



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1. Kedudukan dan Koordinasi

Penulis ditempatkan pada divisi *Commercial Sales and Marketing* tepatnya pada bagian *Major Account 2*. *Major Account 2* adalah salah satu bagian dari divisi *Marketing Commercial* yang memiliki target klien *Astra Accounts* yaitu klien yang sudah memiliki hubungan bisnis atau anak perusahaan dari *Astra International*. Dalam proses magang, Ibu Tan Lenny selaku *Commercial Sales and Marketing Deputy Division Head* berperan sebagai *Supervisor* dan Bapak Edy Ferdian dari divisi *Major Account 2* berperan sebagai pembimbing lapangan. Dalam proses magang, penulis belajar mengenai produk-produk asuransi, cara memproses polis yang akan di *claim* secara administrasi, dan bagaimana bagian pemasaran di AAB menangani klien mulai dari *order* awal sampai penyerahan polis ke klien. Dalam menangani klien, bagian pemasaran melakukan analisa untuk pemetaan asset klien dan membutuhkan hasil *risk management* yang dilakukan oleh *Under Writer (UW)*. Pemetaan *asset* klien digunakan untuk memberikan penawaran *asset* mana dari klien tersebut yang akan di asuransikan, dan apa saja risiko yang dapat dialami *asset-asset* tersebut. Contohnya risiko untuk kebakaran, huru-hara yang dapat merusak *asset*, kecelakaan terhadap karyawan, dan pencurian *asset*. Selanjutnya, bagian pemasaran bertugas untuk menyampaikan dan menjelaskan kepada klien apa saja kemungkinan risiko yang dapat dimiliki oleh klien dan menyarankan asuransi mana yang cocok

dipakai oleh klien tersebut. Selain itu hasil *risk management* UW yang berupa *quotation* dan *rate* akan diberikan juga kepada klien.

3.2. Tugas yang Dilakukan

Penulis diberikan tugas – tugas ketika melakukan praktek kerja magang yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Minggu ke – 1 penulis diberi tugas untuk melakukan *renewal* terhadap data – data dari AAB yang sudah jatuh tempo atau sudah mengganti *asset* yang diasuransi. *Renewal* dilakukan setiap satu tahun sekali yaitu pada pertengahan tahun. Penulis mulai masuk magang pada bulan Juli. Bulan Juli adalah bulan dimana data sedang diperbarui. Jadi untuk minggu pertama penulis diberi tugas untuk membantu kegiatan tersebut. Pada minggu pertama juga penulis diperkenalkan kepada sistem dari AAB yaitu “Garda Pinter” dan “Toyota Astra Rent a Car” (TRAC) yang berisi data polis dan klaim dari seluruh Indonesia. TRAC merupakan sebuah perusahaan yang memberikan jasa penyewaan mobil ke seluruh Indonesia. Pada sistem TRAC akan dimasukan data mengenai kecelakaan yang menimpa mobil yang disewa dari TRAC dan akan diproses asuransinya ke dalam sistem Garda Pinter milik AAB.
2. Minggu ke – 2 penulis mulai diberi tugas untuk memasukkan data *marine cargo* (pengangkutan menggunakan kapal) dan pengajuan data harian TRAC ke dalam sistem. Selain itu penulis juga diberi tugas untuk melakukan rekapitulasi data MOSY *heavy equipment* dan *order number*.

MOSY adalah data yang berisi nama alat berat beserta kode nya yang dipergunakan untuk memudahkan bagian administrasi dalam memasukkan data asuransi alat berat tersebut supaya tidak memerlukan nama alat berat yang terlalu panjang dan cukup hanya menggunakan kode saja. *Order number* adalah nomor polis yang berisi data asuransi klien ketika sudah dimasukkan ke sistem bagian order polis. Kegiatan tersebut adalah kegiatan yang biasa dilakukan bagian administrasi AAB. Bapak Edy Ferdian selaku pembimbing lapangan memberikan tugas tersebut karena Ibu Tan Lenny selaku Supervisor berpendapat bahwa penulis tidak akan bisa mempelajari produk AAB hanya dengan membaca dari daftar produk saja melainkan harus langsung terjun ke dalam tugas yang berhubungan dengan semua bagian produk yaitu bagian administrasi.

3. Minggu ke – 3 penulis hanya diberi tugas untuk melakukan rekapitulasi data *marine cargo* yang sudah dimasukkan ke sistem pada minggu sebelumnya. Rekapitulasi data ini dilakukan untuk melihat apakah semua data *marine cargo* sudah memiliki *order number* yang tepat atau tidak. Kesalahan dalam melakukan rekapitulasi data dilakukan dengan cara mengecek ulang semua *order number* setelah dimasukan ke sistem.
4. Minggu ke – 4 penulis diberi tugas untuk memasukkan data TRAC dan laporan klaim (LK) ke dalam sistem TRAC dan Garda Pinter. Pada awalnya penulis memasukkan data ke TRAC untuk mendapatkan nomer LK lalu nomer LK tersebut yang akan dimasukkan ke dalam sistem Garda Pinter. Hal ini dilakukan supaya pihak TRAC maupun pihak AAB dapat

mengakses data dengan sistem masing – masing. Nomor LK adalah nomor yang diberikan kepada satu data klien yang melakukan klaim terhadap asuransinya. Nomor LK berbentuk seperti nomor seri yang sudah dicantumkan dalam polis yang diberikan kepada klien. Untuk data TRAC isinya adalah data klien yang melaporkan klaim terhadap mobil sewaan yang sedang rusak karena kecelakaan.

5. Minggu ke – 5 dan seterusnya penulis menganalisa data berbagai macam perusahaan karena mulai minggu ini penulis sudah dianggap mengerti dasar produk AAB dan dapat melakukan *mapping* asuransi dan melakukan kegiatan pemasaran yakni melakukan *Telemarketing* dan *Personal Selling* kepada klien dan calon klien AAB.

Berikut adalah tabel perusahaan yang dianalisa yang dilakukan oleh penulis:

Minggu ke -	Perusahaan
5	Astra Otoparts (AOP) – penulis ikut dengan bagian marketing yang sedang bertugas untuk melakukan <i>follow up</i> dengan AOP. Penulis melakukan observasi mengenai bagaimana cara melakukan <i>follow up</i> dan negosiasi <i>rate</i> dengan klien. Setelah itu selama sisa minggu ke lima penulis hanya melakukan observasi kepada bagian marketing saat membuat <i>mapping</i> asuransi, melakukan <i>telemarketing</i> , dan bagaimana proses pencarian klien berlangsung. Tapi untuk proses pencarian

	<p>klien, penulis tidak diberikan wewenang untuk melakukannya karena dianggap belum memenuhi syarat.</p>
6	<p>PT. Menara Agung – penulis untuk pertama kalinya melakukan <i>telemarketing</i> setelah melakukan observasi pada satu minggu sebelumnya. Pada minggu ini penulis hanya diberi tugas untuk mengurus PT. Menara Agung yang baru menjadi klien AAB.</p>
7	<p><i>Heavy Equipments</i> PT. Astra Agro Lestari (AAL) – penulis diberi tugas untuk melakukan <i>follow up</i> kepada PT AAL tapi saat penulis memperkenalkan diri sebagai peserta magang, penulis ditolak oleh pihak PT AAL sehingga selama satu minggu penulis hanya melakukan observasi lagi kepada bagian pemasaran dalam menangani <i>heavy equipments</i> PT AAL.</p>
8	<p>United Tractors (UT) – penulis pertama kali melakukan <i>personal selling</i> untuk proses <i>follow up</i> PT UT. Penulis diperbolehkan melakukan <i>personal selling</i> setelah selama satu minggu sebelumnya melakukan observasi penuh kepada bagian marketing saat melakukan <i>personal selling</i> untuk <i>heavy equipments</i>.</p>
9	<p>Weekly Insurance Report perusahaan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - CV. Asia Surya Perkasa - CV. Semoga Jaya

	- PT. Trio Motor
--	------------------

Tabel 3.1. Tabel Perusahaan yang dianalisa Penulis

(Sumber : data yang diolah, 2013)

3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1. Proses Pelaksanaan

a. *Telephone Marketing*

Telemarketing merupakan kegiatan yang sangat penting untuk perusahaan AAB karena setengah dari pekerjaan bagian pemasaran adalah untuk menelepon klien dan calon klien. Bagian pemasaran dari AAB harus dapat menguasai segala prosedur yang telah diberikan oleh perusahaan mulai dari penawaran produk sampai penyerahan polis. Berikut ini adalah langkah – langkah yang dilakukan dalam *telemarketing* di AAB:

1. Menelepon calon klien yang sudah disediakan oleh bagian pemasaran AAB dan memperkenalkan diri bahwa penulis adalah peserta magang dari AAB. Calon klien penulis adalah perusahaan yang sudah memiliki hubungan dengan *Astra International* sehingga tidak terlalu sulit untuk langsung berbicara dengan orang perusahaan tersebut dan biasanya tidak membutuhkan surat dari AAB untuk melakukan penawaran. Tugas pertama selama magang yang dilakukan penulis untuk melakukan *telemarketing* adalah PT Menara Agung. PT Menara Agung merupakan *main dealer* sepeda motor dan *spare parts* Honda di wilayah Sumatera Barat. Pada kesempatan tersebut penulis berbicara dengan Bapak Djunaidi Halim selaku Direktur Operasional PT

Menara Agung. PT Menara Agung baru bergabung dalam Astra Group sehingga data mengenai *asset* klien tersebut belum disediakan, maka harus mendapatkan info dengan melakukan *approaching* dengan menelepon, memberikan *greeting*, lalu melakukan perbincangan ringan seperti bagaimana keadaan *asset* di perusahaan klien tersebut dan apakah ada kendala mengenai *asset* tersebut. Misalnya untuk *asset* klien penulis ada yang berupa pekerja lapangan kendalanya adalah medan lapangan tempat bekerja sangat bahaya sehingga sangat mudah terjadi kecelakaan dan juga ada *asset* berupa mesin kendalanya adalah daerah tempat mesin tersebut adalah daerah pemukiman padat penduduk yang memberikan kemungkinan adanya percikan listrik dari rumah penduduk yang dapat menjadi kebakaran, dan kemungkinan adanya demo dari penduduk sekitar yang dapat menjadi keributan massa yang dapat merusak mesin dengan paksa.

2. Setelah mengobrol sekitar 10 menit mengenai *asset* dengan klien yang bersangkutan maka penulis sudah menangkap beberapa kebutuhan dari klien. Tapi untuk lebih jelasnya penulis meminta daftar *asset* PT Menara Agung untuk dianalisa. Proses analisa akan dilakukan selama kurang lebih 3 hari oleh penulis. Dan 7 hari oleh UW untuk proses penghitungan *quotation* dan *bottom line rate*¹. *Bottom line rate* dihitung oleh UW menggunakan *risk management* yang akan menghasilkan satu *rate* yang akan diberikan kepada klien sebagai *rate* pembayaran asuransinya. Penulis bebas menggunakan *rate* manapun untuk diberikan ke klien asal *rate* tersebut ada di atas *bottom line*

¹ Penjelasan mengenai *bottom line rate* ada di bagian Lampiran 1.

rate yang sudah diberikan UW. *Rate* digunakan untuk menghitung premi yang menjadi pemasukan AAB. *Rate* adalah perhitungan risiko yang dihitung oleh UW dan dijadikan bentuk persentase. Untuk menghitung premi yang harus dibayar, angka *rate* dikali dengan harga pertanggungan, dimana harga pertanggungan tersebut adalah nilai *asset* yang dijamin di asuransi. Rumus premi adalah:

$$\text{premi} = \text{rate} \times \text{harga pertanggungan}$$

Jadi misalnya harga suatu *asset* adalah Rp. 200,000,000 dan *rate* yang diberikan UW adalah 3.15% maka penulis dapat menggunakan angka *rate* di atas angka tersebut selama pihak klien setuju. Jika penulis memberikan penawaran angka 3.30% dan klien setuju maka angka 3.15% tidak dipakai melainkan akan menggunakan angka 3.30%. Jadi angka yang harus dibayarkan ke AAB adalah Rp. 6,600,000. Angka pertanggungan didapatkan dari pihak tertanggung (klien).

3. Pada tahap ini penulis akan membuat *mapping* asuransi dan memberikannya kepada klien setelah 7 hari dari telepon pertama. Pada tahap ini hasil penghitungan *quotation* dan *bottom line rate* dari UW juga akan diberikan melalui email. Penulis tidak memiliki email dari perusahaan (alamat email dengan domain AAB seperti: example@asuransi.astra.co.id) jadi penulis memakai email dari orang bagian pemasaran lain tapi diberikan *regards* atas nama penulis. Berikut adalah contoh email dari penulis kepada bapak Djunaidi Halim yang dikirim pada tanggal 4 Agustus 2013:



Dear Bapak Djunaidi Halim,

Berikut telah saya lampirkan quotation dan bottom line rate dari asset yang sudah bapak berikan pada tanggal 28 Juli 2013. Saya sudah melampirkan mapping dari asset bapak untuk mempermudah bapak menganalisa asset mana saja yang membutuhkan asuransi COB apa saja. Untuk keterangan lebih lanjut dapat menghubungi saya atau [redacted] di email ([\[redacted\]@asuransi.astra.co.id](mailto:[redacted]@asuransi.astra.co.id)). Terima Kasih.

Regards,

Clarissa Eliani

Gambar 3.1. Contoh *email* penulis kepada klien PT Menara Agung

(Sumber: *database* AAB)

Asset dari PT Menara Agung adalah kapal pengangkut (*cargo*), barang – barang yang diangkut, pekerja dalam proses pengangkutan, truk untuk perjalanan darat, dan berbagai macam mesin produksi.

4. Setelah *rate* dan tawaran asuransi yang diberikan penulis sudah disetujui oleh klien, maka penulis akan memberikan *order* kepada bagian administrasi untuk diproses dan segera mengirimkan surat tagihan kepada klien. Untuk PT Menara Agung penulis tidak melakukan negosiasi dalam *rate* karena Bapak Djunaidi langsung menyetujui *rate* yang diberikan penulis. Dalam pemilihan *rate*, penulis berkomunikasi langsung dengan orang di bagian pemasaran untuk mendapatkan saran mengenai *rate* yang akan diberikan untuk klien karena penulis tidak memiliki pengalaman dalam memilih *rate* sebelumnya.

5. Untuk perusahaan yang sudah mendaftarkan *asset* nya untuk asuransi di AAB seperti PT AAL maka penulis hanya diberi tugas untuk melakukan *follow up*. Jika sudah masa jatuh tempo maka penulis akan menelepon klien dan menanyakan apakah ingin dilanjutkan, menambah COB (jenis asuransi), atau mengurangi dan menghentikan asuransi.

b. Personal Selling

1. Menelepon calon klien yang sudah disediakan oleh bagian pemasaran AAB untuk membuat janji bertemu dan memperkenalkan diri bahwa penulis adalah peserta magang dari AAB. Calon klien penulis adalah perusahaan yang sudah memiliki hubungan dengan *Astra International* sehingga tidak terlalu sulit untuk langsung berbicara dengan orang dari perusahaan tersebut. Janji untuk bertemu biasanya tidak membutuhkan surat dari AAB. Klien yang ditangani penulis dalam proses *personal selling* adalah perusahaan yang sudah pernah melakukan asuransi di AAB yaitu PT United Tractor (UT). Penulis diberi tugas untuk menangani UT karena pada bulan Juli UT baru saja membeli beberapa *asset* perusahaan yang bertipe *heavy equipment* seperti tractors, trucks, front-end loaders, dozers, dan graders yang rencananya akan diasuransikan ke AAB. Karena *asset* yang akan diasuransikan masih baru maka penulis harus mendapatkan tambahan info dengan melakukan *approaching* dengan menelepon untuk mengadakan janji bertemu. Penulis membuat janji untuk bertemu pada tanggal 10 Agustus 2013 di restoran American Grill dengan Bapak Gidion Hasan - direktur keuangan UT. Pada pertemuan tersebut, penulis memberikan *greeting*, lalu melakukan

perbincangan mengenai berapa *asset* baru yang dibeli oleh UT pada bulan Juli 2013.

2. Inti pertemuan dengan klien adalah penulis ingin meminta daftar *asset* milik klien yang baru dan akan diasuransikan dan harga pertanggungannya. Setelah Bapak Gidion Hasan menyetujui, daftar tersebut dikirimkan oleh UT ke kantor AAB dan selanjutnya diberikan oleh penulis ke bagian UW untuk proses penghitungan *quotation* dan *bottom line rate*. *Bottom line rate* dihitung oleh UW menggunakan *risk management* untuk menghasilkan satu *rate* yang akan diberikan kepada klien sebagai *rate* pembayaran asuransinya. Penulis bebas menggunakan *rate* manapun untuk diberikan ke klien asal *rate* tersebut ada di atas *bottom line rate* yang sudah diberikan UW. Untuk menghitung premi yang harus dibayar oleh klien, angka *rate* dikali dengan harga pertanggungan, dimana harga pertanggungan tersebut adalah nilai *asset* yang dijaminakan di asuransi. Rumus premi adalah:

$$\text{premi} = \text{rate} \times \text{harga pertanggungan}$$

Contoh harga suatu *asset* perusahaan yang berupa tractor adalah Rp. 200,000,000 dan *rate* yang diberikan UW adalah 3.15% maka penulis dapat menggunakan angka *rate* di atas angka tersebut selama pihak klien setuju. Jika penulis memberikan penawaran angka 3.30% dan klien setuju maka angka 3.15% tidak dipakai melainkan akan menggunakan angka 3.30%. Jadi angka yang harus dibayarkan ke AAB adalah Rp. 6,600,000.

3. Setelah daftar *asset* diterima, penulis akan membuat *mapping* asuransi dan memberikannya kepada klien. Hal ini dilakukan selama 7 hari dari daftar *asset*

diterima oleh penulis. Pada hari ke 8 penulis bertemu lagi dengan klien yang bersangkutan dan memberikan *mapping* asuransi, *quotation* dan *rate* yang telah dihitung oleh UW. Pada tahap ini juga klien dan penulis akan bernegosiasi mengenai berapa *rate* yang akan digunakan.

4. Setelah *rate* dan penawaran asuransi disetujui oleh klien, maka penulis akan memberikan *order* kepada bagian administrasi untuk diproses dan setelah diproses akan langsung dikirimkan ke klien berupa surat tagihan.
5. Melakukan *follow up* atas asuransi yang berupa tractors, dozers, graders, dan trucks. Jika sudah masa jatuh tempo maka penulis akan menelepon klien dan menanyakan apakah ingin dilanjutkan, menambah COB (jenis asuransi), atau mengurangi dan menghentikan asuransi.

c. *Update Database*

Update database adalah tugas bagian administrasi yang diberikan untuk penulis supaya dapat membantu pekerjaan bagian administrasi. Penulis diberi tugas tersebut atas pertimbangan Ibu Tan Lenny selaku *supervisor* penulis yang mendapatkan banyak keluhan mengenai banyaknya data yang harus di *update* dan kurangnya orang pada bagian administrasi yang mengerjakan. Sehingga atas pertimbangan tersebut, penulis harus membantu bagian administrasi untuk melakukan *update database*. *Update database* dilakukan menggunakan sistem Garda Pinter yang lalu dibuka satu per satu arsip yang butuh diperbarui. Hampir keseluruhan *database* harus diperbarui karena sudah jatuh tempo atau klien memutuskan untuk menambah atau mengurangi asuransinya. Adapun caranya dilakukan dengan mengganti

tanggal jatuh tempo ke tanggal perbaruan lalu mencentang *icon renewal* pada sistem. Selain itu penulis harus memasukan angka baru yang harus dibayarkan klien atas perbaruan asuransi tersebut.

d. *Weekly Insurance Report*

Weekly insurance report dilakukan untuk melakukan rekapitulasi data *marine cargo* yang sudah masuk ke sistem dengan menghitung berapa jumlah motor, mobil, atau *sparepart* yang diangkut. Tujuan dilakukan rekapitulasi adalah supaya tidak ada kesalahan dalam pengangkutan karena banyaknya barang yang diangkut menyebabkan kesalahan dalam penghitungan. Penulis menerima data berapa motor, mobil, atau *sparepart* akan dikirimkan oleh klien dan bagian administrasi hanya menghitung total nya saja.

e. *Mapping Insurance*

Mapping insurance merupakan bentuk servis dari bagian pemasaran kepada klien. Tujuan *mapping insurance* adalah memberikan pengetahuan kepada klien mengenai *asset* mana saja yang harus diasuransikan dan yang belum diasuransikan. Hasil dari *mapping insurance* akan berupa tabel yang ditandai warna kuning dan simbol (X) untuk mempermudah klien dalam memilih asuransi yang tepat untuk *asset* nya. *Mapping insurance* dibuat berdasarkan data yang sudah diberikan oleh klien. Berikut adalah contoh *mapping insurance* dari PT XXX (nama disamarkan):

<i>Coordination of Benefit (COB)</i>	<i>Coverage</i>	
Fire	X	: Kebutuhan perlindungan untuk dimiliki
Heavy Equipment		
Marine Cargo	X	: Perlindungan yang telah dimiliki
Marine Hull		
Liability		
Personal Accident	X	
Motor Vehicle	X	

Tabel 3.2. Contoh *Mapping* Asuransi yang dilakukan penulis untuk PT XXX (Sumber: data yang diolah, 2013)

3.3.2. Kendala yang Ditemukan

a. *Telemarketing*

Dalam *telemarketing* kendala yang ditemukan penulis adalah kurangnya arahan dari AAB kepada penulis. Hal tersebut menyebabkan penulis tidak memahami bagaimana cara melakukan penawaran. Penawaran asuransi tidak bisa sembarang dilakukan jadi harus diberikan pengajaran kepada karyawan yang belum mengerti. Dalam tahap ini penulis dianggap masih belum layak melakukan penawaran karena masih peserta magang dan ada klien tertentu yang lebih memilih untuk berbicara kepada bagian pemasaran yang sudah menjadi karyawan di AAB.

b. *Personal Selling*

Penulis belum memiliki pengalaman dalam melakukan *personal selling* produk asuransi sehingga akan menyulitkan dalam melakukan prospek kepada klien. Klien yang ditemui oleh penulis beberapa diantaranya adalah

orang penting yang memiliki posisi tinggi di suatu perusahaan. Keadaan tersebut membuat penulis beberapa kali dianggap tidak memenuhi standar untuk melakukan penawaran.

c. *Update Database*

Update database bukan merupakan proses yang rumit tapi kesulitan ada pada jumlah data dan sistem AAB yang sering *crash*. Penulis juga melakukan kesalahan pada awal magang karena belum terbiasa dengan sistem tersebut. Sistem yang ada dirasakan tidak *user friendly* dan membuat penulis dan beberapa karyawan bagian administrasi mengalami kendala dalam melakukan aktifitasnya.

d. *Weekly Insurance Report*

Weekly insurance report adalah proses pekerjaan yang membutuhkan ketelitian karena banyaknya jenis dan warna kendaraan yang diangkut. Sehingga membuat penulis melakukan kesalahan dalam pembuatan laporan mingguan tersebut.

3.3.3. Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

a. *Telemarketing*

Penulis membutuhkan pelatihan dalam *telemarketing* karena kurangnya pengalaman. Namun dalam beberapa minggu terakhir sebelum proses magang selesai, penulis sudah mengalami perbaikan dalam berbicara melalui telepon untuk menawarkan produk dan mencari informasi yang dibutuhkan oleh klien. Penulis banyak berkonsultasi dengan orang di bagian

pemasaran yang berpengalaman sehingga dapat memberikan arahan yang tepat.

b. Personal Selling

Penulis membutuhkan pelatihan agar terlihat profesional dalam berbicara dan tidak gugup saat berada bersama klien yang prospektif. Dalam hal ini penulis diberikan masukan oleh Ibu Tan Lenny maupun karyawan pemasaran lainnya.

c. Update Database

Dalam *update database* penulis akan lebih berhati – hati dalam memasukkan data dan meminta bantuan kepada bagian administrasi untuk mengecek apakah pekerjaan penulis sudah benar. Setelah beberapa hari melakukan *update database* penulis sudah mulai terbiasa dengan sistem tersebut karena mendapatkan banyak arahan dari orang di bagian administrasi.

d. Weekly Insurance Report

Dalam pembuatan *weekly insurance report* penulis memakai kalkulator dan juga meminta orang di bagian administrasi untuk selalu mengecek apakah pekerjaan penulis sudah benar.