

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam upaya untuk memenuhi Merdeka Belajar Kampus Merdeka, penulis memilih untuk melakukan magang agar dapat terjun dan terlibat langsung dalam kegiatan dunia kerja serta menerapkan ilmu-ilmu yang selama ini telah penulis pelajari di bangku kuliah. Ilmu manajemen yang penulis pelajari secara nyata selama kegiatan magang adalah mengenai *Marketing* terutama tentang *Promotional Mix*, yang sudah pernah penulis pelajari pada mata kuliah *Technopreneurship* dan *Marketing Management*.

Penulis melakukan kegiatan magang di PT. Generasi Pasti Sukses atau yang biasa disebut dengan GPS United. Perusahaan yang bergerak di industri asuransi sejak tahun 2014 ini pada tahun 2019 menjadi *agency* nomor satu dari 383 *agency* Prudential yang ada di Indonesia. Prudential sendiri pun juga memenangkan kategori *The Most Consistence Company to be Market Leader* pada tahun 2020. GPS United telah memiliki lebih dari 3000 agen yang terdaftar dengan kantor pusat di Jakarta, serta kantor cabang di Bandung, Padang, Semarang, dan juga Lampung.

Industri asuransi merupakan industri yang masih memiliki potensi pertumbuhan yang sangat besar di Indonesia mengingat berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia menunjukkan bahwa baru 6,5 persen dari penduduk Indonesia yang sudah terlindungi asuransi (Yogatama, 2021). Begitu besarnya potensi pertumbuhan industri asuransi tersebut membuat perusahaan asuransi perlu melakukan berbagai cara untuk mempromosikan produk asuransi kepada penduduk Indonesia.

Asuransi atau pertanggungan merupakan sebuah perjanjian, dimana penanggung terikat kepada tertanggung dengan menerima premi untuk menggantikan apabila terjadi kerusakan, kerugian, ketidakberuntungan yang

terjadi karena sebuah peristiwa tak menentu (Umam, 2018). Asuransi atau pertanggunggaan muncul karena adanya kebutuhan manusia untuk merasa aman dari adanya ketidakpastian (*uncertainty*) yang mungkin mengancam pribadi ataupun pelaku bisnis (Ganie, 2013). Dalam industri asuransi, agen asuransi adalah pilar utama yang paling berperan dalam kemajuan perusahaan.

Perusahaan asuransi tentunya perlu untuk melakukan berbagai macam jenis promosi agar dapat mengenalkan produknya lebih dekat dengan masyarakat. GPS United sebagai sebuah perusahaan asuransi juga menjalankan *personal-selling, direct marketing, public relations, sales promotion*, dan juga *advertising*. GPS United yang merupakan *agency* Prudential nomor satu di Indonesia tentunya membuat penulis yakin dapat mempelajari berbagai ilmu *marketing* yang dijalankan sehingga GPS United dapat menjadi lebih unggul dibanding dengan kompetitornya berdasarkan latar belakang tersebut saya mengangkat judul Peran *Promotional Mix* dalam Bisnis Asuransi di GPS United.

1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

Aktivitas pelaksanaan kerja magang di PT. Generasi Pasti Sukses memiliki maksud untuk mengetahui secara lebih dalam berbagai cara *marketing* yang digunakan untuk meningkatkan penjualan. Secara khusus, aktivitas pelaksanaan magang ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui proses kerja *marketing* di PT. Generasi Pasti Sukses atau GPS United .
2. Mengimplementasikan kemampuan dan pengetahuan yang pernah dipelajari di bangku kuliah.
3. Memenuhi syarat kelulusan mata kuliah Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Magang Track 1.
4. Mengetahui dan menjalani praktik kerja di dunia professional.
5. Memperluas koneksi dan wawasan professional.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Aktivitas pelaksanaan kerja magang berlangsung pada Februari sampai Juni 2022 dengan durasi seratus hari kerja atau delapan ratus jam kerja sesuai dengan Panduan MBKM Magang Track 1 dan sesuai dengan arahan dari Program Studi.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

A. Proses Administrasi Kampus (UMN)

- 1) Mengikuti pembekalan magang yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen UMN via zoom meeting.
- 2) Mengisi KRS internship di myumn.ac.id dengan syarat telah menempuh 110 sks dan tidak ada nilai D & E. Serta me-request transkrip nilai dari semester awal hingga semester akhir sebelum magang di www.gapura.umn.ac.id.
- 3) Memiliki kesempatan untuk mengajukan MBKM-01 lebih dari satu kali melalui pengisian di merdeka.umn.ac.id untuk verifikasi tempat magang yang memenuhi persyaratan dan mendapat persetujuan dalam bentuk MBKM-02 (Surat Pengantar Magang) dari Kepala Program Studi.
- 4) Mengisi dan submit form MBKM-02 pada merdeka.umn.ac.id jika sudah mendapat perusahaan atau lembaga yang sesuai.
- 5) Selanjutnya, mengisi form MBKM-03 (*Daily Task*) pada merdeka.umn.ac.id.

B. Proses Pelaksanaan Praktik Kerja Magang

- 1) Praktik kerja magang dijalankan dengan posisi sebagai *Marketing Intern* di GPS United
- 2) Penugasan dan kebutuhan informasi, didampingi langsung oleh Agency Director Albert Dalimarta selaku Pembimbing Lapangan.
- 3) Pengisian dan penandatanganan form MBKM-03 (*Daily Task*) dilakukan pada saat proses praktik kerja magang berlangsung kepada Pembimbing Lapangan sampai akhir periode magang.

C. Proses Pembuatan Laporan Praktik Kerja Magang

- 1) Pembuatan laporan praktik kerja magang dibimbing oleh Eko Agus Prasetyo Endarto selaku Dosen Pembimbing melalui pertemuan Zoom Meetings.
 - 2) Laporan praktik kerja magang diserahkan dan menunggu persetujuan dari Kepala Program Studi Manajemen.
- D. Laporan praktik kerja magang yang telah disetujui diajukan untuk selanjutnya melalui proses sidang.



UMMN

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A