

**Eksplorasi Penyebab Terhadap Tidak Tercapainya
Target Sales Produk ROP Dari Perusahaan Asuransi
Jiwa Multinasional Menggunakan Pendekatan *Grounded
Theory***

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen**



**UNIVERSITAS
BAKRIE**

Karina Adinda Riyadi

1201921009

PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAGEMENT

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS BAKRIE

JAKARTA

2023

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Karina Adinda Riyadi

Nim : 1201921009

Tanda Tangan :



Tanggal : 5 Februari 2024

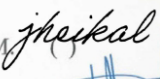


HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Karina Adinda Riyadi
NIM : 1201921009
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Eksplorasi Penyebab Terhadap Tidak Tercapainya
Target Sales Produk ROP Dari Perusahaan Asuransi
Jiwa Multinasional Menggunakan Pendekatan
Grounded Theory

Telah berhasil dipertemukan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Jerry Heikal, S.T., M.M. 
Pembahas 1 : Arief Bimantoro Suharko, Ph.D. 
Pembahas 2 : Dominica A. Widyastuti, SE.MM 

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 28 Februari 2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial (FEIS) Universitas Bakrie. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Dudi Rudianto, SE, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.
2. Prof. M. Taufiq Amir, SE., MM., Ph.D selaku Ketua Program Studi Manajemen.
3. Prof. M. Taufiq Amir, SE., MM., Ph.D selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah meluangkan waktu untuk membimbing proses akademik saya.
4. Dr. Jerry Heikal, S.T., M.M. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, serta pengarahan yang bermanfaat dalam penulisan skripsi.
5. Kepada mamah tercinta ucapan terimakasih ini disampaikan dengan tulus dan penuh rasa syukur, telah menjadi sumber inspirasi, dukungan, dan cinta tanpa batas selama penulis menjalani perjalanan penulisan skripsi ini.
6. Kepada kaka dan adik penulis, A kiki dan nazwa yang selalu memberikan semangat kepada penulis.
7. Kepada M. Hasanal Bolkia, yang selalu mendukung, memberi semangat, dan meyakinkan penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Sahabat saya Audrey, Puput, Raul, Dila, Butsaina, Dia, dan Purma yang selalu meluangkan waktu, menjadi tempat untuk berkeluh kesah, memberikan dukungan, serta masukan-masukan selama proses penyusunan Skripsi ini.

9. Rekan seperjuangan saya Purma, Dia, Febri, dan Shafa yang selalu memberikan masukan, motivasi, dan menjadi penyemangat dalam proses penyusunan Skripsi ini.
10. Keada pihak Perusahaan Asuransi Jiwa Multinasional yang sudah memberikan izin untuk saya melakukan penelitian tugas akhir.
11. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang turut membantu dan memotivasi saya selama proses penyusunan Skripsi ini.

Saya menyadari bahwa Skripsi yang saya susun masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saya siap menerima kritikan dan masukan guna perbaikan di waktu mendatang. Saya berharap Skripsi ini dapat memberikan nilai tambah bagi diri saya dan juga bagi pembaca.

Jakarta, 5 Februari 2024



Karina Adinda Riyadi

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Karina Adinda Riyadi
Nim : 1201921009
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Penelitian (Skripsi)

demi perkembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**Eksplorasi Penyebab Terhadap Tidak Tercapainya
Target Sales Produk ROP Dari Perusahaan Asuransi
Jiwa Multinasional Menggunakan Pendekatan
*Grounded Theory***

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hal cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 5 Februari 2024

Yang menyatakan,



Karina Adinda Riyadi

ABSTRAK

Ilmu pengetahuan, dan ilmu teknologi yang semakin meningkat, semakin meningkat juga kebutuhan hidup manusia. Maka tingkat resiko yang akan dialami oleh setiap individu maupun kelompok pun akan semakin tinggi. Kebutuhan akan proteksi seharusnya sudah mulai diperhatikan. Walaupun banyak metode untuk menangani risiko. Asuransi merupakan suatu perjanjian yang sifatnya konsensual. dimana hal yang telah disepakati dalam perjanjian asuransi dituangkan dalam suatu akta yang disebut polis. Permasalahan tidak tercapainya target *sales* asuransi mungkin sudah sangat sering terjadi, begitu banyak faktor pendorong yang mengakibatkan terjadinya hal tersebut. Penelitian ini menggunakan metode *Grounded theory*, merupakan salah satu bagian dari penelitian kualitatif yang memanfaatkan seperangkat prosedur sistematis untuk mengembangkan teori induktif pada fenomena tertentu. dapat disimpulkan berdasarkan hasil wawancara dengan responden bahwa skema insentif dari perusahaan asuransi jiwa multinasional tidak efektif, dikarenakan tidak dapat tercapainya target pada Q3, program pemberian *reward* dan *selling point* yang diberikan kepada nasabah dan agen seperti yang tertera dalam wawancara verbatim, tidak berjalan dengan efektif.

Kata Kunci: Asuransi Jiwa Syariah, Target *Sales*, Insentif

ABSTRACT

As science and technology increase, the needs for human life also increase. Then the level of risk that will be experienced by each individual and group will be even higher. The need for protection should have begun to be addressed. Although there are many methods to deal with risk. Insurance is a consensual agreement. where the things that have been agreed upon in the insurance agreement are stated in a deed called a policy. The problem of not achieving insurance sales targets may occur very often, there are so many driving factors that cause this to happen. This research uses the grounded theory method, which is a part of qualitative research that utilizes a collection of systematic procedures to develop inductive theories on certain phenomena. It can be concluded based on the results of interviews with respondents that the incentive scheme from multinational life insurance companies is not effective, because targets cannot be achieved in Q3, the reward and sales point programs given to customers and agents as stated in the verbatim interview, are not running effectively.

Keywords: Sharia Life Insurance, Target Sales, Incentives

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	I
HALAMAN PENGESAHAN	II
DEWAN PENGUJI.....	II
KATA PENGANTAR.....	III
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	V
ABSTRAK	VI
ABSTRACT	VII
DAFTAR GAMBAR.....	X
DAFTAR TABEL.....	X
DAFTAR LAMPIRAN	X
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
1.4.1. Manfaat Bagi Peneliti.....	9
1.4.2. Manfaat bagi perusahaan	9
1.4.3. Manfaat bagi penelitian selanjutnya.....	9
1.4.4. Manfaat bagi pihak lain.....	9
1.4.5. Ruang lingkup penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1. Landasan Teori.....	10
2.1.1. Asuransi.....	10
2.1.1.1. Definisi Asuransi.....	10
2.1.1.2. Asuransi Jiwa Syariah	11
2.1.1.3. Jenis-Jenis Asuransi Jiwa (<i>Life Insurance</i>).....	12
2.2. Matriks Penelitian Terdahulu	14
2.3. Kerangka Berpikir	27
BAB III METODE PENELITIAN	28
3.1. Jenis Penelitian	28
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian	28
3.3. Objek Penelitian	28
3.4. Populasi dan Sampel Penelitian.....	28
3.4.1. Populasi	28

3.4.2. Sampel.....	28
3.5. Sumber Data.....	29
3.6. Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.8. Triangulasi	33
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	34
4.1. Wawancara Verbatim.....	34
4.2. <i>Coding</i> dan <i>Category</i>	45
4.3. <i>Themes</i>	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	69
5.1. Kesimpulan	69
5.2. Saran.....	69
LAMPIRAN.....	71
DAFTAR PUSTAKA	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	1
Gambar 1.2 Pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah.....	2
Gambar 1.3	3
Gambar 1.4 Tabel Laporan Laba Rugi.....	4
Gambar 1.5 Presentase Portofolio Investasi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Tahun 2018 dan Tahun 2022	5
Gambar 1.6	8
Gambar 2.1	27

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 4.1 Wawancara Verbatim RADS.....	34
Tabel 4.2 Wawancara Verbatim SEA	37
Tabel 4.3 Wawancara Verbatim Support.....	40
Tabel 4.4 Wawancara Verbatim BM Agen	41
Tabel 4.5 Wawancara Verbatim Partisi Management.....	43
Tabel 4.6 Coding dan Category	48
Tabel 4.7.....	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Wawancara Verbatim Divisi RADS	71
Lampiran 2 : Wawancara Verbatim Divisi SEA	71
Lampiran 3 : Wawancara Verbatim Divisi Support	71
Lampiran 4 : Wawancara Verbatim BM Agen Yogyakarta	72
Lampiran 5 : Wawancara Verbatim Divisi Partisi Management	72