan khususnya dalam proses penerimaan agen pada PT Prudential Life Assurance.
 - c. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya di Program Studi Diploma III (tiga) Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Bagi akademik, sebagai sumbangan ilmiah dan juga masukan bagi pengembangan ilmu, khususnya mengenai proses perekrutan agen pada PT Prudential Life Assurance.
3. Bagi PT Prudential Life Assurance, diharapkan dapat memberikan masukan, sumbangan pemikiran, dan informasi tentang bagaimana proses perekrutan agen pada PT Prudential Life Assurance.
4. Bagi pembaca, dapat memberikan informasi kepada pembaca tentang bagaimana proses perekrutan agen pada PT Prudential Life Assurance.

5. Bagi peneliti lainnya, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi peneliti selanjutnya dalam mengembangkan penelitiannya guna untuk menyelesaikan studi di perguruan tinggi

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan di atas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Prudential Life Assurance adalah perusahaan raksasa yang bergerak di bidang jasa keuangan dengan rasio kecukupan modal lebih dari 600%, dengan rasio kecukupan modal setinggi itu membuat perusahaan menjadi sangat bersaing dan mampu memenuhi kebutuhan nasabah.
2. PT Prudential Life Assurance membantu mengurangi tingkat pengangguran dengan dibukanya lowongan pekerjaan untuk menjadi seorang agen asuransi.
3. Prosedur perekrutan agen asuransi di PT Prudential Life Assurance bukanlah rumit dan sangat mudah dipahami dan dimengerti oleh semua kalangan. Adapun prosedur-prosedur perekrutan agen asuransi di PT Prudential Life Assurance yaitu :
 - a. Memperkenalkan kepada calon agen asuransi mengenai jenjang karir dan penghargaan.
 - b. Mengisi surat aplikasi keagenan.
 - c. Mengikuti pelatihan wajib yang dikenal dengan *fast start*.
 - d. Ujian *fast start*.
 - e. Mendapatkan kode keagenan.

- f. Didaftarkan untuk mengikuti ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh di atas, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Waktu pelaksanaan prosedur perekrutan agen asuransi yang sangat singkat (lebih kurang 2 minggu) membuat calon agen yang menjadi agen tidak sepenuhnya mengerti tentang asuransi. Untuk itu perlu diadakan pelatihan tambahan yang diadakan oleh pihak PT Prudential Life Assurance.
2. Legalitas dari keagenan yang sangat singkat, hanya diberi masa jabatan menjadi agen selama 2 tahun membuat calon agen berpikir untuk menjadi agen di PT Prudential Life Assurance disebabkan jika tidak mampu memenuhi kewajiban sebagai agen, maka konsekuensinya adalah pemutusan hubungan kerja.
3. Serta kantor keagenan PT Prudential Life Assurance yang tidak memperhatikan nomor dari alamat kantor yang berada di Jl. Veteran No. 79, Padang, Sumatera Barat.

DAFTAR PUSTAKA

Brosur Prudential Life Assurance

Griffin, R., W., & Ebert, R., J. (2007). *Business*. Edisi Kedelapan. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.

Kasmir. (2005). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Keenam. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Malayu. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Marwansyah. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Kedua. Bandung: CV Alfabeta.

Mondy, R. Wayne. (2008). *Human Resource Management*. Edisi Kesepuluh. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.

Suwatno & Doni. (2011). *Manajemen SDM dalam Organisasi Publik dan Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.

Salim, Abbas. (2005). *Asuransi dan Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sigma. (2011). *Jurus Pintar Asuransi*. Jakarta: G-Media.

Prudential.co.id