



FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KESEJAHTERAAN AGEN ASURANSI: PEMAHAMAN PRODUK, KERJA SAMPINGAN, KOMISI DAN STATUS SOSIAL (SUATU KAJIAN STUDI LITERATUR REVIEW ILMU EKONOMI DAN MANAJEMEN KEUANGAN)

Abdul Halim¹

¹Mahasiswa Program Magister Manajemen, Universitas Terbuka,
mr.abdulhalim0684@gmail.com

Korespondensi Penulis: Abdul Halim

Abstrak: Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kesejahteraan para agen pada Asuransi B. Kesejahteraan yang dimaksud adalah dari segi finansial yaitu pendapatan setiap bulan berbanding Upah Minimum Kota/Kabupaten. Riset-riset sebelumnya yang telah dilakukan meneliti terkait kepuasan agen dengan skema komisi dan pengaruh religiusitas agen terhadap semangat kerja. Penelitian ini ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan agen Asuransi B setiap bulan khususnya agen yang bergabung pada kantor cabang Makassar. Variabel yang digunakan adalah faktor pemahaman produk, faktor menjadi agen hanya sebagai pekerjaan sampingan, faktor besarnya komisi dan faktor status sosial. Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat diketahui faktor mana yang menjadi penyebab terbesar yang menyebabkan para agen memiliki kesejahteraan yang rendah.

Kata Kunci: Kesejahteraan, Agen, Asuransi, produk, pekerjaan sampingan, komisi, status sosial

PENDAHULUAN

Dewasa ini dengan semakin sempitnya lapangan pekerjaan menjadikan masih banyak pengangguran di Indonesia. Menurut data (BPS, 2021) per Agustus 2021, pengangguran di Indonesia berada pada angka 140,15 juta orang, naik sebesar 1.93 juta orang dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Tingginya tingkat pengangguran di Indonesia memerlukan keterlibatan dan dukungan semua pihak untuk membantu pemerintah dalam mengatasinya.

Melihat tingginya angka pengangguran ini Asuransi B secara tidak langsung ingin turut serta mengambil bagian untuk membantu pemerintah terkait pengurangan ini dengan membuka kesempatan kerja kepada masyarakat sebagai agen asuransi. Kantor pusat Asuransi B selalu mendorong semua kantor cabang di seluruh Indonesia untuk selalu melakukan rekrutmen agen dan progresnya selalu dievaluasi setiap bulan. Selain itu merupakan

kebutuhan perusahaan untuk mendapatkan tenaga pemasar sebanyak-banyaknya karena Asuransi B menggunakan sistem keagenan untuk memasarkan produk asuransinya. Merupakan tanggung jawab perusahaan untuk memastikan setiap agen yang terdaftar mendapatkan penghasilan yang dapat mencukupi kebutuhan hidup. Berbagai program reward dibuat oleh perusahaan untuk meningkatkan motivasi agen dalam memasarkan produk asuransi. Reward diberikan dalam periode bulanan, triwulanan, semesteran hingga tahunan dengan tujuan agar semangat agen tetap tinggi dalam melakukan penjualan produk asuransi. Berdasarkan data yang disajikan dalam laporan bulanan untuk periode kerja bulan September 2021, penghasilan agen asuransi B cabang Makassar adalah sebagai berikut : agen yang memperoleh penghasilan sampai dengan Rp 1juta sebanyak 11.76%, penghasilan di atas Rp 1 juta sampai dengan Rp 5 juta sebanyak 13.37% dan hanya 3.92% yang mendapatkan penghasilan > Rp 5 juta. Sedangkan sisanya atau sebesar 70.59% merupakan agen yang belum mendapatkan penghasilan selama bulan September 2021. sedangkan data secara nasional bulan september 2021, agen yang menerima penghasilana dari Asuransi B sebesar 69% merupakan agen yang memperoleh pendapatan Rp 1 juta ke bawah termasuk agen yang tidak berpendapatan sama sekali atau Rp 0,-. 15% dari agen nasional berpenghasilan antara Rp 1 juta sampai dengan 5 juta dan 16% berpenghasilan lebih dari Rp 5 juta.

Dari data di atas menunjukkan bahwa kesejahteraan agen masih cukup rendah karena masih didominasi oleh yang berpenghasilan antara Rp 0 sampai dengan Rp 1 juta. Agen yang berpenghasilan di atas Rp 1 juta sampai dengan Rp 5 juta sebanyak tidak sampai 20% yang merupakan penghasilan dalam rentang pendapatan sesuai UMK Kota Makassar tahun 2021 sebesar Rp 3.255.423,-

Artikel ini membahas pengaruh faktor pemahaman produk, faktor menjadi agen hanya sebagai pekerjaan sampingan, faktor besarnya komisi dan faktor status sosial terhadap kesejahteraan agen Asuransi B, suatu studi literatur Manajemen Keuangan.

Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang akan di rumuskan masalah yang akan di bahas pada artikel literature review agar lebih focus pada kajian pustaka dan hasil serta pembahasan nanti, yaitu:

1. Apakah pemahaman produk memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen
2. Apakah pekerjaan sampingan memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen
3. Apakah komisi memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen
4. Apakah status sosial memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen

KAJIAN PUSTAKA

Kesejahteraan

Kata Kesejahteraan berasal dari kata “sejahtera” yang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia berarti aman sentosa dan makmur; selamat (terlepas dari segala macam gangguan). Pengertian kesejahteraan menurut Widiastuti (2012) dalam Economics Development Analysis

Journal yaitu kondisi manusia dimana orang-orangnya dalam keadaan makmur, dalam keadaan sehat dan damai sehingga untuk mencapai kondisi itu orang tersebut memerlukan suatu usaha sesuai kemampuan yang dimilikinya.

Menurut Undang-Undang Nomor 13 tahun 1998, Kesejahteraan didefinisikan sebagai suatu tata kehidupan dan penghidupan sosial baik material maupun spiritual yang diliputi rasa keselamatan, kesusilaan, dan ketentraman lahir batin yang memungkinkan bagi setiap warga negara untuk mengadakan pemenuhan jasmani, rohani, dan sosial yang sebaik-baiknya bagi diri, keluarga, serta masyarakat dengan menjunjung tinggi hak dan kewajibanasasi manusia sesuai dengan Pancasila. Isu tentang kesejahteraan ini sudah pernah diteliti oleh peneliti sebelumnya di antaranya adalah (Widiastuti, 2012), (Waluyo, 2010) dan (Ningrum, 2019) .

Agen

Agen menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang atau perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha; perwakilan. Sedangkan menurut UU no 40 tahun 2014 tentang Perasuransian, agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.

Asuransi

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu.

Menurut UU Asuransi no 40 tahun 2014 asuransi didefinisikan sebagai perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

- a. memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

Produk

Produk merupakan hasil akhir dari sebuah proses. Dalam kamus Besar Bahasa Indonesia produk memiliki arti barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau

nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu. Sedangkan definisi produk menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut :

William J. Stanton berpendapat produk merupakan seperangkat atribut yang memiliki wujud atau tidak, termasuk kemasan, harga, warna dan layanan yang bisa diterima oleh pembeli sebagai bentuk pemenuhan terhadap keinginan dan kebutuhan.

Menurut Swastha dan Irawan produk adalah sebuah sifat yang kompleks baik yang bisa disentuh maupun tidak. Produk bisa berbentuk warna, kemasan, pelayanan atau apapun yang bisa memuaskan keinginan atau memenuhi kebutuhan pelanggan.

Menurut Fandy Tjiptono, seorang dosen senior di Monash University Malaysia mendefinisikan produk sebagai semua bentuk baik fisik maupun non fisik yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen untuk dibeli, dicari atau diperhatikan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan yang ada di pasaran.

Sedangkan menurut Djaslim Saladin, seorang pakar pemasaran, mengklasifikasikan produk menjadi 3 yaitu : Dalam arti sempit, produk adalah sekumpulan sifat, kimia dan fisik yang berbentuk dan dikumpulkan dalam satu wujud serupa yang sudah dikenali Dalam arti luas, produk merupakan sesuatu yang bisa ditawarkan serta diterima oleh pembeli atau pelanggan sebagai bentuk pemenuhan akan keinginan dan kebutuhannya baik dalam wujud tertentu maupun non wujud termasuk warna, kemasan, prestise dan pelayanan.

Berdasarkan arti secara umum produk ialah semua hal yang bisa memenuhi keinginan dan kebutuhan manusia. Bisa berbentuk fisik, bisa juga berbentuk non fisik seperti jasa. Kemudian produk menurut Kotler dan Armstrong adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasaran untuk dapat dipakai, diperoleh, diperhatikan atau dikonsumsi dengan tujuan memberikan kepuasan akan kebutuhan atau keinginan orang-orang yang ada di pasaran. Mereka menambahkan produk dapat berupa benda berwujud dan tak berwujud.

Selanjutnya Kotler dan Armstrong membagi produk menjadi beberapa jenis yaitu :

Produk konsumsi yaitu produk yang tujuannya untuk digunakan oleh pengguna akhir seperti bahan kebutuhan sehari-hari, produk pelengkap aktifitas termasuk produk-produk mewah. Produk industri, adalah produk yang tidak dapat langsung dikonsumsi oleh konsumen karena merupakan produk antara. Produk industri diolah kembali sehingga menjadi produk baru dalam bentuk lain yang kemudian dapat digunakan oleh konsumen. Produk berdasarkan daya tahannya yaitu produk yang didasarkan pada akibat pemakaiannya apakah langsung habis atau pemanfaatannya dapat berulang karena tidak habis secara fisik, melainkan habis masa pakai karena aus/usang.

Dari beberapa pengertian produk di atas dapat disimpulkan bahwa produk adalah semua barang dan jasa baik yang dapat langsung dimanfaatkan oleh konsumen maupun yang memerlukan proses lanjutan untuk memenuhi semua kebutuhan manusia. Dalam bidang asuransi, produk merupakan jasa pelayanan perlindungan kepada masyarakat peserta asuransi untuk memproteksi jiwa, raga, property termasuk tanggung jawab hukum yang mungkin timbul dari keberadaan/aktifitasnya. Terkait Pemahaman Produk agen telah banyak di teliti

oleh peneliti sebelumnya di antaranya adalah (Sukroni, 2018), (Jannah, 2020) dan (Rizki Zayusman, 2019).

Pekerjaan Sampingan

Pekerjaan sampingan adalah pekerjaan yang dilakukan disamping pekerjaan utama. Seseorang melakukan pekerjaan sampingan karena beberapa alasan. Alasan pertama adalah karena pekerjaan utama tidak dapat memberikan penghasilan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pekerjaan utama yang dimaksud adalah pekerjaan yang permanen yang menjadi mata pencaharian seseorang. Alasan kedua adalah karena faktor waktu luang yang banyak setelah melakukan pekerjaan utama. Beberapa pekerjaan tidak memerlukan waktu yang banyak untuk diselesaikan sehingga waktu yang luang setelah menyelesaikan pekerjaan utama dimanfaatkan untuk memperoleh pendapatan tambahan. Alasan ketiga adalah untuk persiapan jika ada kekhawatiran akan hilangnya pekerjaan utama. Tujuan adalah agar pada saat pekerjaan utama yang di khawatirkan benar-benar hilang sudah dapat pekerjaan pengganti. Beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait pekerjaan sampingan ini adalah (Suseno, Vol. 2, No. 1,1997), (Luh Sudiartini, 2019) , (Manurung, 2017) dan (Wilhelm, 2021).

Komisi

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, komisi didefinisikan sebagai imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam jual beli dan sebagainya. Sumber lain menyebutkan komisi sebagai bentuk imbalan atas layanan yang diberikan atau produk yang telah dijual oleh penjual (sales).

Dalam bidang asuransi, komisi berupa prosentasi tertentu dari premi yang dibayarkan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi atas penjualan produk tertentu. Salah satu fungsi dari komisi adalah sebagai faktor pemicu untuk meningkatkan penjualan suatu produk oleh tenaga penjual. Semakin besar premi yang diterima oleh perusahaan asuransi dari penjualan produk asuransi maka komisi yang diterima tenaga penjual akan semakin besar.

Pada dasarnya penetapan komisi pada perusahaan asuransi adalah bersifat bebas tergantung dari kebijakan setiap perusahaan asuransi. Dengan jenis produk asuransi yang sama, tarif yang sama dan manfaat asuransi yang sama, satu perusahaan asuransi dengan perusahaan asuransi lainnya dapat memberikan prosentase komisi yang berbeda. Namun khusus untuk komisi atas produk asuransi kendaraan bermotor dan property, pemberian komisi telah diatur oleh regulator yaitu Otoritas jasa keuangan (OJK) sebagaimana ditetapkan dalam SE OJK no 6 /SEOJK.05/2017 tanggal 26 Januari 2017. penyimpangan terhadap Surat edaran OJK tersebut merupakan pelanggaran dan dapat diberikan sanksi. Beberapa penelitian yang pernah dilakukan terkait komisi diantaranya adalah (Malbet, 2016), (Amri, 2013) dan (Carson, 2002)

Status Sosial

Kata "status" berasal dari bahasa Latin yang berarti suatu kondisi seseorang berdasarkan aturan hukum. Dalam perkembangan ilmu pengetahuan kata status diadopsi oleh bidang keilmuan sosiologi yang menjelaskan interaksi antar-individu dalam kelompok serta menjelaskan hal dan kewajiban sesuai dengan status dalam lingkungannya. Status dapat diperoleh dengan berbagai upaya oleh seseorang yang ingin menyandangnya. Namun status juga dapat melekat dalam diri seseorang tanpa upaya disebabkan karena status yang telah ada secara turun temurun dari nenek moyangnya.

Berikut adalah status sosial dilihat dari sudut pandang cara memperolehnya :

Ascribed status (status yang digariskan), yaitu status sosial yang diperoleh karena kondisi alamiahnya seperti ras, keturunan dan etnis. Seorang anak yang lahir dari seorang raja, dalam kehidupan sosialnya akan lebih dihargai daripada anak lainnya. Pada negara yang rasis, pemilik kulit putih biasanya dianggap memiliki status sosial yang lebih tinggi dibandingkan dengan mereka yang memiliki kulit berwarna. Kondisi status ini secara fisik tidak dapat diubah namun secara hubungan sosial dapat berubah tergantung setiap individu dalam kelompok tersebut bagaimana memandangnya.

Achieved status (status yang diusahakan), yaitu status yang dapat diperoleh seseorang karena seseorang itu telah berhasil menyelesaikan suatu proses tertentu. Status sosial ini merupakan status yang bersifat terbuka karena siapa saja yang berhasil melewati proses hingga tahap tertentu pasti akan mendapatkan status tersebut. Misalnya seseorang yang menjalani pendidikan di perguruan tinggi sampai menyelesaikan tugas akhir, maka dia akan menjadi seorang sarjana. Status sarjana tidak akan disandang oleh seseorang yang tidak pernah mengenyam pendidikan diperguruan tinggi karena usaha untuk mendapatkan status itu tidak pernah dilakukan.

Assigned status (status yang diberikan) yaitu status yang diperoleh karena mandat yang diberikan oleh orang lain karena jasanya. Masyarakat memberikan penghargaan kepadanya karena jasanya yang telah diberikan. Misalnya gelar pahlawan diberikan kepada para pejuang karena jasanya telah berkorban membela tanah air.

Symbolic status (status simbol) yaitu status yang diberikan karena penggunaan simbol yang melekat dan sering digunakan. Misalnya seseorang yang menggunakan sepeda kayu akan dianggap sebagai seseorang yang sederhana dibandingkan dengan orang yang menggunakan sepeda motor.

Active status (status aktif) yaitu status seseorang yang diberikan dalam kurun waktu tertentu misalnya seorang guru di sekolah dan seorang ketua RW tidak akan diberikan bersamaan dalam satu waktu. Saat seseorang itu berada di sekolah dia berperan sebagai seorang guru, sedangkan pada saat berada di rumah masyarakat tidak berkunjung untuk belajar melainkan untuk meminta kelengkapan dokumen kependudukan atau untuk keperluan kemasyarakatan lainnya.

Latent status (status laten) atau status diam/pasif, yang merupakan dari status pasif. Status pasif tidak muncul pada saat status aktifnya sedang berperan. Namun ia dapat memosisikan diri pada status pasif pada saat status aktifnya sedang berlangsung. Misalnya pada saat seorang mahasiswa yang juga merupakan seorang kader partai politik. Pada saat dikampus status sebagai mahasiswa yang menonjol dan pada lain sisi secara sadar ia dapat mempromosikan statusnya sebagai seorang kader partai politik melalui tulisan maupun pilihan organisasinya.

Dalam hal ini penelitian difokuskan pada status agen asuransi terhadap perusahaan asuransi. Status yang dimaksud adalah status kekaryawannya apakah merupakan karyawan tetap perusahaan atau kerja sama dengan kontrak kerja. Berikut beberapa penelitian sebelumnya terkait status agen asuransi diantaranya adalah (Setyawan, 2019), (Turner, 2008) dan (Eckardt, 2002).

Tabel 1: Penelitian terdahulu yang relevan

No	Author (tahun)	Hasil Riset terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
1	Adi Waluyo (2020)	Agen asuransi tidak digaji, penghasilan berupa uang jalan jika terjadi penjualan produk asuransi	Penghasilan agen mempengaruhi kesejahteraan agen	Berbeda objek yang diteliti
2	Astriana Widiastuti (2012)	Produktifitas dan tingkat pendidikan berpengaruh terhadap kesejahteraan	Meneliti faktor yang mempengaruhi kesejahteraan	Tidak meneliti tingkat pendidikan agen, namun meneliti tingkat pemahaman agen terhadap produk
3	Dewi Ratna Ningrum (2019)	Kesejahteraan asuransi karyawan dipenuhi oleh perusahaan	Membahas kesejahteraan insan asuransi	Meneliti kesejahteraan agen asuransi
4	Sukroni (2018)	Kompetensi agen mempengaruhi penjualan produk	Penjualan produk akan memberikan penghasilan kepada agen	Meneliti kesejahteraan agen asuransi
5	(Rizki Zayusman, 2019).	Pemahaman Agen Berpengaruh Positif Terhadap Minat Nasabah Pada Asuransi Takaful Keluarga Banda Aceh	Penelitian dilakukan dengan agen asuransi sebagai objek penelitian	Pemahaman agen tidak dikaitkan dengan pendapatan agen
6	ROUDOTUL JANNAH (2020)	Agen asuransi seharusnya memahami produk	Pemahaman produk dapat meningkatkan penjualan	Penelitian ini meneliti kesejahteraan agen
7	SITI AISYAH MANURUNG (2017)	Memiliki pekerjaan sampingan memiliki tingkat kecemasan yang lebih rendah pada saat pensiun dibandingkan yang tidak memiliki pekerjaan sampingan	Memiliki pekerjaan sampingan sebagai agen	Meneliti tingkat kesejahteraan agen asuransi dengan memiliki pekerjaan sampingan sebagai agen asuransi dan pekerjaan lainnya
8	Luh Sudiartini	Pekerjaan sampingan petani cengkeh berpengaruh	Meneliti terkait dengan kesejahteraan masyarakat	Penelitian dilakukan terhadap pekerjaan

	(2019)	signifikan terhadap pendapatan		sampingan pada agen asuransi
9	Priyonggo Suseno (1997)	Pekerjaan sampingan pada masyarakat pedesaan diperlukan	Perlunya pekerjaan sampingan masyarakat	Pekerjaan sampingan sebagai agen asuransi dan pekerjaan lainnya
10	Wilhelm J & Lewis L (2021)	Banyak guru di Amerika Serikat yang memiliki pekerjaan sampingan	Meneliti pekerjaan sampingan pada masyarakat	Pekerjaan sampingan sebagai agen asuransi dan pekerjaan lainnya
11	Debby Eldira Malbet (2016)	Pengaruh komisi terhadap agen asuransi	Pengaruh komisi yang berpengaruh positif terhadap kinerja agen asuransi	Komisi mempengaruhi kesejahteraan agen asuransi
12	Saepul Amri (2013)	Komisi berpengaruh signifikan pada produktifitas agen	Meneliti signifikansi komisi terhadap pendapatan agen	Meneliti apakah komisi mempengaruhi kesejahteraan agen
13	William R Cupach & James M. Carson (2002)	Untuk memperoleh kompensasi komisi, agen tidak memilih produk asuransi tertentu untuk dijual	Kompensasi komisi sebagai penghasilan agen asuransi	Meneliti apakah komisi mempengaruhi kesejahteraan agen
14	Heru Setyawan (2019)	Hubungan agen asuransi dengan perusahaan asuransi	Agen asuransi dalam hubungannya dengan perusahaan asuransi	Status keagenan dalam hubungannya dengan kesejahteraan
15	James H Turner (2008)	Pendidikan formal, pendidikan profesional dan pelatihan tidak mempengaruhi agen untuk memproduksi	Meneliti status sosial agen	Meneliti apakah status agen mempengaruhi kesejahteraan
16	Martina Eckardt (2002)	Status agen vs broker; sikap kerja dibandingkan dengan broker tidak terdapat perbedaan dalam hal banyaknya jumlah customernya	Meneliti agen asuransi	Meneliti apakah status agen mempengaruhi kesejahteraan

METODE PENULISAN

Metode penulisan artikel ilmiah ini adalah dengan metode kualitatif dan studi literature atau Library Research. Mengkaji Buku-buku literature sesuai dengan teori yang di bahas khususnya di lingkup Manajemen Keuangan. Disamping itu menganalisis artikel-artikel ilmiah yang bereputasi dan juga artikel ilmiah dari jurnal yang belum bereputasi. Semua artikel ilmiah yang di citasi bersumber dari Mendeley dan Scholar Google.

PEMBAHASAN

Sampai saat ini belum banyak diperoleh referensi yang cukup yang mengaitkan antara pemahaman produk, pekerjaan sampingan, komisi dan status agen asuransi terhadap kesejahteraan agen asuransi. Hal ini menjadikan judul literatur review ini sebagai sebuah novelty, yaitu penelitian baru yang belum pernah diteliti orang peneliti sebelumnya. Namun dapat dipaparkan beberapa penelitian sebelumnya yang cukup relevan diantaranya :

Pengaruh atau hubungan pemahaman produk asuransi terhadap kesejahteraan agen.

Bahwa pemahaman produk asuransi oleh agen berpengaruh pada minat berasuransi nasabah asuransi Takaful Keluarga Banda Aceh (Rizki Zayusman, 2019). Pengaruh yang dimaksud adalah merupakan pengaruh tidak langsung yaitu kesejahteraan agen dipengaruhi oleh peroleh komisi yang diberikan karena adanya nasabah asuransi yang membeli produk. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Sukroni (2018) yang menyimpulkan bahwa kompetensi agen mempengaruhi penjualan produk. Penelitian Jannah (2020) juga menekankan perlunya agen asuransi untuk memahami produk agar berhasil menjual produk dengan baik.

Pengaruh atau hubungan pekerjaan sampingan terhadap kesejahteraan agen.

Penelitian yang meneliti tentang ketimpangan pendapatan antara pekerjaan utama (non usaha tani) dengan usaha sampingan (usaha tani cengkeh) pernah dilakukan dan menyimpulkan bahwa pekerjaan sampingan sebagai petani cengkeh memberikan pendapatan yang jauh lebih besar dibandingkan pekerjaan utama (Luh Sudiartini, 2019). Relevansinya dengan penelitian ini bahwa pekerjaan sampingan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Suseno (1997) yang mengatakan bahwa masyarakat pedesaan seharusnya memiliki pekerjaan sampingan untuk meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Data yang disajikan oleh Lewis (2021) juga menunjukkan bahwa penelitian yang dilakukan di Amerika Serikat pada tahun 2017-2018 banyak guru sekolah dan kepala sekolah yang memiliki pekerjaan sampingan baik di sektor pendidikan maupun di luar sektor pendidikan. Tingginya minat masyarakat memiliki pekerjaan sampingan ini salah satunya adalah disebabkan oleh kecemasan masyarakat terutama bagi yang akan memasuki usia pensiun (Manurung, 2017).

Pengaruh atau hubungan komisi terhadap kesejahteraan agen.

Bahwa komisi atau bonus berpengaruh terhadap kesejahteraan agen asuransi PRU Syariah Jakarta (Malbet, 2016). Penelitian ini menyimpulkan bahwa komisi, jenjang karir dan bonus dapat mempengaruhi kinerja agen sebesar 39.9% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Kesimpulan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Amri (2013) yang mengatakan bahwa komisi berpengaruh signifikan pada produktifitas agen asuransi. Bahkan untuk mendapatkan komisi, seorang agen tidak memilih jenis produk tertentu untuk dijual kepada nasabah (Carson W. R., 2002).

Pengaruh atau hubungan status sosial terhadap kesejahteraan agen.

Bahwa status sosial memiliki hubungan dengan kesejahteraan agen asuransi, yakni masih terdapat hak dan kewajiban yang dapat merugikan agen karena tidak spesifik di atur oleh regulator asuransi (Setyawan, 2019). Hal ini dapat mempengaruhi kesejahteraan agen secara tidak langsung karena dapat menyangkut hak pendapatan agen asuransi dari perusahaan tempatnya bekerja. Eckardt (2002) memaparkan bahwa agen asuransi dan broker memiliki kemampuan yang berbeda dalam menjelaskan produk kepada nasabah asuransi sehingga mempengaruhi insentif yang diberikan meskipun hal ini dipengaruhi oleh ukuran

perusahaan, struktur hubungan kerja dengan perusahaan dan tingkat spesialisasinya. Bahkan secara mengejutkan pendidikan formal, pendidikan profesional dan pelatihan-pelatihan yang dimiliki oleh agen asuransi ternyata tidak mempengaruhi peroleh produksi agen yang bersangkutan (Turner, *An Analysis of Factors Affecting Life Insurance Agent Sales Performance*, 2008).

Conceptual Framework

Berdasarkan rumusan masalah penulisan artikel ini dan kajian studi literature review baik dari buku dan artikel yang relevan, maka di peroleh rerangka artikel ini seperti di bawah ini.

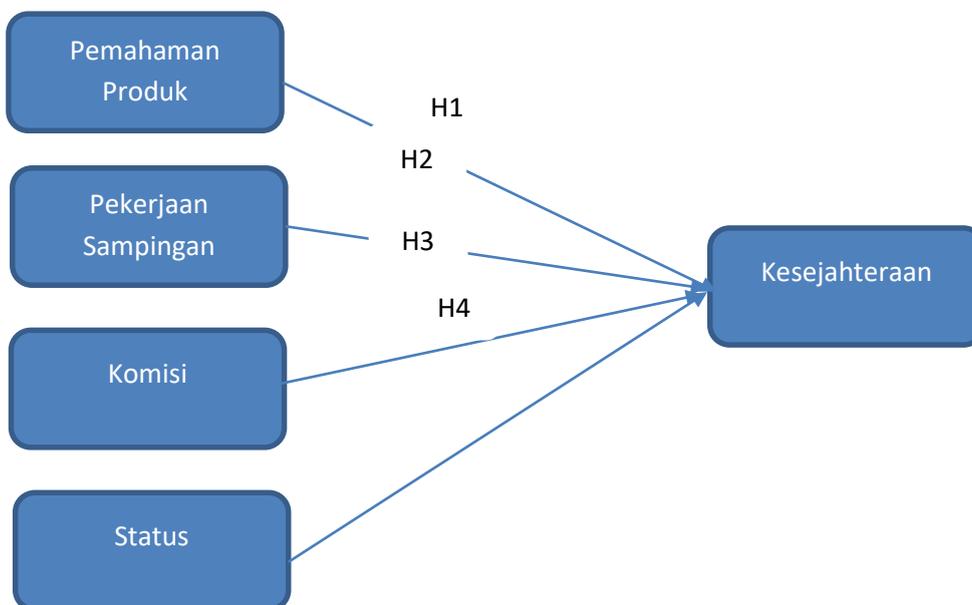


Figure 1. Conceptual Framework

Berdasarkan Kajian teori dan review hasil dari artikel yang relevan serta gambar dari conceptual framework, maka: pemahaman produk, kerja sampingan, komisi dan status sosial berpengaruh terhadap kesejahteraannya. Selain faktor pemahaman produk, kerja sampingan, komisi dan status sosial, terdapat faktor lain yang memerlukan perhatian khusus yang dimungkinkan juga akan dapat mempengaruhi kesejahteraan agen diantaranya adalah faktor leadership dari pimpinan perusahaan atau supervisor yang membawahi agen yang bersangkutan. Seorang pemimpin dapat memberikan motivasi kepada agen asuransi untuk tetap semangat dalam mengerjakan tugasnya sehingga kinerjanya tetap tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan rumusan artikel dan pembahasan maka dapat dirumuskan hipotesis untuk riset selanjutnya: Produk memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen, Pekerjaan sampingan memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen, Komisi memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen, Status sosial memiliki hubungan dan berpengaruh terhadap kesejahteraan agen.

Saran

Berdasarkan Kesimpulan di atas, maka saran pada artikel ini adalah bahwa faktor-faktor di atas masih belum dapat menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kesejahteraan agen asuransi. Oleh karena itu masih diperlukan kajian yang lebih lanjut untuk mencari bobot yang mempengaruhi kesejahteraan agen yang diteliti pada artikel ini. Selain itu juga masih dimungkinkan terdapat faktor lain yang mempengaruhi kesejahteraan agen asuransi untuk diteliti lebih lanjut yaitu sikap leadership pemimpin asuransi.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, S. (2013). Skripsi. *PENGARUH KOMISI AGEN TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA AGEN ASURANSI JIWA SYARIAH (STUDI KASUS DI PRUDENTIAL SYARIAH CABANG SEMARANG)*. INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG.
- BPS. (2021, November 10). BPS. Diambil kembali dari BPS: <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/11/05/1816/agustus-2021--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-6-49-persen.html>
- Carson, W. R. (2002). The Influence of Compensation Product Recommendations made Insurance Agents. *Journal of Business Ethics*, Volume 40, Pages 167-176.
- Eckardt, M. (2002). Working Paper No 34. *Agent and Broker Intermediaries in Insurance Markets - An Empirical Analysis of Market Outcomes*. Universitas Rostock. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/11/05/1816/agustus-2021--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-6-49-persen.html>. (2021, November 10). Diambil kembali dari <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/11/05/1816/agustus-2021--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-6-49-persen.html>
- Jannah, R. (2020). Skripsi. *ANALISIS TINGKAT PEMAHAMAN DAN PERAN AGEN DALAM MENINGKATKAN MINAT MENJADI PESERTA ASURANSI SYARIAH DI PT.PRUDENTIAL AGENCY CABANG CILEGON*. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN.
- KBBI. (2021). <https://kbbi.web.id/sejahtera>. Diambil kembali dari <https://kbbi.web.id/sejahtera>
- Lewis, J. W. (2021). *Outside Jobs Among US Public School Teachers*. United States: US Department of Education, National Center for Education Statistics.
- Luh Sudiartini, I. N. (2019). Skripsi. *ANALISIS KETIMPANGAN PENDAPATAN ANTARA PEKERJAAN UTAMA (NON USAHATANI) DENGAN PEKERJAAN SAMPINGAN (USAHATANI CENGKEH) DI DESA SELAT KECAMATAN SUKASADA*

- KABUPATEN BULELENG. UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA SINGARAJA.
- Malbet, D. E. (2016). Skripsi. *Pengaruh Komisi, Jenjang Karir dan Bonus Terhadap Kinerja Agen Asuransi Pada Pru Excellent Jakarta*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Manurung, S. A. (2017). Skripsi. *PERBEDAAN KECEMASAN MENGHADAPI PENSIUN ANTARA KARYAWAN YANG MEMILIKI PEKERJAAN SAMPINGAN DENGAN YANG TIDAK MEMILIKI PEKERJAAN SAMPINGAN DI PT.PP LONSUM INDONESIA GUNUNG MALAYU*. Universitas Medan Area.
- Ningrum, R. D. (2019). Kesejahteraan karyawan Pada PT. Asuransi Jasa Indonesia Syariah Semarang (Analisis Dalam Perspektif Ekonomi Islam). *Skripsi*. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Rizki Zayusman, M. H. (2019). PENGARUH PEMAHAMAN DAN PERAN AGEN TERHADAP MINAT NASABAH MEMILIH ASURANSI TAKAFUL KELUARGA BANDA ACEH. *JURNAL ILMIAH MAHASISWA EKONOMI ISLAM*, 225-226.
- Setyawan, H. (2019). Skripsi. *TANGGUNG JAWAB HUKUM TERHADAP AGEN ASURANSI DENGAN PT BHINNEKA LIFE DALAM MELAKUKAN PEKERJAAN DENGAN SISTEM KONTRAK*. FAKULTAS HUKUM: UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA.
- Sukroni. (2018). Skripsi. *PENGARUH PEMAHAMAN AGEN ASURANSI SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA SYARIAH (Studi Pada Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Kantor Pemasaran Serang Banten)*. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SULTHAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN.
- Suseno, P. (Vol. 2, No. 1,1997). Pengaruh Faktor Sosial Ekonomi terhadap Pekerjaan Sampingan Masyarakat Pedesaan. *JEP*, 68.
- Turner, J. H. (2008). An Analysis of Factors Affecting Life Insurance Agent Sales Performance. *Academy of Marketing Studies Journal*, Volume 12 Number 1, page 71.
- Waluyo, A. (2010). KONTRIBUSI FINANCIAL ADVISOR TERHADAP PERUSAHAAN ASURANSI MENURUT EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS TENTANG KESEJAHTERAAN DI ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA SYARIAH 1912 CABANG PEKANBARU. *Skripsi*. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU.
- Widiastuti, A. (2012). ANALISIS HUBUNGAN ANTARA PRODUKTIVITAS PEKERJA DAN TINGKAT PENDIDIKAN PEKERJA TERHADAP KESEJAHTERAAN KELUARGA DI JAWA TENGAH TAHUN 2009. *Economics Development Analysis Journal*, 3.
- Wilhelm, J. &. (2021). *Outside Jobs Among U.S. Public School Teachers*. *Data Point: March 2021*. (NCES 2021-007). Amerika Serikat: www.teachermagazine.com/sea_id.

Sumber lain

<https://www.ireappos.com/news/id/pengertian-produk-menurut-para-ahli/> diakses pada 09-11-2021 pkl. 21.28 wita

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/produk> diakses pada 09-11-2021 pkl. 21.43 wita

<https://repo.undiksha.ac.id/738/>

<http://repository.uin-suska.ac.id/2710/>

<https://journal.uii.ac.id/JEP/article/download/4270/5856>

https://www.academia.edu/28912374/KESEJAHTERAAN_DALAM_PERSPEKTIF_EKONOMI_ISLAM?auto=citations&from=cover_page

<https://www.wartaekonomi.co.id/read337229/apa-itu-komisi> (diakses pada 09-11-21 pkl 23.39 wita)

<https://sosiologis.com/status-sosial> (diakses pada 10-11-2021 pk 00.11 wita)

<https://www.kompas.com/skola/read/2020/10/09/132358169/status-dan-peran-sosial-dalam-studi-sosiologi> (diakses pada 10-11-2021 pk 00.11 wita)