

**PENGARUH REWARD TERHADAP PENCAPAIAN TERGET AGEN ASURANSI  
JIWA BERSAMA (AJB) BUMIPUTERA SYARIAH PALEMBANG**



Oleh:  
**NANDA YOSA PRADITA**  
NIM: 14180144

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madyah  
(AMd)**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PRODI D3 PERBANKAN SYARIAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG**

**2017**



**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

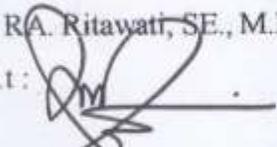
Jl. Prof. KH Zainal Abidin Fikri KM 3,5  
Telp. (0711) 354668, Website: <http://radenfatah.ac.id>

**Formulir E.4**

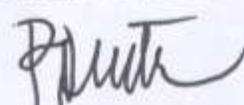
**LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR  
PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH**

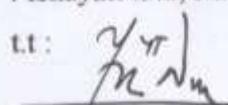
Nama : Nanda Yosa Pradita  
Nim/Jurusan : 14180144/D3 Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa  
Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang  
Telah diterima dalam ujian munaqasyah pada tanggal 01 Agustus 2017

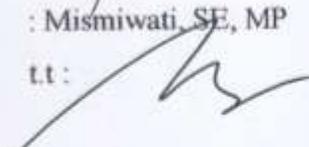
**PANITIA UJIAN TUGAS AKHIR**

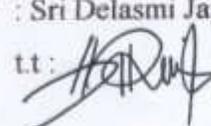
Tanggal Pembimbing Utama : RA. Ritawati, SE., M.H.I  
t.t : 

Tanggal Pembimbing Kedua : Abdullah Sahroni, M.S.I  
t.t : 

Tanggal Penguji Utama : Rinol Sumantri, M.E.I  
t.t : 

Tanggal Penguji Kedua : Isnayati Nur, M.E.Sy  
t.t : 

Tanggal Ketua : Mismiwati, SE, MP  
t.t : 

Tanggal Sekretaris : Sri Delasmi Jayanti, M.ACC., AK.,CA  
t.t : 

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nanda Yosa Pradita  
NIM : 14180144  
Jenjang : D3 Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target  
Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera  
Syariah Palembang

Menyatakan bahwa, Tugas Akhir ini merupakan karya sendiri (ASLI) dan isi dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan atau diterbitkan oleh orang lain atau kelompok lain, kecuali yang secara tertulis dan dalam naskah ini disebutkan dalam daftar pustaka.

Palembang, Juli 2017



Nanda Yosa Pradita

NIM: 14180144

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**Motto :**

**“Jika kamu tidak dapat menahan lelah Belajar, Maka kamu harus sanggup menahan perihnya Kebodohan”.**

## Persembahan

*Dengan Segenap Rasa Cinta dan Sayang Ku.....*

*Ku Persembahkan Kepada :*

*Allah SWT*

*Ayah dan ibu tercinta, yang telah memberikan kasih sayang dan memberiku pendidikan yang terbaik, tanpa kalian aku tidak bisa menjadi seperti sekarang semoga ayah dan ibu ku selalu diberikan kesehatan dan dilindungi ALLAH SWT Amin.....*

*Kakak ku Nando Yosa Pratama dan Adikku Nadia Yosa Putri tersayang.*

*Sahabat Sejatiku dan Teman Seperjuangan Angkatan 2014 Perbankan Syariah.*

## KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta segala hidayah dan karunia-Nya sehingga laporan penelitian ini dapat terselesaikan. Tidak lupa shalawat serta salam senantiasa abadi tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang selalu kita harapkan syafaatnya nanti di *yaumul qiamah* dan tetap menjadi umatnya kelak. Amin.

Tidak lepas dari pertolongan dan hidayah-Nya peneliti dapat menyusun laporan ini untuk memenuhi Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang”.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, banyak pihak yang sangat membantu penulis dalam berbagai hal. Oleh karena itu, penulis sampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Prof. Drs. H. M. Sirozi M.A. Ph. D selaku Rektor Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
2. Ibu Dr. Qodariah Barkah M.H.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Dinnul Alfian Akbar, SE.,M.Si selaku ketua Program Studi Ekonomi Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
4. Ibu R.A Ritawati M.H.I selaku Sekretaris Program Studi DIII Perbankan Syariah.
5. Bapak Dedy Anwar SE. M.SI selaku Pembimbing Akademik.
6. Ibu R.A Ritawati M.H.I selaku pembimbing pertama.
7. Bapak Abdullah Sahroni M.Si selaku pembimbing kedua.
8. Seluruh Dosen, Staf dan Karyawan Program Studi Ekonomi Bisnis Islam.

9. Teman – teman sesama mahasiswa/i Program Studi DIII Perbankan Syariah Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

Penulis menyadari bahwa dalam Tugas Akhir ini masih jauh darisempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun demi lebih sempurnanya penelitian selanjutnya dimasa yang akan datang. Semoga dengan terselesaikannya Tugas Akhir inidapat bemanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya sertamembuahkan ilmu yang bermanfaat dan mendapat ridha Allah SWT.

Palembang, September 2017

Penulis

Nanda Yosa Pradita

14180144

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	iii
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAAN</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>ABSTRAK</b> .....	xii
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Kegunaan Penelitian .....	5
E. Sistematika Penulisan .....	6
 <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Asuransi dan Asuransi Syariah .....	8
B. Pengertian Reward .....	11
C. Tujuan Reward .....	14
D. Pengertian Agen dan Agen Asuransi .....	16
E. Kode Etik Agen .....	20

F. Tantangan Agen .....	21
G. Perbedaan Asuransi dan Asuransi Jiwa .....	22
H. Penelitian Terdahulu .....	23
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Definisi Operasional Variabel .....	26
B. Jenis dan Sumber Data .....	26
C. Populasi dan Sampel .....	27
D. Teknik Pengumpulan Data .....	28
E. Variabel-variabel Penelitian .....	29
F. Instrumen Penelitian .....	31
G. Teknik Analisa Data .....	32
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Penelitian .....	36
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	48
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	50
B. Saran .....	50

## DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Penelitian Terdahulu .....	23
3.1 Operasional Variabel .....	26
4.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	36
4.2 Profil Responden Berdasarkan Usia .....	37
4.3 Hasil Uji Validitas Instrumen .....	38
4.4 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen .....	30
4.5 Hasil Jawaban Responden Terhadap Variabel Reward .....	40
4.6 Hasil Jawaban Responden Terhadap Variabel Target Agen .....	41
4.7 Analisis Regresi Sederhana .....	45
4.8 Hasil Uji T atau Parsial .....	46
4.9 Koefisien Determinasi .....	47

## DAFTAR GAMBAR

Halaman

4.1 Grafik Histogram .....	43
4.2 Normal Probability Plot .....	43
4.3 Grafik Scatterplot .....	44

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Kebutuhan akan jasa perusahaan makin dirasakan, baik oleh perorangan maupun dunia di Indonesia. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan dalam menghadapi resiko yang mendasar seperti kematian atau meninggalnya jiwa seseorang. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatan menghadapi berbagai resiko yang mungkin dapat mengganggu kesinambungan usaha seperti resiko meninggalnya karyawan saat bekerja. Dengan adanya resiko tersebut maka naluri masyarakat akan berusaha untuk menghindari atau menimbulkan suatu resiko karena masyarakat ingin sebuah kepastian dalam hidupnya.<sup>1</sup>

Banyak alternatif untuk menghadapi resiko, namun asuransi merupakan alternatif yang paling banyak dipakai. Asuransi menjanjikan perlindungan kepada pihak tertanggung terhadap resiko yang dihadapi perorangan maupun resiko yang dihadapi perusahaan fungsi primer dari asuransi adalah mengurangi akibat ketidakpastian. Tujuan asuransi adalah untuk mengurangi resiko atau kerugian

---

<sup>1</sup>Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta :Salemba Empat, 2001), hal 2

terhadap pemegang polis dengan kemungkinan-kemungkinan terjaninyaa suatu hal yang tidak di inginkan.<sup>2</sup>

Persoalan yang dihadapi asuransi tanah air salah satunya adalah sumber daya manusia yang belum memadai dan rendahnya pengetahuan masyarakat tentang pentingnya arti asuransi bagi kehidupan masyarakat. Tidak sedikit orang yang masih ragu untuk menyatakan atau sekedar menyakini bahwa asuransi itu penting.<sup>3</sup>

Indonesia merupakan negara dengan penduduk mayoritas beragama muslim, penerapan asuransi pun dilakukan dengan ketentuan syariah. Sebagian perusahaan mengeluarkan produk berupa asuransi syariah. Salah satunya adalah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah

AJB Bumiputera Syariah adalah perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia Didirikan 103 tahun yang lalu untuk memenuhi kebutuhan spesifik masyarakat Indonesia, AJB Bumiputera Syariah telah berkembang untuk mengikuti perusahaan kebutuhan masyarakat. Pendekatan modern, produk yang beragam, serta teknologi mutakhir yang ditawarkan didukung oleh nilai-nilai yang melandasi hukum syariah, pendirian AJB Bumiputera Syariah telah merintis

---

<sup>2</sup>Nur Ichasan Hasan, MA, *Pengertian Asuransi Syariah*, (Jakarta :Referensi Gaung Persada Press Group, 2014), hal 35

<sup>3</sup><http://e-journal.upstegal.ac.id/index.php/Sosekhum/article/viewFile/29/38> (diakses, 21 April 2017)

industri asuransi jiwa di Indonesia dan hingga saat ini tetap menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional terbesar di Indonesia.<sup>4</sup>

Banyak perusahaan menggunakan jasa seorang agen untuk memasarkan produk dari perusahaan asuransi, agen asuransi berbeda dengan karyawan biasa pada umumnya. Seorang karyawan bekerja dengan imbalan gaji yang rutin diterima setiap bulan, sedangkan agen asuransi merencanakan sendiri pendapatannya berdasarkan prestasi yang dicapainya. Dengan kata lain, prestasi seorang agen asuransi akan berbanding lurus dengan pendapatan.<sup>5</sup>

Terkait dengan status pekerjaan hubungan antara agen asuransi dengan perusahaan umumnya diatur berdasarkan sistem kontrak, meskipun ada pula yang menjadi pegawai tetap disuatu perusahaan asuransi. Dalam hal ini harus dipahami bahwa apakah itu berstatus kontrak ataupun tetap, agen asuransi adalah kepanjangan tangan dari suatu perusahaan asuransi. Oleh karena itu, perusahaan asuransi bertanggung jawab atas segala tindakan agennya dalam pemberian pelayanan kepada pemegang polis, atau jasanya menjadi perantara, agen asuransi mendapat imbalan komisi bervariasi, umumnya sekitar 5% - 40% dari premi pertama, dan juga diperhitungkan dari bagian mana premi pertama itu dibayarkan : per bulan, per semester, per tahun sekaligus, atau tunggal. Jika ingin prestasi

---

<sup>4</sup> [www.bumiputera.com](http://www.bumiputera.com)

<sup>5</sup> Sugeng Widodo, *Mindset sukses agen asuransi*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014 ) hal 22

yang maksimal, seorang agen asuransi perlu berkonsentrasi, tekun, ulet, dan berkerja keras demi ingin mencapai target yang di harapkan.<sup>6</sup>

Dalam penulisan ini yang akan dibahas lebih lanjut adalah *reward*. Pemberian reward sangat penting karna ini akan memotivasi *agen* untuk bekerja lebih giat lagi demi mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan, dalam Asuransi Bumiputera Syariah Palembang pemberian reward terbagi menjadi dua kategori yaitu Per 3 bulan dan Per 1 tahun dalam peberian *reward* semakin besar premi yang di dapatkan semakin besar pula *reward* yang di berikan perusahaan untuk seorang *agen*, reward per 3 bulan yang di berikan semacam elektronik seperti TV dan Kulkas seorang *agen* harus mengumpulkan 50 juta premi dalam jangka waktu 3 bulan, sedangkan reward per 1 tahun berupa jalan-jalan seperti umroh dan pergi keluar Negri seorang *agen* harus mengumpulkan 300 juta premi dalam jangka 1 tahun.<sup>7</sup>

Motivasi sangat diperlukan untuk mendorong semangat *agen* agar mau melaksanakan tugas yang telah dibebankan pada mereka. Sedangkan tugas kepala cabang selain perfikir strategis untuk memajukan perusahaan,juga harus mampu mempengaruhi bawahan (*agen*) agar kinerjanya meningkat dan pada akhirnya tujuan yang telah direncanakan akan tercapai. Begitu juga dengan perusahaan asuransi Bumiputera Syariah palembang, untuk mencapai tujuan yang telah

---

<sup>6</sup> Saharuddin desmdi, *Pembayaran Ganti Rugi pada asuransi Syariah*, ( Jakarta : Prenadamedia Group, 2015) hal 148-149

<sup>7</sup> Rian, *Wawancara di Asuransi Bumiputera Syariah Palembang*, (15 maret 2017)

digarisi yaitu pencapaian target, oleh karna itu kepala cabang harus memberikan motivasi kepada bawahan khususnya Agen Asuransi Bumiputera Syariah Palembang.

Dari uraian diatas,maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di AJB Bumiputera dengan judul **“Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang”**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, maka rumusan masalah dapat disimpulkan yaitu

Apakah ada Pengaruh *Reward* Terhadap Pencapaian Target Agen AJB Bumiputera Syariah Palembang.

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi AJB Bumiputera Syariah Palembang

### **D. Kegunaan Penelitian**

a) Bagi penulis

penelitian itu berguna untuk meningkatkan pemahaman berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia yang telah di pelajari di bangku perkuliahan.

b) Bagi pihak perusahaan

Hasil penelitian ini dapat diharapkan masukan bagi AJB BumiPutera syariah Palembang mengenai system pemberian reward terhadap agen yang telah memenuhi kewajiban dalam pencapaian target yang telah disepakati, ini ini sebagai bentuk ganjaran, penghargaan, hadiah atas apa yang telah didapatnya bagi perusahaan, selain itu juga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan perkembangan perusahaan tersebut sehingga tujuan perusahaan tercapai.

c) Bagi kalangan akademis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan mengenai persepsi nasabah tentang Pengaruh Sistem Reward terhadap Pencapaian Target Agen AJB BumiPutera Syariah Palembang dan sebagai bahan penelitian lanjutan bagi pihak berkepentingan.

**E. Sistematika Penulisan**

Adapun bagian sistematika penulisan, penulis akan menjelaskan sistematika penulisan tugas akhir yang di bagi menjadi lima bab yaitu :

- **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini merupakan tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian bagi perusahaan, dan bagi kalangan akademis.

- **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Tinjauan pustaka merupakan suatu pijakan atau landasan dalam pembahasan suatu permasalahan. Dalam bab ini penulis menggunakan teori-teori yang diambil dari literatur yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

- **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi data yang menyangkut tentang metode yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini.

- **BAB IV HASIL PENULISAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang pembahasan tentang penelitian

- **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bagian kesimpulan dinyatakan secara singkat dan tepat dari hasil penelitian atau pembahasan yang dilakukan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pengertian Asuransi dan Asuransi Syariah

##### 1. Pengertian Asuransi

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris yaitu insurance yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dengan arti “pertanggungan”.<sup>8</sup>

Asuransi merupakan sebuah lembaga yang didirikan atas dasar untuk menstabilkan kontribusi bisnis dari berbagai resiko yang mungkin terjadi, dengan harapan pada saat resiko dialihkan ke pihak asuransi maka perusahaan menjadi lebih fokus dalam menjalankan usaha. Jaminan yang diberikan oleh pihak asuransi adalah pembayaran klaim kepada nasabah.<sup>9</sup>

Suatu kesepakatan bersama antara anggota masyarakat untuk saling menjamin dan menanggung dengan cara mengumpulkan uang dan membuat sebuah tabungan dana keuangan bersama yang digunakan sebagai dana bantuan bagi seorang yang ditimpa kesusahan. Hal ini dilakukan sebagai suatu usaha untuk menghadapi peristiwa yang mungkin akan terjadi yang menimpa seseorang dan membawa kepada kerugian, Dan orang yang ikut dalam kegiatan asuransi, jiwanya akan tenang dan tidak ada rasa takut ataupun was-was

---

<sup>8</sup> Z. Syahrída Sholehah S, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: Prama Publishing, 2015) hal 10

<sup>9</sup> Irham Fahmi, *Bank dan lembaga Keuangan Lainnya Teori Dan Aplikasi* , (Bandung: Alfabete, 2014) hal 204

dalam menjalani kehidupan, karena ada pihak yang memberikan jaminan atau pertanggunggunaan.<sup>10</sup>

## **2. Asuransi Syariah**

Asuransi Syariah adalah usaha saling tolong menolong dan melindungi di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dimana para peserta mendonasikan sebagian atau seluruh kontribusi/premi yang mereka bayar untuk digunakan membayar klaim atas musibah yang dialami oleh sebagian peserta. Proses hubungan peserta dan perusahaan dalam mekanisme pertanggunggunaan pada asuransi syariah adalah saling menanggung resiko apabila terjadi musibah, maka semua peserta asuransi syariah saling menanggung, dengan demikian tidak terjadi perpindahan resiko dari peserta ke perusahaan seperti pada asuransi konvensional. Peran perusahaan asuransi pada asuransi syariah terbatas hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dan menginvestasikan dana dari kontribusi peserta, jadi pada asuransi syariah, perusahaan hanya bertindak sebagai pengelola operasional saja, bukan sebagai penanggung seperti pada asuransi konvensional.<sup>11</sup>

## **3. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional**

Berikut ini tabel perbedaan antara asuransi syariah dan asuransi konvensional.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Nurul Ichsan Hasan, MA, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014) hal 2

<sup>11</sup> Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: Pustaka Pelajar, 2015), hal 17

<sup>12</sup> Gemala Dewi, *Aspek-aspek hukum dalam perbankan dan perasuransian syariah*, (Jakarta: Kencana, 2006), hal 24

Keterangan	Asuransi Syariah	Asuransi Konvensional
Pengawas dewan syariah	Adanya dewan pengawas syariah fungsinya mengawasi produk yang dipasarkan dan investasi dana.	Tidak ada
Akad	Tolong menolong (takaful)	Jual beli
Investasi dana	Investasi dan berdasarkan syariah dengan sistem bagi hasil.	Investasi dan berdasarkan bunga.
Kepemilikan dana	Premi merupakan milik peserta. Perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelola.	Premi menjadi milik perusahaan sehingga perusahaan bebas menentukan investasinya.
Pembayaran Klaim	Dari rekening tabarru' seluruh peserta yang sejak awal sudah diiklaskan oleh peserta untuk keperluan tolong menolong bila terjadi musibah	Dari rekening dana perusahaan.

## **B. Pengertian *Reward***

*Reward* adalah hadiah, penghargaan atau imbalan yang bertujuan agar seorang menjadi lebih giat lagi usahanya untuk memperbaiki atau meningkatkan kinerja yang telah dicapai.<sup>13</sup>

*Reward* adalah insentif yang mengaitkan bayaran atas dasar meningkatkan produktivitas pada karyawan guna mencapai keunggulan yang kompetitif. Dengan adanya pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa pemberian system *reward* dimaksud sebagai dorongan agar mitra kerja (agen) mau bekerja dengan lebih baik sehingga dapat meningkatkan kinerja agen.

Tujuan untuk program *reward* adalah:<sup>14</sup>

- a) Menarik orang yang memiliki kualifikasi untuk bergabung dengan organisasi.
- b) Mempertahan mitra kerja (agen) terus datang untuk bekerja.
- c) Mendorong mitra kerja untuk mencapai tingkat kinerja yang tinggi.

Reward di bagi menjadi dua jenis yaitu :

---

<sup>13</sup>Nugroho Bambang, *Reward dan Punishment*, (Bulletin Cipta Karya, Departemen Pekerjaan Umum, 2006) Hal 82

<sup>14</sup> Ivancevich, Konopaske, Matteson, *Prilaku Manajemen Dan Organisasi*, (Jakarta: Erlangga, 2006) Hal 226

**a. Penghargaan ekstrinsik (*extrinsic toward*) adalah suatu penghargaan yang datang dari luar diri orang tersebut.**

1) Penghargaan Finansial :

a) Gaji dan upah

Gaji adalah balas jasa dalam bentuk uang yang diterima karyawan sebagai konsekuensi dari kedudukannya sebagai seseorang karyawan yang memberikan sumbangan tenaga dan pikiran dalam mencapai tujuan perusahaan. Upah adalah imbalan yang dibayarkan berdasarkan jam kerja, jumlah barang yang dihasilkan atau banyaknya pelayanan yang telah diberikan.

b) Bonus/ insentif adalah tambahan-tambahan imbalan diatas atau diluar gaji/upah yang diberikan organisasi.

2) Penghargaan Non Finansial

a) Penghargaan Interpersonal

Atau yang biasa disebut dengan penghargaan antara pribadi, manajer memiliki sejumlah kekuasaan untuk mendistribusikan penghargaan interpersonal, seperti status dan kemampuan.

b) Promosi

Manajer menjadikan penghargaan promosi sebagai usahan untuk menempatkan orang yang tepat pada pekerjaan yang tepat. Kinerja jika diukur dengan akurat, sering kali menggunakan pertimbangan yang signifikan dalam alokasi penghargaan promosi.

**b. Penghargaan instrinsik (*intrinsic reward*) adalah suatu penghargaan yang diatur oleh diri sendiri.**

1. Penyelesaian

Kemampuan memulai dan menyelesaikan suatu pekerjaan atau proyek merupakan hal yang sangat penting bagi setiap orang. Orang-orang seperti ini menilai apa yang mereka sebut sebagai penyelesaian tugas. Beberapa orang memiliki kebutuhan untuk menyelesaikan tugas dan efek dari menyelesaikan tugas bagi seseorang merupakan suatu bentuk penghargaan yang muncul dalam diri sendiri.

2. Pencapaian

Pencapaian merupakan penghargaan yang muncul dalam diri sendiri, yang memperoleh ketika seseorang meraih suatu tujuan yang menantang.

Reward merupakan salah satu strategi manajemen sumber daya manusia untuk menciptakan keselarasan kerja antara agen dengan pimpinan perusahaan dalam mencapai suatu tujuan dan sasaran yang sudah ditetapkan. Program *reward* sangat penting untuk mendapatkan perhatian yang sungguh-sungguh, karna *reward* dapat meningkatkan maupun menurunkan prestasi kerja, kepuasan kerja maupun motivasi karyawan.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>Handoko, *Prilaku Dalam Organisasi*, (Jakarta :Erlangga, 2000) hal 26-27

### **C. Tujuan Reward**

Pada umumnya tujuan *reward* dapat di tujukan utama secara umum dan tujuan perusahaan. Tujuan utama dari system penghargaan itu adalah memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada mitra kerja dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil kerjanya. Sedangkan tujuan perusahaan yang memberikan sistem penghargaan ini adalah sebagai strategi untuk meningkatkan produktifitas dan efisiensi perusahaan dalam mencapai persaingan yang ketat.<sup>16</sup>

Selain itu,tujuan lain dari reward ini adalah :

1. Meningkatkan munculnya ketidak puasan mitra kerja.
2. Dapat menimbulkan loyalitas.
3. Merangsang peningkatan produktifitas mitra kerja
4. Merangsang mitra kerja untuk bekerja dengan penuh motivasi

#### **1. Tantangan Dalam Menerapkan Reward**

Tantangan yang dihadapi organisasi dalam penerapan reward adalah :<sup>17</sup>

- a. Efek negatif dari semangat bekerja. Mitra kerja dapat menahan informasi bila mana mereka merasa bahwa apabila informasi tersebut disampaikan kepada rekannya, hal tersebut akan membuat mitra kerjanya berprestasi.

---

<sup>16</sup> Michael Armstrong dan Duncan Brown "*Strategi Reward*"(Kogan Page Limited London dan Philadelphia 2006) hal 26-27

<sup>17</sup>Husein Umar "*Strategi Pemasaran*" (Yogyakarta: Andi Offset, 2002) hal 38

- b. Potensi penurunan dorongan intrinsik. Reward dapat mendorong mitra kerja untuk melakukan apa saja untuk mendapatkan insentif uang, hadiah, ataupun bingkisan dan dalam prosesnya merusak bakat kreatifitasnya, sehingga mereka yang tadinya bekerja dan membantu perusahaan tanpa terkait uang ataupun barang, akan menolak melakukan pekerjaan bila tanpa ada imbilannya.
- c. Kesulitan dalam penilaian kinerja. Pada level agen, atasan yang memiliki harus berusaha memilah kinerja individu dan kontribusinya terhadap perusahaan serta menghindari penilaian berdasarkan bias personalitas (misalnya menilai terlalu lunak atau terlalu keras).

## **2. Pengaruh *Reward* Terhadap Kinerja**

*Reward* adalah penghasilan tambahan yang akan diberikan kepada para karyawan yang dapat memberikan prestasi sesuai dengan yang telah ditetapkan. Dari uraian tentang *Reward* diatas maka dapat dikatakan bahwa insentif memiliki pengaruh terhadap kinerja agen. *Reward* diberikan dengan maksud untuk memberikan daya perangsang kepada para mitra kerja atau para pekerja supaya lebih semangat dan bergairah dalam melakukan pekerjaan atau

untuk berkembang lebih maju yang pada akhirnya juga berpengaruh kepada pendapatan mereka.<sup>18</sup>

Pada dasarnya pemberian *reward* bukanlah hak tetapi penghormatan terhadap mitra kerja yang telah menunjukkan kemampuannya dalam prestasi kerja yang baik dalam melaksanakan tugasnya hal ini dimaksud untuk memotivasi kerja.

Tujuan *reward* adalah untuk meningkatkan motivasi mitra kerja sehingga mereka bergairah dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan dengan menawarkan perangsang financial dan melebihi upah dasar. Selain untuk meningkatkan motivasi kerja *reward* bertujuan untuk meningkatkan produktivitas kerja dalam melaksanakan tugasnya, karena itu pemberian *reward* harus dilaksanakan tepat pada waktunya, agar dapat mendorong setiap mitra kerja untuk menghasilkan produksi secara lebih baik dari keadaan sebelumnya dan meningkatkan produktivitasnya.

#### **D. Pengertian Agen dan Agen asuransi**

Agen adalah seseorang yang berwenang untuk bertindak atas nama atau mewakili orang lain dalam perusahaan dengan pihak ketiga. Agen dikelompokkan menjadi 2(dua) jenis, yaitu :

---

<sup>18</sup> Nitisemito, Ales S, *Manajemen Personalialia, Sumber Daya Manusia*, (Jakarta, Gholia Indonesia 1996) hal 226

### **a. Agen Umum**

Agen umum adalah pihak yang melakukan tugas mewakili prinsipalnya kepada atau dalam berhubungan dengan pihak ketiga. Dengan demikian Agen Umum adalah seseorang yang diberikan kuasa atau wewenang untuk mewakili dan melaksanakan segala urusannya, dalam hubungan hukumnya dengan pihak ketiga.<sup>19</sup>

### **b. Agen Asuransi**

Menurut Pasal 1 ayat 10 UU.No.2 Thn. 1992 agen asuransi adalah seorang atau Badan atau Hubungan yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama Penanggung.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Agen asuransi adalah wakil perusahaan asuransi yang mencari, mengumpulkan, dan melayani pemegang polis.<sup>20</sup> Agen Asuransi merupakan penghubung antara konsumen dengan perusahaan asuransi. Para agen bertugas untuk menolong individu, keluarga, perusahaan, ataupun lembaga untuk merencanakan hingga akhirnya memilih polis lembaga untuk merencanakan hingga akhirnya memilih polis asuransi sesuai kebutuhan. Bagi seorang calon pemegang polis, agen asuransi akan mendampingi kehidupan pribadi, keluarga, kesehatan, dan kesejahteraannya di masa depan.

---

<sup>19</sup><http://kamusbisnis.com/arti/agen/> (8 maret 2017)

<sup>20</sup><http://kbbi.web.id/agen> (8 maret 2017)

Agen asuransi bekerja membantu masyarakat dalam memilih polis asuransi yang cocok dengan kebutuhan masing-masing individu, keluarga perusahaan ataupun lembaga. Dalam hal pertanggung jawaban pada produk asuransi jiwa misalkan ahli waris akan mendapatkan sejumlah uang sebagai manfaat asuransi apabila tertanggung meninggal dunia, atau manakala suatu hal yang disepakati tercapai atau terjadi.

Berdasarkan UU No. 2 tahun 1992 tentang perasuransian, Agen Asuransi adalah seseorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung. Terdapat beberapa keuntungan yang didapatkan seseorang agen asuransi, yaitu :<sup>21</sup>

1) Tidak perlu modal besar

Seseorang agen asuransi tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana yang diperlukan oleh para pembisnis. Karena seseorang agen memiliki tugas untuk membantu menawarkan perencanaan keuangan berupa produk asuransi kepada calon konsumen.

2) Bebas mengatur waktu

Seseorang agen asuransi bebas untuk mengatur waktu kerjanya, karena ia tidak memiliki jam kerja yang tertentu seperti orang kantor pada umumnya. Selain itu waktu untuk bertemu calon konsumen agen pun

---

<sup>21</sup> Sugeng Widodo, *Mindset Kaya Agen Asuransi*, (Yogyakarta: Grasindo, 2016) hal 112

telah ditentukan berdasarkan perjanjian waktu yang telah di sepakati oleh seorang agen dan konsumen.

3) Komisi yang cukup besar

Seseorang agen asuransi yang mampu meraih atau bahkan melampaui target yang telah ditetapkan akan jadi apabila terjadi permasalahan, agen seharusnya bersedia memberikan atau membantu mencari solusi.

4) Tanggung jawab agen kepada masyarakat

Seorang agen harus mempunyai tanggung jawab kepada semua masyarakat itu harus ditunjukkan dengan memberikan penjelasan dan edukasi yang sebenarnya berkenaan dengan produk, segala macam hak dan kewajibannya. Sehingga masyarakat membeli produk asuransi karena memang menyadari pentingnya asuransi, dan bukan karena sebab-sebab lain yang tidak disadari oleh nasabah asuransi. Mengingat beratnya tanggung jawab yang dipikul oleh seseorang agen, pemerintah sebagai regulator mengharuskan kepada setiap keagenan asuransi untuk mempunyai sertifikasi. Tujuannya adalah agar praktek bisnis perasuransian yang dikelola oleh para agen bersertifikat dapat memberikan pelayanan yang lebih baik.<sup>22</sup>

Ketentuan-ketentuan Agen Asuransi (Pasal 27 PP No. 73 tahun 1992):

---

<sup>22</sup>Opcit, demadi hal 150

- a. Setiap Agen Asuransi hanya dapat menjadi agen dari satu Perusahaan Asuransi.
- b. Agen Asuransi wajib memiliki perjanjian keagenan dengan Perusahaan Asuransi yang diageni.
- c. Semua tindakan Agen Asuransi yang berkaitan dengan transaksi asuransi menjadi tanggung jawab Perusahaan Asuransi yang diageni.
- d. Agen Asuransi dalam menjalankan kegiatannya harus memberikan keterangan yang benar dan jelas kepada calon Tertanggung tentang program asuransi yang dipasarkan dan ketentuan isi polis, termasuk hak dan kewajiban calon Tertanggung.

#### **E. Kode Etik Agen**

Dalam melaksanakan dan mengembangkan tugasnya untuk mengenalkan dan memasarkan produk asuransi jiwa, dimana agen selalu berusaha melaksanakan dengan baik dan penuh dengan rasa tanggung jawab serta senantiasa memperhatikan Kode Etik keagenan yaitu sebagai berikut:

1. Menjunjung tinggi kepercayaan yang diberikan oleh perusahaan dengan sikap ramah, sopan, tertib, jujur dalam melaksanakan tugasnya.
2. Berjanji untuk tidak melakukan pekerjaan/tugas rangkap untuk perusahaan Asuransi jiwa lainnya.
3. Mengutamakan kepentingan para pemegang polis dan perusahaan dengan selalu memberikan pelayanan dengan sebaik-baiknya.

4. Menggunakan cara yang baik dan tidak melanggar kode etik mendapatkan/menutup calon pemegang polis dan dengan tegas akan menolak segala cara yang dapat menunjukkan derajat profesi aparat pemasaran asuransi jiwa.
5. Memberikan keterangan yang benar dan lengkap serta tepat agar pemegang polis dapat mengambil keputusan yang sesuai dengan kebutuhannya.
6. Menyadari bahwa apabila seorang agen melanggar kode etik dapat dikenakan sanksi pencabutan izin penjualan produk asuransi/lisensi keagenan.

#### **F. Tantangan Agen**

Agen berbeda dengan karyawan biasa pada umumnya. Seorang karyawan bekerja dengan imbalan gaji yang rutin diterima setiap bulan, sedangkan agen asuransi merancang sendiri pendapatannya berdasarkan prestasi yang dicapainya. Dengan kata lain, prestasi seorang agen asuransi akan berbanding lurus dengan pendapatannya. Dalam AJB Bumiputera Syariah Palembang agen akan di berikan jangka waktu selama 3bulan untuk mencapai target yang telah di tentukan oleh perusahaan, apa bila dalam jangka waktu 3bulan seorang agen tidak bisa mencapai target yang telah di tentukan oleh perusahaan maka perusaan akan memberikan surat peringatan pertama untuk seorang agen tersebut dan akan diberi kesempatan lagi dalam jangka 3 bulan untuk seorang agen memasarkan produk produk asuransi dan

apa bila seorang agen tersebut tidak bisa mencapai target dalam kesempatan kedua dia akan di berikan surat peringatan kedua dan apabila seorang agen tidak bisa mencapai target untuk kesempatan ketiga kalinya seorang agen akan di keluarkan dari anggota keagenan tersebut.

## **G. Pembahasan Tentang Asuransi dan Asuransi Jiwa**

### **1. Asuransi**

Asuransi adalah jasa keuangan yang pola kerjanya menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi, dan memberi perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup matinya seseorang.<sup>23</sup>

### **2. Asuransi Jiwa**

Asuransi Jiwa adalah perjanjian timbal balik antara penutup (pengambil) asuransi dengan penanggung, dimana penutup (pengambil) asuransi mengikatkan diri selama jalannya pertanggungan membayar uang premi kepada penanggung, sedangkan penanggung sebagai akibat langsung dari meninggalnya orang yang jiwanya dipertanggungkan atau telah lampaunya suatu jangka waktu yang diperjanjikan, mengikatkan suatu jangka waktu yang diperjanjikan,

---

<sup>23</sup> R. Rezky Kun A, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: Prama Publishing, 2015) hal 13

mengikatkan kepada orang yang ditunjuk oleh penutup (pengambil) asuransi sebagai penikmatnya.<sup>24</sup>

## H. Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan pendukung dalam penelitian ini diperlukan adanya kajian dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh para penelitian sebelumnya. Dengan suatu tujuan bahwa hasil dari pembahasan penelitian terdahulu akan dijadikan sebagai bahan kajian atau acuan oleh peneliti dalam rangka untuk memperoleh gambaran hasil penelitian dan pembahasannya yang dikhususkan pada penelitian yang menggunakan variabel serupa atau relevan dengan variabel yang diteliti dalam penelitian ini.

**Tabel 2.1**

### **Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian**

<b>NO</b>	<b>NAMA</b>	<b>JUDUL</b>	<b>HASIL PENELITIAN</b>
1.	Susilo Heru, 2011	Pengaruh Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja (Survei pada Karyawan PT. INKA (Persero) Madiun.	Bahwa determinasi parsial pada variabel <i>Reward</i> Karyawan Sebesar 37,6% Koefesian determinasi parsial variabel punishment karyawan sebesar 15,3% memberikan kontribusi terhadap variabel kinerja karyawan. <sup>25</sup>

<sup>24</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2006) hal 53

<sup>25</sup> Susilo Heru, *Pengaruh Reward dan Punishment Terhadap Kinerja Karyawan PT. INKA Madiun*, skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Brawijaya 2012

2	.Windi Tania 2012	Pengaruh Reward Terhadap Kinerja Karyawan muslim BNI Syari'ah kantor cabang Semarang.	Dengan dilakukanya sistem penghargaan reward terhadap karyawan, diharapkan dapat meningkatkan produktifitas kerja karyawan muslim BNI Syari'ah Semarang. <sup>26</sup>
3.	Gefi Dyah 2014	Analisis Peningkatan Motivasi Kerja Terhadap Prestasi Kerja Agen Asuransi Pada PT. Prudential Life Assurance Makasar.	Motivasi intrinsic serta motivasi ekstrinsik mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan prestasu kerja agen Asuransi Prudential Life. <sup>27</sup>
4.	Silfia Febrianti 2015	Pengaruh Reward dan Punishment Terhadap Motivasi Kerja Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Pada Karyawan PT. Panin Bank Tbk Jombang.	Reward berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja karyawan, sedangkan secara persial punishment berpengaruh tidak signifikan terhadap motivasi kerja karyawan. <sup>28</sup>

<sup>26</sup> Windi Tania, *Pengaruh Reward Terhadap kinerja Karyawan Muslim BNI Syariah Kantor cabang Semarang*, skripsi, Fakultas Ekonomi ,Universitas Deponegoro Semarang 2011

<sup>27</sup> Gefi Dyah, *Analisis Peningkatan Motivasi Kerja Agen Asuransi Pada PT.Prudential Life Semrang*, skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang 2014

<sup>28</sup> Silfia Febrianti, *Pengaruh Reward dan Punishment Terhadap Motivasi Kerja Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Pada PT.Panin Bank Tbk Jombang*, Jurnal Administrasi Bisnis, 2015

5.	Ni Putu Indah Jayanti 2015	Pengaruh Pengendalian Intern, Motivasi, dan Reward Manajemen Pada PT. Orindo Alam Ayu Cabang Bali.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil variabel pengendalian Intern, Motivasi, dan Reward Manajemen masing-masing berpengaruh signifikan pada PT. Orindo Alam Ayu Cabang Bali. <sup>29</sup>
----	----------------------------	--	--

---

<sup>29</sup> Ni Putu Indah Jayanti, Pengaruh Pengendalian Intern, Motivasi, dan Reward Manajemen Pada PT. Orindo Alam Ayu Cabang Bali, Jurnal Akuntansi, 2013

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Definisi Operasional Variabel**

Variabel operasional adalah suatu atribut, sifat atau nilai dari seseorang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan di berikan kesimpulan.<sup>30</sup>

a. Variabel Independen

Variabel independen dalam penelitian ini adalah Reward ( X ).

b. Variabel Dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Target Agen ( Y ).

Dengan ini operasional merupakan upaya untuk mendeskripsikan dan memudahkan dalam menetapkan pengukuran terhadap variabel-variabel yang diteliti sehingga dapat membantu dalam penyelesaian tugas akhir penulis.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

a) Jenis Data

Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif adalah merupakan penelitian yang menggunakan analisis data yang berbentuk numerik/angka.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Sugiyono, *Manajemen Sumber Daya Manusia*,(Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hal 39

<sup>31</sup>Ibid, hal 190

## b. Sumber Data

### 1) Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian bersumber dari hasil kuesioner dan hasil wawancara secara langsung.<sup>32</sup>

### 2) Data Sekunder

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh penelitian secara tidak langsung misalnya melalui data yang di peroleh dari, Perpustakaan, dan berupa data internet dengan mencari Profil perusahaan, latar belakang perusahaan, visi dan misi perusahaan.<sup>33</sup>

## C. Populasi dan Sampel

1. Populasi ialah jumlah keseluruhan dari unit yang diteliti ciri-cirinya akan diduga Populasi dalam penelitian ini adalah Seluruh Agen AJB BumiPutera Syariah Palembang yang berjumlah 60 orang .<sup>34</sup>
2. Sampel ialah bagian yang mewakili populasi, yang diambil dengan menggunakan teknik-teknik tertentu,<sup>35</sup> sampel dalam penelitian ini adalah berjumlah 60 orang Agen AJB Bumiputera Syariah Palembang sebagai populasi akan digunakan sebagai sampel dalam penelitian ini,

---

<sup>32</sup>Juliansyah noor, *metodelogi penelitian: skripsi, tesis, disertai, dan karya ilmiah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hal 33

<sup>33</sup>Erwan Agus Purwanto, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Gaya Media, 2011) hal 20

<sup>34</sup> Sekaran, u, *metode penelitian bisnis*, (Jakarta : Salemba Empat, 2006), hal 121

<sup>35</sup>Siswoyo, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung: Sulita, 2004) hal 149

karena jumlahnya kurang dari 100 orang, maka penulis mengambil keseluruhan dari jumlah populasi sebagai sampel penelitian.

#### **D. Teknik Pengumpulan data**

Data yang di kumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder sehingga teknik pengumpulan data pada penelitian ini untuk memperoleh data yang relevan dalam menganalisis permasalahan tersebut maka penulis menggunakan

##### **1. Observasi**

Yaitu metode penelitian yang dilakukan dalam pengamatan secara langsung dan tidak langsung terhadap objek penelitian, yaitu pada Perusahaan Asuransi (AJB) Bumiputera Syariah Palembang dengan mendengar dan mencatat data-data dan informasi yang dibutuhkan dengan permasalahan yang diharapkan guna mendapatkan penelitian yang benar

##### **2. Wawancara**

Yaitu penelitian dengan melakukan Tanya jawab secara langsung dengan pemimpin dan agen yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

##### **3. Kuesioner**

Yaitu mengumpulkan data dari agen sebagai sampel dengan menggunakan daftar pertanyaan-pertanyaan yang telah dipersiapkan.

## **E. Variabel-variabel Penelitian**

### **a. Variabel Independen (X)**

Variabel ini sering disebut variable stimulasi, input, predictor, dan antecedent. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variable bebas. Variable bebas adalah variable yang menjadi sebab timbulnya atau berubahnya variable dependen (variable terikat)<sup>36</sup>. Yang termasuk variabel independen dalam penelitian ini adalah Reward (X)

### **b. Variabel Dependen (Y)**

Sering disebut sebagai variabel responden, output, kriteria, konsekuensi. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Dalam hal ini yang merupakan variabel dependen adalah Pencapaian Target (Y)

---

<sup>36</sup>Sugiono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Jakarta, Bumi Aksara, 2003) hal 3

Tabel 3.1  
Operasional Variabel

Variabel Penelitian	Pengertian Menurut Para Ahli	Indikator
Reward Variabel X (bebas)	Menurut Henri Simamora (2004) “Pemberian <i>Reward</i> kepada agen yang telah tercapai targetnya. Pemberian reward ini bertujuan untuk memotivasi agen dalam bekerja”.	1. Pencapaian <sup>37</sup> 2. Motivasi <sup>38</sup> 3. Kemampuan <sup>39</sup>
Pencapaian Target	Menurut Mangkunegara (2006) “Pencapaian Target adalah suatu upaya yang di lakukan seorang agen dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang di berikan kepadanya”.	1. Prilaku Kerja <sup>40</sup> 2. Sifat Pribadi <sup>41</sup>

<sup>37</sup> Komaruddin, *Manajemen Berdasarkan Sasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1994) hal 129

<sup>38</sup> Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung: Erlangga, 2012) hal 312

<sup>39</sup> Soelaiman, *Manajemen Kinerja*, (Jakarta: PT.intermedia Personalia Utama, 2007) hal 112

<sup>40</sup> Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta :Kencana, 2009) hal 88

<sup>41</sup> Manullang, *Dasar-dasar Manajemen*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1976) hal 20

## F. Instrumen Penelitian

### 1) Uji Validitas

Uji Validitas adalah tingkat yang digunakan untuk menjawab pertanyaan instrument apakah mampu mengukur apa yang hendak diukur atau dengan kata lain tingkat kemampuan suatu instrument untuk mengungkapkan sesuatu menjadi sasaran pokok pengukuran yang dilakukan dengan instrument tersebut. Sebuah item dikatakan valid apabila mempunyai dukungan yang besar terhadap skor total. Skor pada setiap item menyebabkan skor item menjadi tinggi atau rendah. Bahwa sebuah item memiliki validitas yang tinggi jika skor pada item mempunyai kesejajaran dengan skor total. Kesejajaran ini dapat diartikan dengan korelasi sehingga untuk mengetahui validitas item digunakan rumusan korelasi. Untuk mengukur validitas instrument Reward dan Pencapaian Target Agen dilakukan uji coba instrument dengan menggunakan Agen sebagai responden. Dengan menghitung data dengan rumus *Pearson Product Moment* dalam program SPSS.<sup>42</sup>

### 2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variable atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban yang di peroleh dari pertanyaan adalah konsisten atau

---

<sup>42</sup>Ghozali, I, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Yogyakarta: UNDIP, 2007) hal 45

stabil dari waktu ke waktu. Pengukuran reliabilitas dengan melihat Cronbach alpha. Suatu konstruk atau variabel dapat dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach alpha masing-masing variabel lebih dari 60% atau 0,6 maka penelitian ini dikatakan reliabel.<sup>43</sup>

## **G. Teknik Analisis Data**

### **a. Uji Instrumen**

#### 1) Uji Validitas

Uji Validitas adalah tingkat yang digunakan untuk menjawab pertanyaan instrumen apakah mampu mengukur apa yang hendak diukur atau dengan kata lain tingkat kemampuan suatu instrumen untuk mengungkapkan sesuatu menjadi sasaran pokok pengukuran yang dilakukan dengan instrumen tersebut. Sebuah item dikatakan valid apabila mempunyai dukungan yang besar terhadap skor total. Skor pada setiap item menyebabkan skor item menjadi tinggi atau rendah. Bahwa sebuah item memiliki validitas yang tinggi jika skor pada item mempunyai kesejajaran dengan skor total. Kesejajaran ini dapat diartikan dengan korelasi sehingga untuk mengetahui validitas item digunakan rumusan korelasi. Untuk mengukur validitas instrumen Reward dan Pencapaian Target Agen dilakukan uji coba instrumen dengan menggunakan Agen sebagai responden. Dengan

---

<sup>43</sup> Prof. Dr. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Cv Alfabeta, 2009) hal 121

menghitung data dengan rumus *Pearson Product Moment* dalam program SPSS.<sup>44</sup>

## 2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variable atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban yang di peroleh dari pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengukuran reliabilitas dengan melihat cronbach alpha. Suatu konstruk atau variable dapat dikatakan reliable jika memberikan nilai cronbach alpha masing-masing variable lebih dari 60% atau 0,6% maka penelitian ini dikatakan reliable.

## b. Uji Asumsi Klasik

### 1) Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan di mana terjadi ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Ada beberapa metode pengujian yang bisa digunakan diantaranya, yaitu Uji Spearman's rho, Uji Glejser, Uji Park, dan melihat pola grafik regresi. Jika signifikansi korelasi kurang dari 0,05 maka pada model regresi terjadi masalah heteroskedastisitas.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup>Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006) hal 42

<sup>45</sup>*Ibid*, hlm 81-83

## 2) Uji Normalitas

Normalitas adalah untuk mengetahui apakah populasi data distribusi normal atau tidak. Uji ini biasanya digunakan untuk mengukur data berskala ordinal, interval, atau pun rasio. Dalam pembahasan ini akan digunakan uji *Lilliefors* dengan melihat nilai pada *Kolmogorov-Smirnov*. Data yang dinyatakan berdistribusi normal jika signifikansi lebih besar dari 0,05.

### c. Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana adalah hubungan secara linier antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk memprediksikan nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan dan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif.

Persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b x$$

Dimana :

$$Y = \text{Target Agen}$$

$$a = \text{Konstanta}$$

$$b = \text{Koefisien Regresi}$$

$$X = \text{Reward}$$

#### d. Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis adalah pengujian yang bertujuan untuk mengetahui apakah kesimpulan pada sampel dapat berlaku untuk populasi (dapat digeneralisasikan).

##### 1) Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Menetapkan criteria pengujian hipotesa: 1) Jika nilai signifikansi Uji t > 0,05, maka H<sub>0</sub> tidak berhasil ditolak yang berarti variabel secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel terikat: 2) Jika nilai signifikansi Uji t < 0,05, maka H<sub>0</sub> berhasil ditolak yang berarti variabel bebas secara parsial berpengaruh terhadap variabel terikat.<sup>46</sup>

##### 2) Koefisien Determinasi (R Square)

Untuk mengetahui pengaruh Reward terhadap Pencapaian Target Agen digunakan analisis koefisien determinasi (penentu), yaitu koefisien naik turunnya variabel lainnya (variabel Y).  $R = r^2 \times 100\%$ .<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Duwi Priyatno, *Paham Analisa Statistik Data dengan SPSS* (Jakarta: MediaKom, 2010) hlm 61-68.

<sup>47</sup> Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2007) hal 24

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Karakteristik Responden

###### a. Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin responden dalam penelitian di asuransi Bumiputera Syariah Palembang ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase</b>
Laki-Laki	25	42%
Perempuan	35	58%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan keterangan tabel 4.1, dapat diketahui bahwa jumlah responden perempuan sebanyak 35 orang dan jumlah responden laki - laki sebanyak 25 orang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari Agen Asuransi Bumiputera Syariah Palembang yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah perempuan.

## b. Usia

Data mengenai usia responden dalam penelitian di asuransi Bumiputera Syariah Palembang ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Profil Responden Berdasarkan Umur**

Umur	Frekuensi	Persentase
20-29 tahun	25	42%
30-39 tahun	20	33%
40-50 tahun	15	25 %
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan keterangan tabel 4.2, dapat diketahui bahwa jumlah responden dalam penelitian ini berusia 20 – 29 tahun sebanyak 25 orang, yang berusia 30 - 39 tahun sebanyak 20 orang yang berusia 40-50 tahun sebanyak 15 orang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam penelitian ini berusia 21 - 30 tahun.

## 2. Uji Validitas dan Realibilitas Instrumen

Uji mengenai validitas dan realibilitas instrumen, penulis menggunakan bantuan program SPSS 16.0. Berikut hasil pengujiannya.

### a. Uji Validitas

Untuk tingkat validitas dilakukan uji signifikansi dengan membandingkan nilai  $r_{Hitung}$  dengan nilai  $r_{tabel}$ . Untuk degree of freedom (df) $n-k$ . dalam hal ini  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah konstruk. Pada kasus ini besarnya df, yaitu  $60 - 2 = 58$  dengan

alpha 0,05. Sehingga diperoleh  $r_{\text{tabel}}$  0,2543. Jika dihitung untuk masing - masing butir pertanyaan (dapat dilihat pada kolom corrected item total correlation) lebih besar dari  $r_{\text{tabel}}$  dan nilai  $r_{\text{Hitung}}$  positif, maka butir pertanyaan tersebut dapat dinyatakan valid.

**Tabel 4.3**

**Hasil Uji Validitas Instrumen**

Variabel	Item pertanyaan	Corrected item - total Instrumen	$r_{\text{tabel}}$	Keterangan
<b>Reward (X)</b>	1	0,319	0,2543	Valid
	2	0,514	0,2543	Valid
	3	0,600	0,2543	Valid
	4	0,277	0,2543	Valid
	5	0,355	0,2543	Valid
	6	0,465	0,2543	Valid
	7	0,341	0,2543	Valid
	8	0,387	0,2543	Valid
	9	0,306	0,2543	Valid
	10	0,320	0,2543	Valid
<b>Target Agen (Y)</b>	11	0,566	0,2543	Valid
	12	0,335	0,2543	Valid
	13	0,530	0,2543	Valid
	14	0,432	0,2543	Valid
	15	0,462	0,2543	Valid
	16	0,439	0,2543	Valid
	17	0,580	0,2543	Valid
	18	0,316	0,2543	Valid
	19	0,280	0,2543	Valid
	20	0,262	0,2543	Valid

Dari tabel 4.5 diatas, dapat diketahui bahwa masing - masing item pertanyaan pada setiap variabel memiliki nilai  $r_{Hitung} > r_{tabel}$  dan  $r_{Hitung}$  bernilai positif. Dengan demikian, semua item pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

#### **b. Uji Reliabilitas**

Untuk menguji reliabilitass instrumen dalam penelitian ini, kriteria yang digunakan yaitu dengan teknik *cronbach alpha*  $> 0,60$ . Sehingga, apabila diperoleh nilai *cronbach alphale* lebih besar dari  $0,60$ , maka dapat dinyatakan reliabel.

**Tabel 4.4**  
**Hasil Uji Reliabilitas Instrumen**

<b>Variabel</b>	<b>Reliabilitas Coeffcient</b>	<b>Cronbach Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Reward (X)	10 Item Pertanyaan	0,642	Reliabel
Target Agen (Y)	10 Item Pertanyaan	0,670	Reliabel

Dari tabel 4.4 diatas, dapat diketahui bahwa masing - masing variabel memiliki *cronbach alpha*  $> 0,60$ . Dengan demikian, Rewar (X) dan Target Agen (Y) dapat dinyatakan reliabel.

### 3. Hasil Analisis Data

#### 1. Analisis Statistik Deskriptif

Dalam penelitian ini, analisis deskriptif digunakan untuk mengatur rata - rata dari jawaban responden terhadap setiap variabel. Kategori penilainnya adalah sebagai berikut:

1,00 – 1,80 = Sangat Tidak Setuju

1,81 – 2,60 = Tidak Setuju

2,61 – 3,40 = Netral

3,41 – 4,20 = Setuju

4,21 – 5,00 = Sangat Setuju

#### a. Jawaban Responden Terhadap Variabel Reward (X)

Hasil rekapitulasi jawaban responden terhadap variabel Reward (X) sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Variabel Reward (X)**

Pernyataan	Jawaban Responden					Jumlah Responden	Jumlah Jawaban	Rata – rata
	STS	TS	N	S	SS			
	1	2	3	4	5			
1	3	5	13	20	19	60	227	3,78
2	2	5	8	26	19	60	235	3,91
3	5	8	10	19	18	60	217	3,61
4	2	5	15	21	17	60	226	3,76
5	0	1	13	26	20	60	248	4,13
6	0	0	10	28	22	60	252	4,2
7	0	0	2	24	34	60	272	4,53
8	1	3	9	20	27	60	246	4,15

<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>25</b>	<b>33</b>	<b>60</b>	<b>271</b>	<b>4,51</b>
<b>10</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>23</b>	<b>32</b>	<b>60</b>	<b>267</b>	<b>4,45</b>
<b>Jumlah</b>	<b>13</b>	<b>37</b>	<b>87</b>	<b>232</b>	<b>241</b>	<b>600</b>	<b>2,461</b>	<b>4,10</b>

Sumber : Dari primer yang diolah 2017

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, dapat diketahui bahwa rata – rata jawaban responden terhadap variabel Reward (X) adalah **4,10**. Hal tersebut menunjukkan bahwa Reward (X) berada pada posisi sangat setuju.

#### **b. Jawaban Responden Terhadap Variabel Target Agen (Y)**

Hasil rekapitulasi jawaban responden terhadap variabel Target Agen (Y) sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Hasil Responden Jawaban Responden Terhadap Variabel Target Agen (Y)**

Pernyataan	Jawaban Responden					Jumlah Responden	Jumlah Jawaban	Rata – rata
	STS	TS	N	S	SS			
	1	2	3	4	5			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>60</b>	<b>251</b>	<b>4,18</b>
<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>36</b>	<b>21</b>	<b>60</b>	<b>258</b>	<b>4,3</b>
<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>26</b>	<b>60</b>	<b>244</b>	<b>4,06</b>
<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>22</b>	<b>29</b>	<b>60</b>	<b>254</b>	<b>4,23</b>
<b>5</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>21</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>255</b>	<b>4,2</b>
<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>60</b>	<b>261</b>	<b>6,35</b>
<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>21</b>	<b>36</b>	<b>60</b>	<b>273</b>	<b>6,9</b>
<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>28</b>	<b>31</b>	<b>60</b>	<b>270</b>	<b>4,5</b>
<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>266</b>	<b>4,43</b>
<b>10</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>13</b>	<b>28</b>	<b>19</b>	<b>60</b>	<b>246</b>	<b>4,1</b>
<b>Jumlah</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>57</b>	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>60</b>	<b>2,578</b>	<b>4,29</b>

Sumber : Dari primer yang diolah,2017

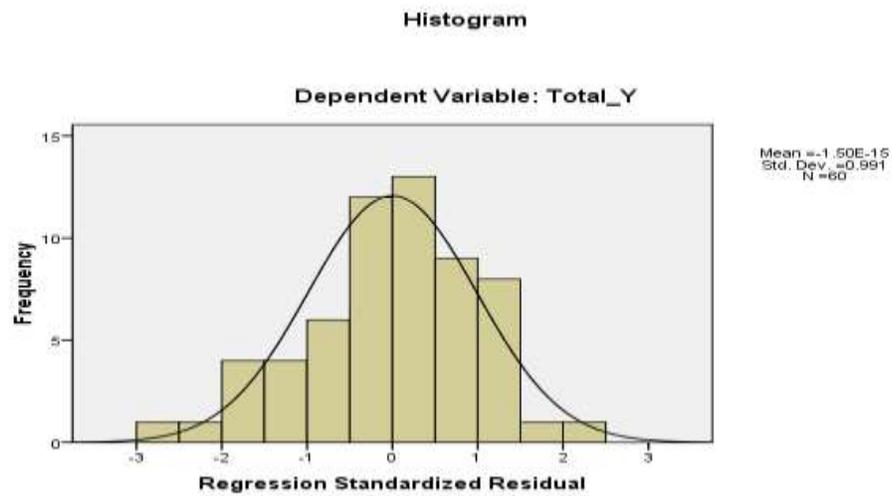
Berdasarkan tabel 4.6 diatas, dapatdiketahui bahwa rata - rata jawaban responden terhadap variabel Target Agen (Y) adalah 4,29. Hal tersebut menunjukkan bahwa Target Agen (Y) berada pada posisi sangat setuju.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Deteksi normalitas dilakukan dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik. Cara yang ditempuh untuk menguji kenormalan data adalah dengan cara melihat penyebaran datanya. Jika pada grafik tersebut penyebaran datanya mengikuti pola garis lurus, maka datanya normal. Jika pada tabel *test of normality* dengan menggunakan *Kolomogorov Smirnov* nilai  $\text{sig} > 0,50$ , maka data berdistribusi normal. Uji normalitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

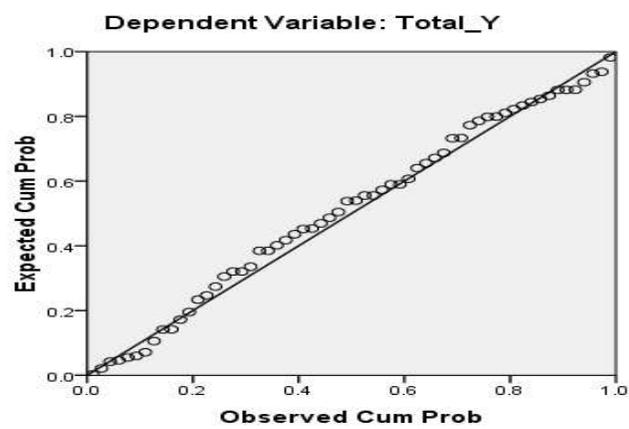
**Gambar 4.1**  
**Grafik Histogram**



Sumber : Data Primer yang diolah, 2017

**Gambar 4.2**  
**Normal Probability Plot**

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



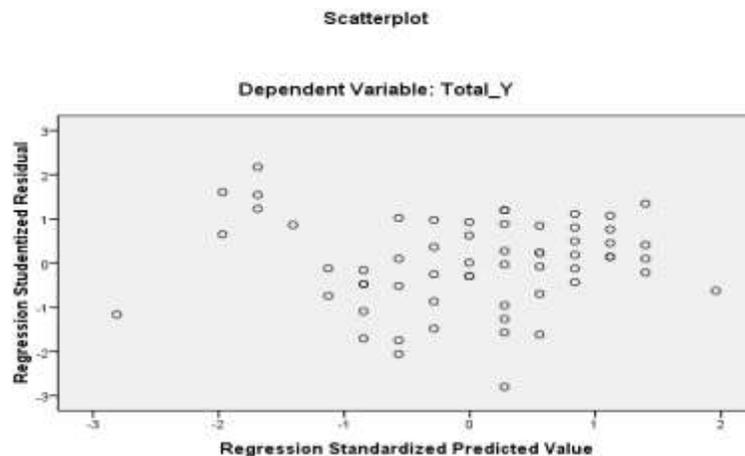
Sumber : Data Primer yang diolah, 2017

Berdasarkan grafik histogram pada gambar di atas 4.1, terdapat kurva yang membentuk lonceng sempurna yang menunjukkan residual data telah mengikuti distribusi normal. Pada grafik normal P – P Plot yang dapat dilihat gambar 4.2, juga menunjukkan data berdistribusi normal.

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heterokedastitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homokedastitas dan jika berbeda disebut Heterokedastitas. Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Gambar 4.3**  
**Grafik Scatterplot**



Sumber : Data Primer yang diolah, 2017

Dari gambar 4.3 di atas dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas, dan titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam model regresi.

### 3. Analisis Regresi Sederhana

Dalam penelitian ini, analisis regresi sederhana dilakukan untuk menganalisis hubungan antara Reward (X) terhadap Target Agen (Y). Analisis tersebut dilakukan dengan menggunakan program SPSS 16.0, sehingga diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 4.7**  
**Analisis Regresi Sederhana**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	37.050	4.943		7.495	.000
Reward	.544	.120	.156	4.533	.001

a. Dependent Variable: Target Agen

Sumber : Data Primer yang diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.7 diatas, diketahui hasil analisis regresi yang diperoleh, yaitu koefisien untuk variabel Reward dengan konstanta sebesar 37,050. sehingga, model persamaan regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Y = 37,050 + 0.544 X$$

#### 4. Uji Hipotesis

##### a. Uji T atau Parsial

Uji ini digunakan untuk melihat signifikansi variabel independen mempengaruhi variabel dependen yang dilakukan secara parsial atau individu. Uji signifikansi t ini dalam hasil perhitungan statistik *Ordinary Least Square (OLS)* ditunjukkan dengan  $t_{Hitung}$ . Secara terperinci, hasil  $t_{Hitung}$  dijelaskan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji T atau Parsial**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	37.050	4.943		7.495	.000
Reward	.544	.120	.156	4.533	.001

a. Dependent Variable: Total\_Y

Sumber : Data Primer yang diolah, 2017

Besarnya angka  $t_{tabel}$  dengan ketentuan  $\text{sig} = 0,05$  dan  $\text{dk} = (n-1)$  atau  $(60-1) = 59$ , sehingga diperoleh nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,001. Berdasarkan tabel 4.14 diatas, maka dapat diketahui dari tabel *coefficient* diperoleh nilai  $t_{hitung} = 4.533$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4.533 > 2,001$ ) dengan signifikansi  $0,001 < 0,05$ . Maka,  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang artinya

Reward berpengaruh positif dan signifikan terhadap Target Agen pada Asuransi Bumi Putera Syariah Palembang.

**a. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Dari koefisien determinasi, dapat diketahui berapa besar kontribusi variabel independen (Reward) terhadap variabel dependen (Target Agen). Hasil perhitungan dengan program SPSS 16.0 adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.9**  
**Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.356 <sup>a</sup>	.524	.407	1.287

a. Predictors: (Constant), Total\_X

b. Dependent Variable: Total\_Y

Dari hasil olah statistik pada tabel 4.19, yang dibantu program SPSS 16.0 menunjukkan bahwa hubungan antara variabel Target Agen dan Reward mempunyai hubungan yang sangat erat. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tersebut dapat di lihat dari nilai koefisien determinasinya. Nilai R Square sebesar 0,524% ini berarti variabel Reward berpengaruh terhadap Pencapaian Target Agen AJB Bumiputera Syariah Palembang sebesar 52,4% dan sisanya 47,6% di pengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

Reward adalah ganjaran, hadiah, penghargaan atau imbalan yang bertujuan agar seorang menjadi lebih giat lagi usahanya untuk memperbaiki atau meningkatkan kinerja yang telah dicapai.<sup>48</sup>

Berdasarkan hasil pengujian, diketahui bahwa Reward berpengaruh positif signifikan terhadap Target Agen. Berarti Reward akan diikuti oleh Target Agen secara signifikan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Susilo Heru, Windi Tania (2012), Geri Dyah, Silfia Febrianti, dan Ni Putu Indah Jayanti. Yang menyimpulkan bahwa reward berpengaruh positif signifikan terhadap Target Agen. Yang membedakan penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah pengaruh *reward* terhadap pencapaian target agen pada Asuransi Bumiputera Syariah Palembang. Sedangkan pada penelitian terdahulu oleh Susilo Heru membahas tentang pengaruh *reward* dan punishment terhadap kinerja karyawan PT. INKA (Persero) Madiun, Windi Tania membahas tentang pengaruh *reward* terhadap kinerja karyawan muslim BNI Syaria'ah Kantor cabang Semarang, Geri Dyah membahas tentang analisis peningkatan motivasi kerja terhadap prestasi kerja Agen Asuransi PT. Prudwntial Life Assurance Makasar, Silfia Febrianti membahas tentang pengaruh *reward* dan punishment terhadap motivasi kerja, serta dampaknya terhadap kinerja pada karyawan PT. Panin Bank Tbk Jombang, Ni Putu Indah

---

<sup>48</sup> Ibit hal 82

Jayanti (2015) membahas tentang pengaruh pengendalian intern, motivasi, dan *reward* manajemen pada PT. Orindo Alam Ayu Cabang Bali.

Jadi, dari penjelasan secara teori dan hasil statistic dari penelitian diketahui bahwa *Reward* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Target Agen di Asuransi Bumiputera Syariah Palembang. Hal ini menunjukkan bahwa *Reward* yang dilakukan oleh Asuransi Bumiputera Syariah Palembang sudah baik. Terbukti dari hasil analisis deskriptif yang menunjukkan bahwa nilai rata-rata jawaban responden terhadap variabel Reward adalah sebesar 4,10, yaitu berada pada posisi sangat setuju.

Reward berbanding lurus dengan Target Agen, Reward bernilai positif dan artinya semakin tinggi Reward maka akan meningkatkan Target Agen, Begitu juga sebaliknya jika Reward menurun maka akan menurunkan Target Agen tersebut.

Reward yang diberikan oleh Asuransi Bumiputera sudah baik serta membuat Agen merasa senang terhadap apa yang diberikan oleh Asuransi Bumiputera Syariah Palembang yang pada akhirnya akan mempengaruhi sebuah pencapaian target agen pada Asuransi Bumiputera Syariah Palembang. Bentuk reward yang diberikan Bumiputera Syariah Palembang seperti elektronik dan berupa jalan-jalan keluar negri ataupun umroh.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengujian dan analisis data yang telah dilakukan maka kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah dari hasil pengujian hipotesis membuktikan pengaruh positif dan signifikan antara Pengaruh Reward terhadap Target Agen pada Asuransi Bumiputera Syariah Palembang. Hal ini dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung} = 4.533$  dan  $t_{tabel} = 2,001$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4.533 > 2,001$ ) dengan signifikan  $0,001 < 0,50$ . Maka, hipotesis yang menyatakan *Reward* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Target Agen pada Asuransi Bumiputera Syariah Palembang.

Hasil oleh statistik dengan bantuan program SPSS 16.0 menunjukkan bahwa variabel independen mampu menjelaskan bahwa variabel dependen sebesar 52,4% sedangkan sisanya 47,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Hal tersebut memberikan makna bahwa masih terdapat variabel dependen lain yang mempengaruhi Target Agen.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian seperti di paparkan sebelumnya maka pada bagian berikut perlu diberikan beberapa saran pada pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.

1. Bagi AJB Bumiputera Syariah Palembang , disarankan untuk lebih meningkatkan lagi dalam kinerja khususnya dalam Pencapaian Target Agen yang telah ditentukan oleh perusahaan.
2. Bagi pemimpin AJB Bumiputera Syariah Palembang agar lebih dapat meningkatkan Reward yang diberikan kepada Agen (kinerja) yang berprestasi, ini untuk memacu motivasi agen-agen yang lainnya.
3. Bagi penelitian ini, untuk menindak lanjuti lebih jauh hasil penelitian ini dengan mengembangkan variabel-variabel bebas yang lain sehingga dapat meningkatkan Pencapaian Target Agen pada AJB Bumiputera Syariah Palembang.

## DAFTAR PUSTAKA

Amrin, Abdullah, *Asuransi Syariah (Keberadaan dan Kelebihannya di tengah Asuransi Konvensional)*, Jakarta PT Gramedia, 2006

Bambang, Nugroho, *Reward dan Punishment*, Bulletin cipta karya, departemen pekerjaan umum, 2006

Brown, Duncan dan Armstrong, Michael *Strategi Reward*, Kogan page limited london dan philadelphia 2006

Dyah, Gefi, *Analisis Peningkatan Motivasi Kerja Agen Asuransi Pada PT.Prudential Life Semarang*, Universitas Semarang 2014

Erwan Agus Purwanto, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Yogyakarta, Gaya Media, 2011

Febrianti, Silifia, *Pengaruh Reward dan Punishment Terhadap Motivasi Kerja Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Pada PT.Panin Bank Tbk Jombang*, Jurnal Administrasi Bisnis, 2015

Handoko, *Prilaku Dalam Organisasi*, Jakarta, Erlangga, 2000

<http://kamusbisnis.com/arti/agen/> 8 maret 2017

<http://kbbi.web.id/agen> 8 maret 2017

<http://e-journal.upstegal.ac.id/index.php/Sosekhum/article/viewFile/29/38>, 21 April 2017

Jayanti, Indah, Putu, Ni, *Pengaruh Pengendalian Intern, Motivasi, dan Reward Manajemen Pada PT. Orindo Alam Ayu Cabang Bali*, Jurnal Akuntansi, 2013

Lupiyoadi,Rambat, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta, Salemba Empat,

MA, Hasa, Ichasan, Nur, *Pengertian Asuransi Syariah*, Jakarta, Referensi Gaung Persada Press Group, 2014

Rian, *Wawancara di asuransi bumiputera syariah Palembang*, 15 maret 2017

Sugiyono, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta, Bumi Aksara, 2003

Sekaran., *Metode penelitian bisnis*, Jakarta, Salemba, Empat,2006

Siswoyo, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Bandung, Sulita, 2004

Sugiono, *Statistik Untuk Penelitian*, Jakarta, Bumi Aksara, 2003

Tania, Windi, *Pengaruh Reward Terhadap kinerja Karyawan Muslim BNI Syariah Kantor cabang Semarang* ,Universitas, Deponegoro Semarang, 2011

Umar, Husein, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta, Andi Offset, 2002

Widodo,Sugeng, *Mindset sukses agen asuransi*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama,





	Sig. (2-tailed)	.278	.480		.522	.313	.744	.038	.247	.096	.919	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y4	Pearson Correlation	.099	.302*	.084	1	-.026	.288*	.125	.097	-.113	-.152	.432**
	Sig. (2-tailed)	.451	.019	.522		.842	.026	.341	.463	.389	.247	.001
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y5	Pearson Correlation	.204	.199	.132	-.026	1	.107	.166	-.144	.125	-.059	.462**
	Sig. (2-tailed)	.117	.127	.313	.842		.418	.204	.272	.342	.655	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y6	Pearson Correlation	.152	.085	.043	.288*	.107	1	.257*	-.078	.041	.111	.439**
	Sig. (2-tailed)	.246	.520	.744	.026	.418		.048	.553	.758	.398	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y7	Pearson Correlation	.179	.208	.269*	.125	.166	.257*	1	.133	.124	.223	.580**
	Sig. (2-tailed)	.171	.110	.038	.341	.204	.048		.312	.345	.087	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y8	Pearson Correlation	.383**	.000	.152	.097	-.144	-.078	.133	1	.000	.000	.316*
	Sig. (2-tailed)	.003	1.000	.247	.463	.272	.553	.312		1.000	1.000	.014
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y9	Pearson Correlation	-.022	.010	.217	-.113	.125	.041	.124	.000	1	-.022	.280*
	Sig. (2-tailed)	.867	.941	.096	.389	.342	.758	.345	1.000		.865	.030
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Y10	Pearson Correlation	.145	.008	.013	-.152	-.059	.111	.223	.000	-.022	1	.262*
	Sig. (2-tailed)	.270	.950	.919	.247	.655	.398	.087	1.000	.865		.043
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Total_Y	Pearson Correlation	.566**	.335**	.530**	.432**	.462**	.439**	.580**	.316*	.280*	.262*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.009	.000	.001	.000	.000	.000	.014	.030	.043	
	N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

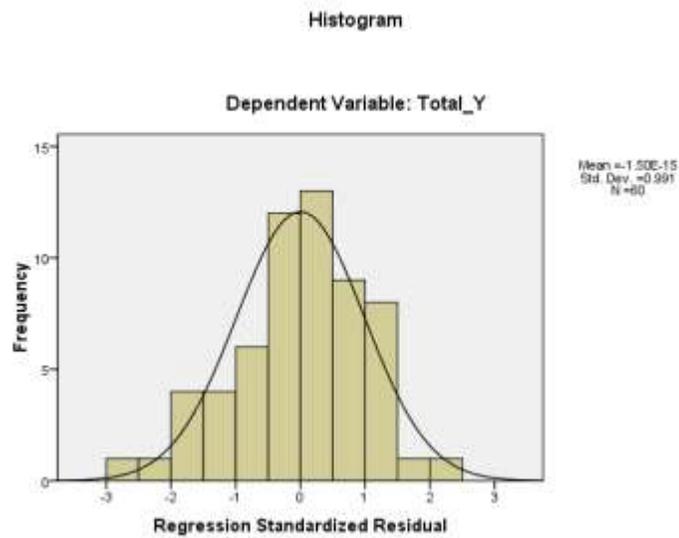
### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.670	11

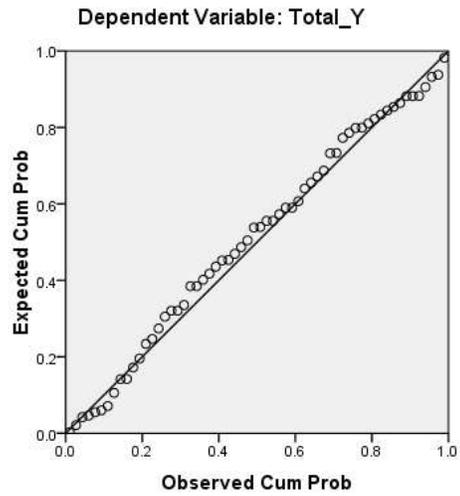
## Lampiran 2

### Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

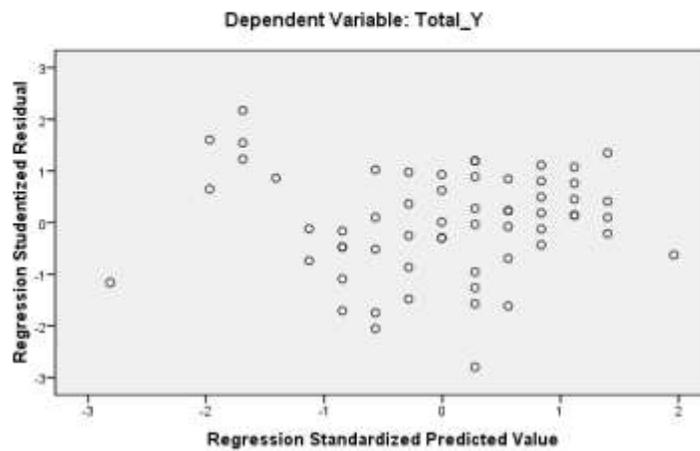


Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



a. Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot



**Lampiran 3**  
**Uji Regresi linear Sederhana**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	37.050	4.943		7.495	.000
	Total_X	.544	.120	.156	4.533	.001

a. Dependent Variable: Total\_Y

**Lampiran 4**  
**Uji Hipotesis**  
**Uji T**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	37.050	4.943		7.495	.000
	Total_X	.544	.120	.156	4.533	.001

a. Dependent Variable: Total\_Y

**Lampiran 4**  
**Uji Determinasi R Square**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.356 <sup>a</sup>	.524	.407	1.287

a. Predictors: (Constant), Total\_X

b. Dependent Variable: Total\_Y

## LAMPIRAN 5

### A.Reward (X)

#### X1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	3	5.0	5.0	5.0
	TS	5	8.3	8.3	13.3
	N	13	21.7	21.7	35.0
	S	20	33.3	33.3	68.3
	SS	19	31.7	31.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

#### X2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	3.3	3.3	3.3
	TS	5	8.3	8.3	11.7
	N	8	13.3	13.3	25.0
	S	26	43.3	43.3	68.3
	SS	19	31.7	31.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	5	8.3	8.3	8.3
	TS	8	13.3	13.3	21.7
	N	10	16.7	16.7	38.3
	S	19	31.7	31.7	70.0
	SS	18	30.0	30.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	3.3	3.3	3.3
	TS	5	8.3	8.3	11.7
	N	15	25.0	25.0	36.7
	S	21	35.0	35.0	71.7
	SS	17	28.3	28.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	1	1.7	1.7	1.7
	N	13	21.7	21.7	23.3
	S	26	43.3	43.3	66.7
	SS	20	33.3	33.3	100.0

**X5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	1	1.7	1.7	1.7
	N	13	21.7	21.7	23.3
	S	26	43.3	43.3	66.7
	SS	20	33.3	33.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	N	10	16.7	16.7	16.7
	S	28	46.7	46.7	63.3
	SS	22	36.7	36.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	N	2	3.3	3.3	3.3
	S	24	40.0	40.0	43.3
	SS	34	56.7	56.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X8**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	1.7	1.7	1.7
	TS	3	5.0	5.0	6.7
	N	9	15.0	15.0	21.7
	S	20	33.3	33.3	55.0
	SS	27	45.0	45.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**X10**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	N	5	8.3	8.3	8.3
	S	23	38.3	38.3	46.7
	SS	32	53.3	53.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**B.Target Agen (Y)****Y1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	3.3	3.3	3.3
	TS	1	1.7	1.7	5.0
	N	7	11.7	11.7	16.7

S	24	40.0	40.0	56.7
SS	26	43.3	43.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	N	3	5.0	5.0	5.0
	S	36	60.0	60.0	65.0
	SS	21	35.0	35.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**Y3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	3.3	3.3	3.3
	TS	2	3.3	3.3	6.7
	N	12	20.0	20.0	26.7
	S	18	30.0	30.0	56.7
	SS	26	43.3	43.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

**Y4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	3.3	3.3	3.3
	TS	2	3.3	3.3	6.7
	N	5	8.3	8.3	15.0

S	22	36.7	36.7	51.7
SS	29	48.3	48.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y5**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid STS	2	3.3	3.3	3.3
TS	2	3.3	3.3	6.7
N	5	8.3	8.3	15.0
S	21	35.0	35.0	50.0
SS	30	50.0	50.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y6**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid N	4	6.7	6.7	6.7
S	31	51.7	51.7	58.3
SS	25	41.7	41.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y7**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid N	3	5.0	5.0	5.0

S	21	35.0	35.0	40.0
SS	36	60.0	60.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y8**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid N	1	1.7	1.7	1.7
S	28	46.7	46.7	48.3
SS	31	51.7	51.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y9**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid N	4	6.7	6.7	6.7
S	26	43.3	43.3	50.0
SS	30	50.0	50.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

**Y10**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid N	13	21.7	21.7	21.7
S	28	46.7	46.7	68.3
SS	19	31.7	31.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Nomor : 129/UIN/PLGS/EKST/III/2017

Palembang, 31 Maret 2017

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN)  
Raden Fatah Palembang  
Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 Km. 3,5  
PALEMBANG

**Hal : Surat izin Penelitian**

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

*Salam dan doa kami panjatkan kepada Allah SWT, semoga dalam keadaan Sehat Wal'afiat dan sukses melaksanakan amanah perusahaan setiap hari. Amien.*

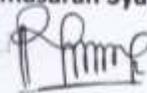
Menindaklanjuti surat nomor B.359/Un.09/V1.1/PP.009/03/2017 tanggal 14 Maret 2017 perihal mohon izin penelitian, pada prinsipnya kami tidak berkeberatan mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Fakultas Syari'ah untuk mengambil data dan melakukan penelitian/observasi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Syariah Palembang yang bernama :

Nama	: Nanda Yosa Pradita
NIM	: 14180144
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Judul Penelitian	: PENGARUH REWARD TERHADAP PENCAPAIAN TARGET AGEN PT. ASURANSI JIWA SYARIAH (AJS) BUMIPUTERA CABANG PALEMBANG

Semoga bermanfaat bagi mahasiswa sebagai ilmu.

Demikian kami sampaikan. Atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.  
*Wassalamu'alaikum WR. WB.*

**PT. AJS Bumiputera**  
**Kantor Pemasaran Syariah Palembang**



MGS. H. SYAMSUL KOMAR, ST  
General Manager

Tembusan :  
❖ Arsip.



PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG

Formulir C 2

No:

Hal : *Persetujuan Tugas Akhir Untuk diuji*

Kepada Yth.  
Ketua Program Studi  
D3 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Raden Fatah Palembang

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Kami menyampaikan bahwa Tugas Akhir mahasiswa:

Nama : Nanda YosaPradita  
Nim/Program Studi : 14180144/D3 PerbankanSyariah  
Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang

Telah selesai dibimbing seluruhnya dan dapat diajukan untuk mengikuti ujian munaqasyah Tugas Akhir.

Demikianlah pemberitahuan kami, bersama ini dilampirkan tugas Akhir mahasiswa yang bersangkutan.

*Wassalamu'alaikum, Wr, Wb.*

Pembimbing I

RA. Ritawati, SE., M.H.I  
NIP. 197706172007102004

Palembang, Juli 2017

Pembimbing II

Abdullah Sahroni, M.S.I  
NIP.



PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG

Alamat: Jl. Prof. KH. ZainalAbidinFikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

Formulir D.2

Hal : Mohon Izin Penjilidan Tugas Akhir

Kepada Yth.  
Ibu Wakil Dekan I  
Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam  
UIN Raden Fatah Palembang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengar ini kami menyatakan bahwa mahasiswa :

Nama : Nanda Yosa Pradita

NIM/Program Studi : 14180144/D.III Perbankan Syaria'ah

Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang.

Telah selesai melaksanakan perbaikan, terhadap Tugas Akhirnya sesuai dengan arahan dan petunjuk dari para penguji. Selanjutnya, kami mengizinkan mahasiswa tersebut untuk menjilid Tugas Akhir agar dapat mengurus ijazahnya.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Palembang, Agustus 2017

Penguji Utama

Rinol Sumantri, M.E.I  
NIP. 197502142008011011

Penguji Kedua

Isnavati Nur, M.E.Sy  
NIP. 198807222017012014



Mengetahui  
Wakil Dekan I

Des Mafukhatushofikhah, M.Ag  
NIP. 197509282006042001



PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN RADEN FATAH PALEMBANG

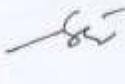
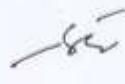
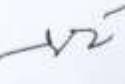
DAFTAR KONSULTASI

Nama : Nanda Yosa Pradita  
NIM : 14180144  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 Perbankan Syariah  
Pembimbing I : RA. Ritawati, SE., M.H.I  
Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang

No	Hari/Tanggal	Hal yang di Konsultasikan	Paraf
1.	19-04-2017	Perbaikan Bab I lanjut ke Bab II setelah Perbaikan	
2.	27-04-2017	Acc Bab II lanjut Bab III	
3.	28-04-2017	Acc Bab III lanjut Bab IV dan V	
4.	21-06-2017	Acc Bab IV dan Bab V  — ooo — lanjut ke sidang Munagorop!	21/6 17

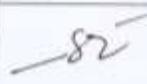
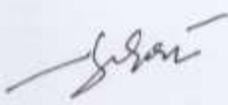
DAFTAR KONSULTASI

Nama : Nanda Yosa Pradita  
 NIM : 14180144  
 Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 Perbankan Syariah  
 Pembimbing II : Abdullah Sahroni, SE., M.Si  
 Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang

No	Hari/Tanggal	Hal yang di Konsultasikan	Paraf
1.	Selasa 13-3-2017	- Revisi Proposal - Latar belakang - Foot Note - Halaman	
2.	Senin 20-3-2017	- Foot note - latar belakang - teknik Analisis data	
3.	Senin 27-3-2017	- ACC PROPOSAL	
4.	Selasa 11-4-2017	- Revisi BAB II - Foot note - sejarah Asuransi	
5.	Selasa 18-4-2017	- ACC BAB I - III	
6.	Selasa 23-05-2017	- Revisi BAB IV - Kesimpulan - Saran.	

**DAFTAR KONSULTASI**

Nama : Nanda Yosa Pradita  
 NIM : 14180144  
 Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 Perbankan Syariah  
 Pembimbing II : Abdullah Sahroni, SE., M.Si  
 Judul Tugas Akhir : Pengaruh Reward Terhadap Pencapaian Target Agen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah Palembang

No	Hari/Tanggal	Hal yang di Konsultasikan	Paraf
8.	Senin 9-6-2017	- ACC BAB IV - V	
9.	Selasa 13-6-2017	- Perbaiki kata bergaris - Abstrak	
10.	Selasa 13-6-2017	- Daftar Pustaka - Ace untuk busiungkan   Abdullah Sahroni	