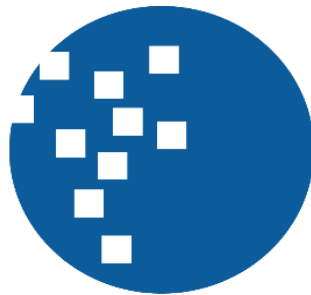


**Kontribusi Agensi Asuransi dalam Mengoptimalkan Strategi
Pemasaran Asuransi Kendaraan**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Mahidara Adriyani

0000044187

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2024

**Kontribusi Agensi Asuransi dalam Mengoptimalkan Strategi
Pemasaran Asuransi Kendaraan**



LAPORAN M B K M

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana S1 Manajemen Bisnis

Mahidara Adriyani

00000044187

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**

TANGERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

N a m a : Mahidara Adriyani

Nomor Induk Mahasiswa (NIM) : 0000044187

Program studi : Manajemen bisnis

Laporan M B K M Penelitian dengan judul:

“Peran Marketing Intern Dalam Penjualan Produk
Asuransi Di PT Asuransi Astra”

yang merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan untuk semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah penulis nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Apabila di kemudian hari bila terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia untuk menerima konsekuensinya dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, <<Tanggal Sidang>>



(Mahidara Adriyani)

Halaman Persetujuan Laporan Magang

Laporan Magang yang berjudul

“Kontribusi Agensi Asuransi dalam Mengoptimalkan Strategi Pemasaran Asuransi Kendaraan”

Oleh

N a m a : Mahidara Adriyani
N I M : 00000044187
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing dan Ketua Prodi Manajemen untuk diajukan pada Sidang Ujian Kerja Magang di Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 19 Mei 2024

Pembimbing



Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M.
0314018302

Ketua Prodi Manajemen Bisnis



Purnamaningsih, SE, M.S.M
0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan M B K M yang berjudul
“Kontribusi Agensi Asuransi dalam Mengoptimalkan Strategi Pemasaran
Asuransi Kendaraan”

Oleh

N a m a : Mahidara Adriyani
N I M : 00000044187
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Selasa, 4 Juni 2024
Pukul 10.00 s/d 11.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M.
0314018302

Penguji

Ir. D Wim Prihanto, M.M
0312126610

Ketua Prodi Manajemen Bisnis

Purnamaningsih, SE, M.S.M
0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, menerangkan bahwa saya yang bertandatangan di bawah ini:

N a m a : Mahidara Adriyani

N I M : 00000044187

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan M B K M

Demi untuk pengembangan ilmu pengetahuan menyetujui dan memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak sepenuhnya Bebas Royalti Noneklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas hasil dari laporan kerja magang saya yang berjudul:

“Kontribusi Agensi Asuransi dalam Mengoptimalkan Strategi Pemasaran Asuransi
Kendaraan “

beserta dengan perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas laporan kerja magang saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 19 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Mahidara Adriyani)

KATA PENGANTAR

Penulis memanjatkan rasa syukur yang sebesar besarnya atas terselesaikannya penulisan Laporan Kerja Magang ini yang berjudul: “Kontribusi Agensi Asuransi dalam Mengoptimalkan Strategi Pemasaran Asuransi Kendaraan “ yang dilaksanakan dalam usaha memenuhi persyaratan untuk menyelesaikan program gelar S1 Jurusan Manajemen Bisnis di Universitas Multimedia Nusantara Tangerang. Penulis akui bahwa tanpa adanya bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak terkait, dari saat masa perkuliahan, saat masa praktek kerja magang sampai dengan pada proses penyusunan tugas akhir ini sangatlah sulit bagi penulis untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh sebab itu, penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Leksono, sebagai Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T., S. Sos., MBM., sebagai Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, SE, M.S.M, sebagai Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M. sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesaikannya Laporan Kerja Magang ini.
5. Ibu Rully, sebagai Supervisor PT Asuransi Astra cabang Kelapa Gading yang telah memberikan bimbingan dan arahan serta motivasinya di lapangan sehingga terselesaikannya laporan M B K M Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT Asuransi Astra Cabang Kelapa Gading Jakarta Utara yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan program M B K M.

7. Keluarga yang memberikan motivasi dan dukungan material maupun moral, yang akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan praktek kerja magang M B K M ini tepat pada waktunya.
8. Seluruh rekan-rekan penulis yang senantiasa memberikan dukungan bantuan berupa motivasi dan saran yang berguna bagi penulis.

Tangerang, 19 Mei 2024



(Mahidara Adriyani)

Peran Marketing Intern Dalam Penjualan Produk Asuransi Di PT

Asuransi Astra

(Mahidara Adriyani)

ABSTRAK

ABSTRAK

PT Asuransi Astra Buana berdiri 12 September 1956 yang berada dalam naungan Astra Group yang telah mendapatkan izin yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan atau yang sering disebut OJK . Astra Group mempunyai beberapa anak perusahaan yang diantaranya PT Asuransi Jiwa Astra dikenal juga dengan Astra Life yang difokuskan pada Asuransi jiwa dan PT Asuransi Astra Buana yang berfokus pada asuransi umum. Dimulai tahun 1990 PT Asuransi Astra Buana mengeluarkan produk Asuransi yang bermacam-macam untuk masyarakat Indonesia yang membutuhkan asuransi kendaraan bermotor, asuransi kesehatan, asuransi jiwa, asuransi perjalanan dan asuransi yang lainnya. Mulai dari itu PT Asuransi Astra semakin bertumbuh menjadi perusahaan Asuransi besar dalam Industri perasuransian di Indonesia yang patut diperhitungkan dengan berbagai macam produknya.

Dengan reputasi yang kuat dan dukungan dari Group Astra yang besar, PT Asuransi Astra terus berkembang dan memberikan layanan asuransi berkualitas kepada pelanggannya. Perusahaan ini dikenal karena pelayanannya yang cepat, efisien, dan ramah pelanggan.

Selama 800 jam Penulis melaksanakan kerja magang di PT Asuransi Astra cabang Kelapa Gading yang ditempatkan dibagian marketing. Penulis dalam praktek kerja magang melakukan upaya untuk membantu meningkatkan penjualan dengan cara melakukan promosi produk dan penawaran secara *by phone* maupun secara langsung. Dari semua itu diharapkan dapat memperoleh pembelajaran dan pengalaman kerja yang bermanfaat bagi penulis untuk menjalani dunia kerja yang nyata dalam realita kehidupan masyarakat sehari-hari.

Kata kunci: *assurance, vehicles, finance, marketing, sales*

The Role of Marketing Intern in Selling Insurance Products at PT

Asuransi Astra

(Mahidara Adriyani)

ABSTRACT (English)

PT Asuransi Astra Buana, established on September 12, 1956, is under the auspices of the Astra Group and has obtained permission issued by the Financial Services Authority, often referred to as the OJK. The Astra Group has several subsidiaries, including PT Asuransi Jiwa Astra, also known as Astra Life, which focuses on life insurance, and PT Asuransi Astra Buana, which focuses on general insurance. Since 1990, PT Asuransi Astra Buana has been offering various insurance products for the Indonesian public, including motor vehicle insurance, health insurance, life insurance, travel insurance, and others. Since then, PT Asuransi Astra has grown into a large insurance company in the Indonesian insurance industry, offering a wide range of products.

With a strong reputation and the support of the large Astra Group, PT Asuransi Astra continues to grow and provide quality insurance services to its customers. The company is known for its fast, efficient, and customer-friendly service.

For 800 hours, the Author conducted an internship at PT Asuransi Astra's Kelapa Gading branch, placed in the marketing department. During the internship, the Author made efforts to help increase sales by promoting products and making offers by phone and in person. Through all of this, it is hoped that the Author can gain useful learning and work experience to enter the real world of work in the daily lives of the community.

Keywords: *assurance, vehicles, finance, marketing, sales*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
Halaman Persetujuan Laporan Magang	3
HALAMAN PENGESAHAN	4
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	5
KATA PENGANTAR	6
ABSTRAK	8
<i>ABSTRACT (English)</i>	9
DAFTAR ISI	10
DAFTAR TABEL	11
DAFTAR GAMBAR	12
DAFTAR LAMPIRAN	13
BAB I	
PENDAHULUAN	14
1.1. Latar Belakang	14
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	22
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	23
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	25
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	25
2.1.1 Visi Misi	33
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	33
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	36
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	36
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	38
3.2.1. Tugas Kerja Magang	38
3.3 Kendala yang Ditemukan	45
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	46
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	47
4.1 Simpulan	47
4.2 Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	51

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Syarat dan Ketentuan Program Preferred & Prokhus	30
Tabel 3.1 Tugas dan Penanggung Jawab	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jenis Asuransi Swasta paling banyak (Januari 2023)	22
Gambar 2.1 Gedung Asuransi Astra Kelapa Gading & Logo Asuransi Astra	28
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	36
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Asuransi Astra	38
Gambar 3.2.1 Estimasi Perhitungan Penawaran Asuransi Kendaraan bermotor Garda Oto	41
Gambar 3.2.1 Membantu senior menawarkan Produk Asuransi Astra ke <i>customer</i> melalui telepon	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 - Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	51
Lampiran 2 - Kartu MBKM (MBKM 02)	52
Lampiran 3 - Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	53
Lampiran 4 - Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	65
Lampiran 5 - Surat penerimaan MBKM (LoA)	66
Lampiran 6 - Lampiran pengecekan hasil Turnitin	67