



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.

LAPORAN KERJA MAGANG
PENERAPAN *PERSONAL SELLING* PADA PT ASURANSI
JIWA SEQUIS LIFE

Nama : Melisa
NIM : 09130110029
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi



UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2014

PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG
PENERAPAN *PERSONAL SELLING* PADA PT ASURANSI

JIWA SEQUIS LIFE

Oleh

Nama : Melisa

NIM : 09130110029

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Tangerang, 15 Januari 2014

Pembimbing

Penguji

Ir. Y. Budi Susanto, MM

Purnamaningsih, SE., MSM

Ketua Program Studi Manajemen

Anna Riana Putriya, S. E., M. Si

SURAT PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT
DALAM PEMBUATAN LAPORAN KERJA MAGANG

Dengan ini saya:

Nama : Melisa
NIM : 09130110029
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang di:

Nama Perusahaan : PT Asuransi Jiwa Sequis Life
Jabatan : *Assistant of Executive Manager*
Alamat : Sequis Center 6th floor
Jl. Jendral Sudirman No 71, Jakarta 12190
Indonesia

Periode Magang : 25 Februari 2013-7 Mei 2013

Pembimbing Lapangan : Enila Hasan

Laporan kerja magang ini merupakan laporan yang ditulis berdasarkan praktik kerja magang yang penulis lakukan selama periode yang telah disebutkan di atas. Jika kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan atau penyimpangan baik dalam pelaksanaan kerja magang maupun penulisan laporan kerja magang ini, penulis

bersedia untuk diberikan konsekuensi pernyataan tidak lulus atas mata kuliah kerja magang yang telah penulis lakukan.

Tangerang, 15 Januari 2014

Melisa



UMMN

The logo of Universitas Muhammadiyah Negeri (UMMN) is a large, light blue circular emblem. Inside the circle, there is a stylized white building with several square windows. Below the circle, the letters 'UMMN' are written in a bold, light blue, sans-serif font.

ABSTRAK

Perkembangan industri asuransi di era sekarang ini telah tumbuh dengan pesatnya. Perusahaan asuransi khususnya di sektor asuransi jiwa senantiasa dituntut selalu kreatif dalam menjalankan usaha atau kegiatan pemasarannya untuk menghasilkan kinerja penjualan yang tinggi, khususnya dalam persaingan yang semakin kompetitif.

Penulis selama melakukan praktek kerja magang di PT AJ. Sequis Life, yang saat itu berposisi sebagai *Assistant of Executive Manager*, sebagian besar tugas yang penulis lakukan adalah melakukan meeting dengan calon nasabah untuk melakukan pemrospekan. Sebagian besar dari *meeting* yang telah dilakukan, penulis melihat bahwa calon nasabah kurang mengenal Sequislife begitu juga dengan program-programnya. Untuk itu, penulis menyarankan bahwa PT AJ. Sequis Life untuk lebih sering beriklan agar dilihat oleh masyarakat.

Keywords: Personal Selling

UMMN

ABSTRACT

Nowadays, the development of insurance industry has been improving rapidly. Insurance companies particularly in the area of life insurance always demanded to be creative in conducting their business and marketing activities in order to generate high sales performance, especially in this increasingly competitive business environment.

During the internship program at PT AJ. Sequis Life as an Assistant of Executive Manager, the author's primary role is to approach new customers through client meetings. By referring to the result collected from the reasearch conducted by the author through the client meetings, it can be concluded that there is still a lack of company recognition from the public towards PT AJ. Sequis Life in term of brand recognition as well as it products. It is apparent since the majority of the new prospects approached have a very limited knowledge towards the insurance products introduced. Thus, most of them response negatively as the products introduced by the agents. Therefore, it highly suggested for PT AJ. Sequis Life to improve their public recognition through advertisement

Keywords: Personal Selling

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat, rahmat, dan penyertaannya penulis bisa melaksanakan praktek kerja magang serta menyelesaikan laporannya yang berjudul “Penerapan *Personal Selling* pada PT Asuransi Jiwa Sequis Life”.

Tujuan dari penulisan laporan magang ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata I Jurusan Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara. Pada kesempatan ini, penulis ingin berterima kasih kepada pihak-pihak yang sudah membantu dalam pelaksanaan praktek kerja magang dan penulisan laporan ini, diantaranya adalah :

1. Ibu Anna Riana Putriya, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara yang memberikan kesempatan kedua kepada penulis untuk menyelesaikan laporan praktek kerja magang ini.
2. Bapak Ir. Y. Budi Susanto, MM selaku dosen pembimbing magang yang selama ini telah membimbing penulis, serta memberikan banyak masukan hingga laporan praktek kerja magang ini selesai.
3. Ibu Enila Hasan selaku *Executive Manager* dan rekan-rekan PT AJ. Sequis Life yang telah memberikan dukungan serta informasi kepada penulis dalam rangka menyelesaikan program magang.
4. Seluruh keluarga besar yang tanpa hentinya memberikan dukungan secara moral dan materil.

5. Maikel Aprian dan Cindy Leonita Widjaja yang selalu memberi dukungan dan semangat selama penyusunan laporan praktek kerja magang ini.
6. Teman-teman penulis lainnya yang tidak disebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis hingga penelitian ini selesai.

Akhir kata penulis berharap jika nantinya penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca. Penulis juga meminta maaf jika ada penulisan dan kata-kata yang salah di dalam laporan praktek kerja magang ini. Oleh karena itu, penulis menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun dan berharap agar lebih baik ke depannya.

Tangerang, 15 Januari 2014

Melisa

UMMN

DAFTAR ISI

Lembar Pengesahan	i
Lembar Pernyataan Tidak Melakukan Plagiat	ii
Abstrak	iv
<i>Abstract</i>	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	2
1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang	4
1.4 Sistematika Penulisan	5
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	7
2.2 Visi dan Misi Perusahaan	11
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	14
2.4 Landasan Teori	16
2.4.1 Manajemen	16
2.4.2 Pemasaran	18
2.4.3 Manajemen Pemasaran	22

2.4.4 Komunikasi Pemasaran	31
2.4.5 <i>Personal Selling</i>	46
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	40
3.2 Tugas yang Dilakukan	41
3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	44
3.3.1 <i>Personal Selling Process</i>	44
3.3.2 Proses Pelaksanaan	47
3.3.3 Kendala yang Ditemukan	54
3.3.4 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan	58
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 Kesimpulan	63
4.2 Saran	64
4.2.1 Saran bagi PT AJ. Sequislife	64
4.2.2 Saran bagi Pembaca	66
4.2.3 Saran bagi Dunia Marketing Secara Luas	66
Daftar Pustaka	67
Riwayat Hidup	68
Lampiran A	69
Lampiran B	70
Lampiran C	71

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel Tugas yang Dilakukan	41
--	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo dan <i>Tagline</i> dari PT AJ. Sequis Life	7
Gambar 2.2 <i>Chart</i> Total Aset Dalam Milyar Rupiah dari PT AJ. Sequis Life	9
Gambar 2.3 Beberapa Penghargaan yang Didapatkan oleh PT AJ. Sequis Life ..	10
Gambar 2.4 Struktur Organisasi PT AJ. Sequis Life Cabang Pluit III	15
Gambar 2.5 Fungsi Pemasaran Menurut Kotler	19
Gambar 2.6 Proses Pengevaluasian Kegiatan Pemasaran	22
Gambar 2.7 Tingkatan Konsep Pemasaran AIDA	36

UMMN