



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 I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

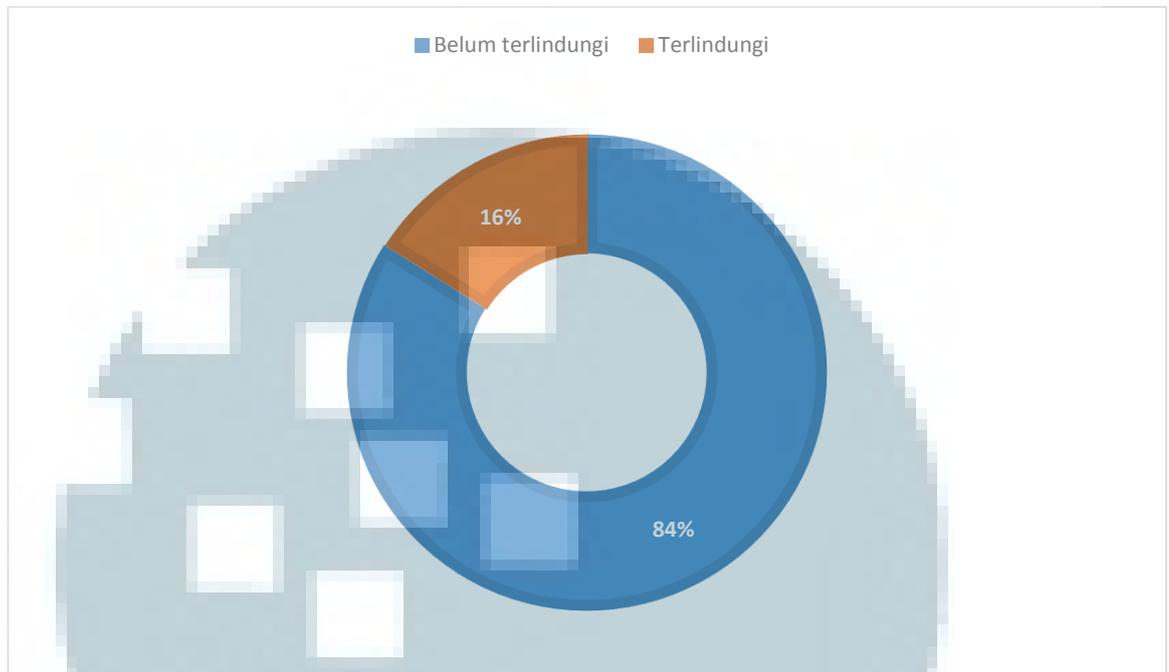
Asuransi berasal dari kata bahasa Inggris yaitu *assurance* atau penjaminan. Penjaminan yang dimaksud dalam asuransi adalah penjaminan terhadap penggunanya apabila si pengguna asuransi tersebut mengalami suatu resiko. Tentu saja resiko yang dijamin oleh asuransi terbatas hanya pada resiko-resiko yang *insurable*, seperti kecelakaan, sakit kritis, dan/atau meninggal dunia.

Asuransi sudah masuk ke Indonesia sejak zaman Belanda dengan nama *De Nederlanden Van* pada 1845. Seiring berjalannya waktu, perusahaan tersebut akhirnya diambil alih oleh pemerintah Indonesia dan sampai sekarang perusahaan tersebut berganti nama menjadi PT Asuransi Jiwasraya.

Dari paparan di atas, terlihat jelas apa guna asuransi dan sudah berapa lama asuransi jiwa ada di Indonesia. Tetapi apabila kita melihat kenyataan yang ada, penetrasi produk-produk finansial paling rendah adalah asuransi jiwa yang juga memiliki manfaat investasi, atau biasa disebut dengan *unit link*.

Penetrasi asuransi jiwa di Indonesia masih sangat sedikit. Terbukti bahwa hanya dari 5% dari total 240 juta penduduk Indonesia, atau kurang lebih hanya 12 juta jiwa yang menggunakan asuransi jiwa. Ketidaktertarikan masyarakat Indonesia terhadap asuransi jiwa *unit link* disebabkan oleh beberapa hal. Diantaranya adalah kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya melakukan proteksi terhadap jiwanya dan pendapatannya di masa yang akan datang (sumber: the-marketeers.com)

Gambar 1 Penggunaan asuransi masyarakat Indonesia 2012



(sumber: arsip AIA Financial)

Seperti yang bisa kita lihat pada grafik di atas, sebanyak 84% masyarakat Indonesia belum terlindungi oleh asuransi. Faktor pertama mengapa mereka belum menggunakan asuransi adalah kurangnya pemahaman terhadap asuransi dan kesenjangan proteksi. Selama ini, banyak masyarakat Indonesia yang mengira sudah cukup berasuransi dengan bergantung pada asuransi yang diberikan perusahaan. Padahal, proteksi yang mereka butuhkan sebenarnya lebih besar dari itu. Kurang pahamnya masyarakat terhadap proteksi jiwa mereka dengan proteksi nyata yang mereka butuhkan memunculkan istilah kesenjangan proteksi, dimana ada selisih cukup besar antara nilai perlindungan yang dianggap sudah cukup dengan nilai perlindungan yang sebenarnya.

Faktor kedua adalah Salah persepsi dan kurangnya kesadaran terhadap asuransi. Ada paham menarik mengenai asuransi. Diantaranya adalah apabila si pembayar premi meninggal dunia, otomatis dia tidak akan mendapat premi dan akhirnya dia tidak membeli asuransi. Ini adalah persepsi yang jelas salah. Uang yang dikeluarkan perusahaan asuransi ketika pembayar premi meninggal adalah supaya yang ditinggalkan tidak perlu bersusah payah melanjutkan hidupnya karena sudah ditinggalkan sejumlah warisan dari si pemegang polis. Kesadaran seperti inilah yang belum muncul di dalam benak masyarakat Indonesia.

Dan faktor yang ketiga serta yang menjadi alasan umum masyarakat Indonesia tidak mau membeli asuransi jiwa *unit link* adalah kurangnya kemampuan untuk membeli asuransi. Masyarakat Indonesia masih menganggap bahwa asuransi adalah barang mahal dan hanya dibeli oleh mereka yang menengah keatas. Rumor mengenai sulitnya proses klaim juga membuat seseorang enggan membeli asuransi. Nyatanya, di zaman sekarang, asuransi sudah makin terjangkau. Ditambah dengan menggemuknya segmen pasar kelas menengah, asuransi semakin murah bagi mereka. Dan tentu saja apabila terjadi klaim, maka agen asuransi yang bersangkutan tentu akan membantu kelancaran pengurusan klaim.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Berdasarkan program kerja magang yang sudah penulis jalani selama kurang lebih 3 bulan, maksud penulis untuk mengikuti program kerja magang bagi Winner Blessing Agency di bawah nama AIA Financial adalah agar kerja magang ini bisa membuka mata penulis mengenai dunia asuransi yang masih sangat awam bagi penulis. Ada pepatah mengatakan bahwa tak kenal maka tak sayang. Dari pepatah tersebut,

penulis merasa tertantang untuk mengetahui dan mengenal asuransi lebih jauh, baik itu dari sisi produk, manfaat yang diberikan, proses klaim, proses pembayaran premi, dan berbagai hal mengenai asuransi yang patut penulis ketahui.

Kemudian, tujuan penulis mengikuti program magang ini adalah :

1. Memahami dunia asuransi sebagai bidang kerja yang sama sekali baru bagi penulis.
2. Menganalisa bagaimana *direct marketing* dan *personal selling* bisa meningkatkan penjualan asuransi Winner Blessing Agency.
3. Membuat segmentasi perusahaan asuransi jiwa di Indonesia.
4. Menganalisa kegiatan yang dilakukan oleh agen-agen lama dan baru, hingga ke level manajerial dan *supervisor*.

1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

Program kerja magang yang penulis lakukan berlangsung sejak 27 September 2013 dan berakhir pada 18 Desember 2013, dengan masa aktif kerja magang 40 hari di Winner Blessing Agency. Untuk melakukan kerja magang di Winner Blessing Agency, penulis harus melakukan beberapa prosedur administratif sebagai berikut :

1. Mengisi formulir pengajuan kerja magang kepada Universitas Multimedia Nusantara.
2. Menerima surat pengantar kerja magang dari Universitas Multimedia Nusantara.
3. Mengirim surat pengantar kerja magang Universitas Multimedia Nusantara ke Winner Blessing Agency.
4. Menerima surat pengantar balasan dari Winner Blessing Agency sebagai

konfirmasi bahwa penulis diterima untuk melakukan kerja magang.

5. Memberikan surat pengantar balasan dari Winner Blessing Agency ke admin jurusan Ekonomi Universitas Multimedia Nusantara untuk ditukarkan dengan kit magang.
6. Pelaksanaan kerja magang dengan mengikuti peraturan yang berlaku di Winner Blessing Agency.
7. Mengisi dokumen dari kampus yang berhubungan dengan pekerjaan yang dilakukan selama magang berlangsung, seperti pengisian formulis absensi dan formulir pekerjaan yang dilakukan.
8. Menyusun laporan kerja magang selama semester 7
9. Sidang kerja magang sebagai pertanggung jawaban penulis terhadap kerja magang yang telah dilakukan.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Dalam penulisan laporan kerja magang ini, penulis mengikuti sistematika umum yang digunakan untuk menulis laporan. Penjelasan dari sistematika tersebut akan dijelaskan sebagai berikut.

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini, penulis menjelaskan mengenai latar belakang masalah bidang usaha asuransi, maksud dan tujuan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang, serta sistematika penulis dalam menulis laporan magang ini.

Bab II Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini, penulis akan memaparkan profil perusahaan AIA Financial, struktur organisasi, landasan teori yang mendukung kerja magang, serta produk-produk terbaru yang dimiliki AIA Financial.

Bab III Pelaksanaan Kerja Magang

Pada bab ini, penulis menjelaskan posisi yang diberikan perusahaan kepada penulis, tugas yang dilakukan selama masa kerja magang aktif, dan bagaimana penulis mengatasi kendala yang penulis hadapi selama melakukan kerja magang di Winner Blessing Agency beserta dengan solusinya.

Bab IV Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini, penulis memuat apa saja yang penulis dapatkan selama melakukan kerja magang serta saran yang berguna bagi kelangsungan usaha Winner Blessing Agency.



UMN