

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. ASURANSI CIGNA**

**ALDIRA DIKO ALLEZI
8215145235**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
KONSENTRASI PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2017**

***INTERNSHIP REPORT
AT PT. ASURANSI CIGNA***

***ALDIRA DIKO ALLEZI
8215145235***



This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economic of State University of Jakarta

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
MARKETING CONCENTRATION
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2017***

ABSTRAK

Aldira Diko Allezi. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Asuransi Cigna, Departemen Telemarketing, Divisi *Sales and Effectiveness*, Jakarta 30 Agustus 2017 – 27 Oktober 2017 (40 hari kerja) Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan bagi Praktikan bertujuan untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja nanti. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Departemen Telemarketing bagian divisi *Sales and Effectiveness*. Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain :Memotivasi para Telemarketing dengan menggunakan foto atau video, membuat acara yang ditujukan untuk membuat para telemarketing semangat dalam melakukan penjualan, membuat design untuk undangan acara ataupun kegiatan lain, melakukan kegiatan yang ditujukan untuk mengundang para calon telemarketer melalui *website jobstreet*, melakukan hubungan kerja sama dengan kampus untuk melakukan promosi sekaligus melakukan promosi di dalam seminar, Mendokumentasikan data para pelamar yang lulus kedalam bentuk digital untuk dijadikan arsip, Melakukan penyeleksian CV dari para calon telemarketer mengacu terhadap ketentuan yang ada, membuatkan kontrak kerja untuk kandidat yang lolos seleksi wawancara, melakukan penyeleksian kandidat melalui website AAJI. Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini, Praktikan mengetahui bagaimana sistem pemasaran dan perekrutan para Telemarketing di PT. Asuransi Cigna.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan (PKL), Telemarketing, Divisi *Sales and Effectiveness*, Pemasaran, Rekrutment, Jobstreet, AAJI, CV.

ABSTRACT

Aldira Diko Alezi. Internship Report at the Telemarketing Department, Division Sales and Effectiveness , Central Office of Cigna Insurance Corporate August 30th – October 24th. Management Undergraduate, Faculty of Economics, State University of Jakarta.

Implementation of Internship aims to add the experience and train the internee in preparation for competition in the world of work later. Internee implement the Internship to the Telemarketing Department, Division Sales and Effectiveness , Central Office of Cigna Insurance Corporate. The task given to Internee among others are Motivating Telemarketers using photos or videos, creating events aimed at making morale in sales, creating designs for event invitations or other activities, conducting activities aimed at telemarketers through jobstreet websites, conducting cooperative relationships with campuses to do promotion and promotion in seminars, Documenting data of applicants who graduated in digital form to be archived, CV dielect from prospective telemarketers in accordance with existing provisions, create a job grip for candidates who pass the interview selection, do the selection of candidates through the website AAJI. From performance in internship, internee know how the marketing system, motivating telemarketers and recruitment in Cigna Insurance Corporate.

Keywords: Internship, Telemarketing, Division Sales and Effectiveness marketing, recruitment, photos, videos, Jobstreet, AAJI, Screening, CV .

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR
Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Asuransi Cigna
Nama Praktikan : Aldira Diko Allezi
Nomor Registrasi : 8215145235
Program Studi : S1 Manajemen
Jurusan : Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,

Pembimbing



Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP.19850924 201404 1 002

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP.19850924 201404 1 002

Seminar pada Tanggal: 12. Januari 2018

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP.19850924 201404 1 002

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Ika Febrilia, S.E, M.M
NIP.19870209201504 2 001



30 Januari 2018

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB, MBPS
DPK



30 Januari 2018

Dosen Pembimbing

Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP.19850924 201404 1 002



30 Januari 2018

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasullulah SAW, keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Asuransi Cigna. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dorongan dari berbagai pihak terutama Orang Tua praktikan, selain itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Dedi Purwana E. S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Andrian Haro S.Si., M.M. selaku Ketua Progam Studi S1Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Andrian Haro S.Si., M.M. selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
4. Bapak Limanda Laris, selaku Kepala Divisi *Sales Effectiveness* PT.Asuransi Cigna.
5. Bapak Berry Rachmat, selaku Kepala Seksi Sub Divisi *Training and Recruitment* PT. Asuransi Cigna.
6. Bapak Dimas Hari Nugroho, Selaku Kepala Seksi Sub Divisi *Change Management*PT. Asuransi Cigna.

7. Ibu Eva Sitorus yang telah membimbing praktikan selama masa PKL di Sub Divisi *Recruitment* PT. Asuransi Cigna.
8. Mba Shinta Handayani dan Mba Katherine yang telah membimbing dan membantu praktikan selama masa PKL.
9. Kedua Orang Tua praktikan yang tak henti-hentinya mendoakan praktikan.
10. Semua sahabat dan rekan-rekan Manajemen B 2014 yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
11. Adina yang tak henti-hentinya memberi semangat dan masukan untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
12. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, praktikan menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Oktober 2017

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....	v
LEMBAR PENGESAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
A. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat PKL.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM PT. ASURANSI CIGNA	9
A. Sejarah Umum PT. Asuransi Cigna	9
B. Struktur PT. Asuransi Cigna	13
C. Kegiatan Umum Perusahaan	17
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	20
A. Bidang Kerja	20
B. Pelaksanaan Kerja.....	21
C. Kendala yang Dihadapi	27
D. Cara Mengatasi Kendala	28
BAB IV PENUTUP	29
A. Kesimpulan	29
B. Saran.....	30
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	33

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Hal
Gambar II.1	Logo PT. Asuransi Cigna	11
Gambar II.2	Struktur Organisasi Perusahaan PT. Asuransi Cigna	13
Gambar II.3	Struktur Organisasi Sales Effectiveness	16
Gambar III.4	Undangan Kegiatan Acara	20
Gambar III.5	Surat Kontrak Kerja Untuk Telemarketer	22
Gambar III.6	Surat Referensi Bank Telemarketer	26
Gambar III.7	Booth Cigna Indonesia di Jobfair	27

DAFTAR LAMPIRAN

Hal

No. Lampiran	Judul Lampiran	
Lampiran 1	Surat Izin PKL	34
Lampiran 2	Surat Selesai PKL di PT. Asuransi Cigna	35
Lampiran 3	Lembar Penilaian Praktik Kerja Lapangan	36
Lampiran 4	Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan	37
Lampiran 5	Kegiatan Selama Melaksanakan PKL	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Dalam dunia asuransi terdapat dua jenis asuransi yaitu asuransi jiwa dan asuransi umum. PT. Asuransi Cigna sendiri memiliki fokus terhadap asuransi jiwa. Asuransi jiwa merupakan bisnis yang memiliki potensi jangka panjang yang sangat menguntungkan. Perkembangan di dunia modern ini memaksa kita untuk melindungi diri dengan melakukan proteksi diri menggunakan asuransi. Asuransi jiwa sendiri merupakan suatu sistem pembiayaan yang memberikan jaminan penggantian dalam menghadapi risiko yang disebabkan oleh gangguan kesehatan ataupun kecelakaan. Selain penggantian kerugian yang disebabkan oleh biaya perawatan PT. Asuransi Cigna juga membayarkan santunan untuk setiap keluarga yang membeli asuransi apabila meninggal dunia. Santunan tersebut dapat berupa perlindungan jiwa kredit, perlindungan kartu kredit, ketidakmampuan tetap, dan penyakit kritis.

Perguruan Tinggi adalah sarana untuk para mahasiswa mengembangkan kemampuannya baik dari segi teori maupun praktik. Dalam rangka menciptakan tenaga kerja yang unggul dan memiliki kemampuan serta keahlian yang cukup, Universitas Negeri Jakarta (UNJ) sebagai salah satu Perguruan Tinggi Negeri yang ada di Jakarta berusaha membentuk dan melatih tenaga-tenaga profesional untuk siap terjun ke dunia kerja.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) wajib dilaksanakan oleh Mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Selain untuk

memenuhi kewajiban akademik, diharapkan kegiatan PKL dapat menjadi jembatan penghubung antara dunia kerja dengan dunia pendidikan serta dapat mendapat pengetahuan tentang dunia kerja. Sehingga mahasiswa mampu mengimplementasikan ilmu-ilmu yang didapat setelah lulus dari Universitas Negeri Jakarta.

Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja sebenarnya. Hal ini sangat membantu mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala-kendala dalam melaksanakan PKL. Kegiatan PKL juga berfungsi agar Universitas Negeri Jakarta mendapatkan umpan balik dari para praktikan untuk menyempurnakan kurikulum yang diterapkan di lingkungan Kampus Universitas Negeri Jakarta.

Kegiatan PKL dapat menunjang kemampuan para lulusannya dalam memasuki dunia kerja. Kegiatan PKL juga memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teori yang telah diajarkan dosen selama perkuliahan. Ilmu pengetahuan tersebut diharapkan sesuai serta relevan dengan kenyataan pada dunia kerja. Sehingga praktikan mempunyai ruang untuk mengaplikasikan ilmunya langsung ke tempat PKL.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. Asuransi Cigna pada Departemen Telemarketing Divisi *Sales Effectiveness*. PT. Asuransi Cigna adalah perusahaan asuransi yang bergerak di bidang kesehatan dan jiwa. Cigna menjadi perusahaan layanan kesehatan global yang

membaktikan diri untuk membantu meningkatkan kesehatan, kesejahteraan dan rasa aman. Ruang bisnis perusahaan adalah sepenuhnya untuk kesehatan dimana sangat dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia maupun dunia karena itu adalah faktor utama untuk keberlangsungan hidup seseorang dan sebagai penunjang untuk aktifitas sehari-hari.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini antara lain:

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan baru dalam mengembangkan diri Praktikan.
- b. Melatih kemampuan, disiplin, dan tanggung jawab Praktikan dengan terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya.
- c. Melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan latar belakang ilmu ekonomi bidang pemasaran khususnya.
- d. Memberikan kontribusi terhadap institusi yang merupakan tempat Praktikan menjalankan praktik kerja lapangan, yaitu PT. Asuransi Cigna.
- e. Mempelajari bidang kerja manajemen keuangan pada instansi yaitu PT. Asuransi Cigna khususnya Departemen *Telemarketing* Divisi *Sales Effectiveness*.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Merupakan salah satu persyaratan kelulusan bagi Mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

- b. Meningkatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan dan keterampilan di dunia kerja.
- c. Menambah pengalaman mahasiswa melalui kegiatan praktik kerja lapangan di bidang manajemen keuangan.
- d. Mengetahui secara langsung gambaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan bidang manajemen pemasaran.
- e. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa dalam mengimplementasikan ilmu-ilmu yang sudah di dapat untuk langsung dipraktikan di dalam dunia kerja.
- f. Membina kerjasama antara Fakultas Ekonomi UNJ dengan instansi pemerintah atau swasta dimana mahasiswa melaksanakan praktik kerja lapangan.
- g. Membangun hubungan yang baik antara instansi tempat PKL dengan Universitas Negeri Jakarta.

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di PT. Asuransi Cigna diharapkan antara lain :

1. Kegunaan bagi Praktikan

- a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa program S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan

yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

- c. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian yang sangat diperlukan pada dunia kerja.
- d. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja, baik di lingkungan pemerintah maupun perusahaan.
- e. Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai praktikan dalam bidang keuangan, untuk selanjutnya praktikan usahakan untuk diperbaiki dan dikuasai sebelum masuk dunia kerja.

2. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan instansi dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di waktu yang akan datang.
- b. Meningkatkan citra Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai pencetak bibit-bibit unggul yang berkualitas.
- c. Memperkenalkan Fakultas Ekonomi UNJ kepada instansi pemerintahan maupun perusahaan.
- d. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

3. Kegunaan bagi PT. Asuransi Cigna

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi PT. Asuransi Cigna dan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

- b. Perusahaan dapat memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan Bidanganya dan berwawasan akademik dari praktik kerja perusahaan.
- c. Menjalinkan hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara instansi/perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.

D. Tempat PKL

Nama Instansi : PT. Asuransi Cigna
Alamat : Gedung Tempo Pavillion 2 Jl. H.R. Rasuna Said Kav.10,
Jakarta Selatan, 12950
Telepon : (021) 28098000
Website : www.cigna.co.id
Faximile : (021) 28098009

Alasan Praktikan memilih PKL di PT. Asuransi Cigna karena PT. Asuransi Cigna merupakan perusahaan asuransi yang cukup besar di Indonesia. Selain itu PT. Asuransi Cigna berperan sebagai perusahaan yang tetap berkonsentrasi untuk menjunjung tinggi kesehatan sebagai pedomannya. Dengan pelaksanaan PKL di PT. Asuransi Cigna juga memberikan bekal kepada Praktikan untuk dapat bekerja sebagai Pegawai asuransi yang bekerja *backoffice* di bagian *Telemarketing*. Adapun Praktikan ditempatkan di Departemen Telemarketing Divisi *Sales Effectiveness*. Bagian tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran.

E. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL

Jadwal waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberaparangkaian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada pihak BAAK Universitas Negeri Jakarta yang ditujukan kepada PT. Asuransi Cigna.

Setelah surat jadi, praktikan segera mendatangi kantor pusat PT. Asuransi Cigna untuk menyampaikan surat tersebut. Setibanya di kantor pusat PT. Asuransi Cigna, praktikan dipersilahkan untuk menemui Ibu Lusi Almira Selaku HRD dari PT. Asuransi Cigna, kemudian praktikan melakukan wawancara oleh ibu Lusi Almira terkait mengapa memilih asuransi cigna untuk tempat PKL, kemudian praktikan diminta untuk menunggu konfirmasi dari pihak HRD PT. Asuransi Cigna kurang lebih satu minggu.

Satu minggu kemudian praktikan dihubungi oleh pihak HRD PT. Asuransi Cigna dan diperbolehkan melaksanakan PKL di PT. Asuransi Cigna mulai tanggal 30 Agustus 2017

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT. Asuransi Cignadan ditempatkan di Departemen *Telemarketing*, Divisi *Sales Effectiveness*. Praktikan

melaksanakan PKL selama 40 (empat puluh) hari kerja, terhitung dari tanggal 30 Agustus 2017 sampai dengan tanggal 27 Oktober 2017.

Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai Jumat, mulai pukul 08.00 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB bila di perlukan praktikkan bekerja di atas waktu yang di tentukan.

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT. Asuransi Cigna. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT. Asuransi Ciga pada Departemen *Telemarketing*, Divisi *Sales Effectiveness*.

BAB II

TINJAUAN UMUM PT. ASURANSI CIGNA

A. Sejarah Umum PT. Asuransi Cigna

PT. Asuransi Cigna merupakan sebuah perusahaan layanan kesehatan global yang membaktikan diri untuk membantu meningkatkan kesehatan, kesejahteraan dan rasa aman. Seluruh produk dan layanan tersedia secara eksklusif melalui anak perusahaan dari Cigna Corporation, termasuk *Conncticut General Life Insurance Company*, *Cigna Health and Life insurance Company*, *Life Insurance Company of North America* dan *Cigna Life Insurance Company of New York* yang menawarkan serangkaian produk, perawatan, rencana dan pelayanan kesehatan yang terintegrasi termasuk perawatan medis, gigi, kesehatan jiwa, farmasi dan mata serta asuransi jiwa perorangan maupun kelompok, asuransi kecelakaan dan ketidak mampuan diri. ¹

PT Asuransi Cigna (Cigna Indonesia) merupakan perusahaan asuransi jiwa yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Didirikan pada tahun 1990, Cigna Indonesia merupakan anak perusahaan Cigna Corporation, salah satu perusahaan pelayanan kesehatan terbesar di pasar Amerika Serikat, berkantor pusat di Bloomfield, Connecticut, juga beroperasi secara internasional di 30 negara, dan

¹<http://cigna.co.id/tentang-cigna>

memiliki sekitar 95 juta nasabah di seluruh dunia yang dilayani oleh kurang lebih 41.000 karyawan.²

Cigna Indonesia kini telah tumbuh dan berkembang menjadi salah satu perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia dengan keunggulan dalam menyediakan produk dan layanan yang menjangkau konsumen dan rekan bisnis secara langsung. Pada akhir tahun 2016, Cigna Indonesia membukukan pencapaian rasio tingkat solvabilitas, atau disebut RBC (*Risk Based Capital*) sebesar 637% jauh di atas peraturan pemerintah sebesar 120%.

Sejalan dengan perkembangannya, Cigna Indonesia telah menerima sejumlah penghargaan dari berbagai institusi dan majalah bisnis di Indonesia. Penghargaan tersebut membuktikan komitmen Cigna Indonesia untuk menjadi organisasi yang *customer centric* dan senantiasa memberikan produk serta pelayanan terbaik bagi nasabah.

Cigna Indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa patungan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: Kep-369/KM.13/1990 tertanggal 24 Agustus 1990 juncto Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 572/KMK.017/1994 tertanggal 25 November 1994 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S.324/MK.6/2001 tertanggal 22 Mei 2001

²<http://cigna.co.id/tentang-cigna>

juncto Surat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor S-4302/NB.111/2015 tertanggal 13 Agustus 2015.

1. Visi PT. Asuransi Cigna

Menjadi penyedia solusi asuransi jiwa dan kesehatan paling inovatif di Indonesia yang memberikan perlindungan yang relevan di tiap tahap kehidupan nasabah.

2. Misi PT. Asuransi Cigna

Untuk membantu orang yang kami layani meningkatkan kesehatan, kesejahteraan dan rasa aman.

3. Logo PT. Asuransi Cigna



Gambar II.1 PT. Asuransi Cigna

Sumber : Data di peroleh dari website resmi perusahaan³

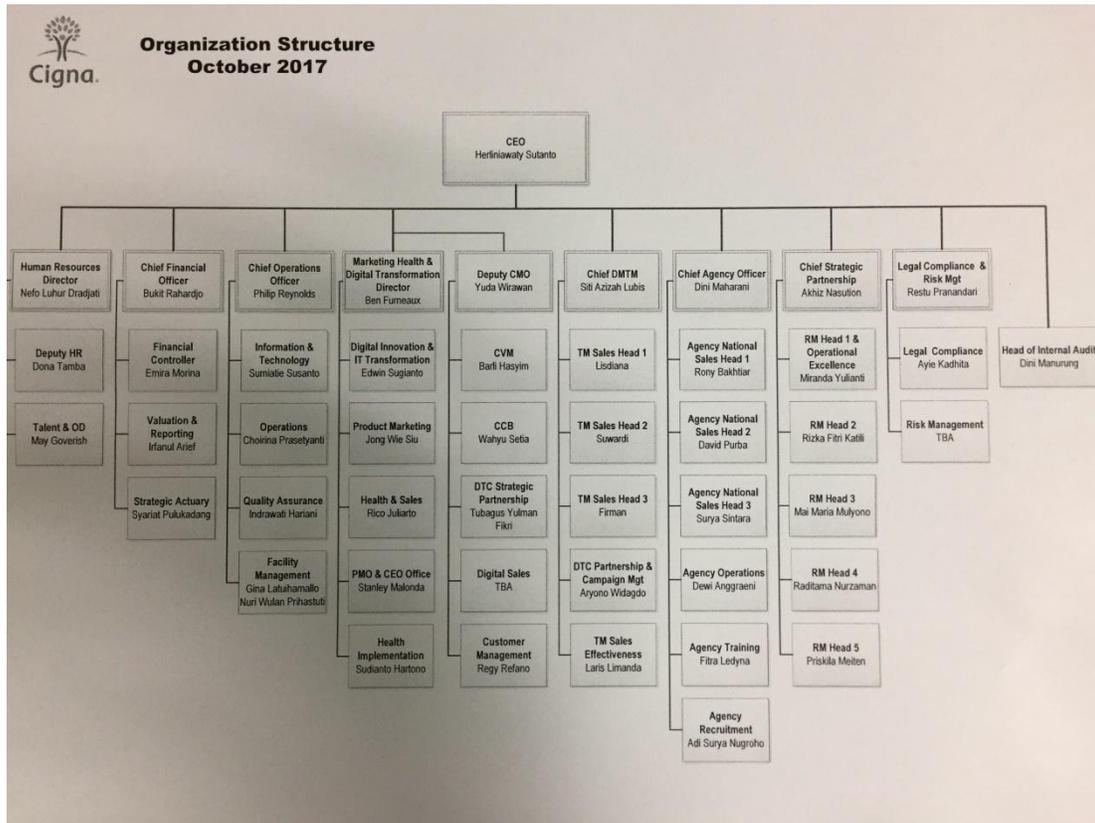
³ <http://www.cigna.co.id/logo.php>

Makna logo:

PT. Asuransi Cigna memiliki logo yang sederhana namun dapat dengan mudah dikenal dan dapat merepresentasikan *brand*. Logo PT. Asuransi Cigna menunjukkan kehangatan, bersahabat, dengan didominasi warna biru, hijau dan jingga. Lambang “pohon kehidupan” menggambarkan kekuatan, keamanan dan sosok manusia yang berada dalam dunia yang menyenangkan. Daun yang memancar memperkuat konsep untuk mencapai satu potensi penuh. Penambahan sentuhan warna langit menunjukkan bahwa PT. Asuransi Cigna sudah mendunia.⁴

⁴ Sumber diperoleh melalui data internal perusahaan

B. Struktur PT. Asuransi Cigna



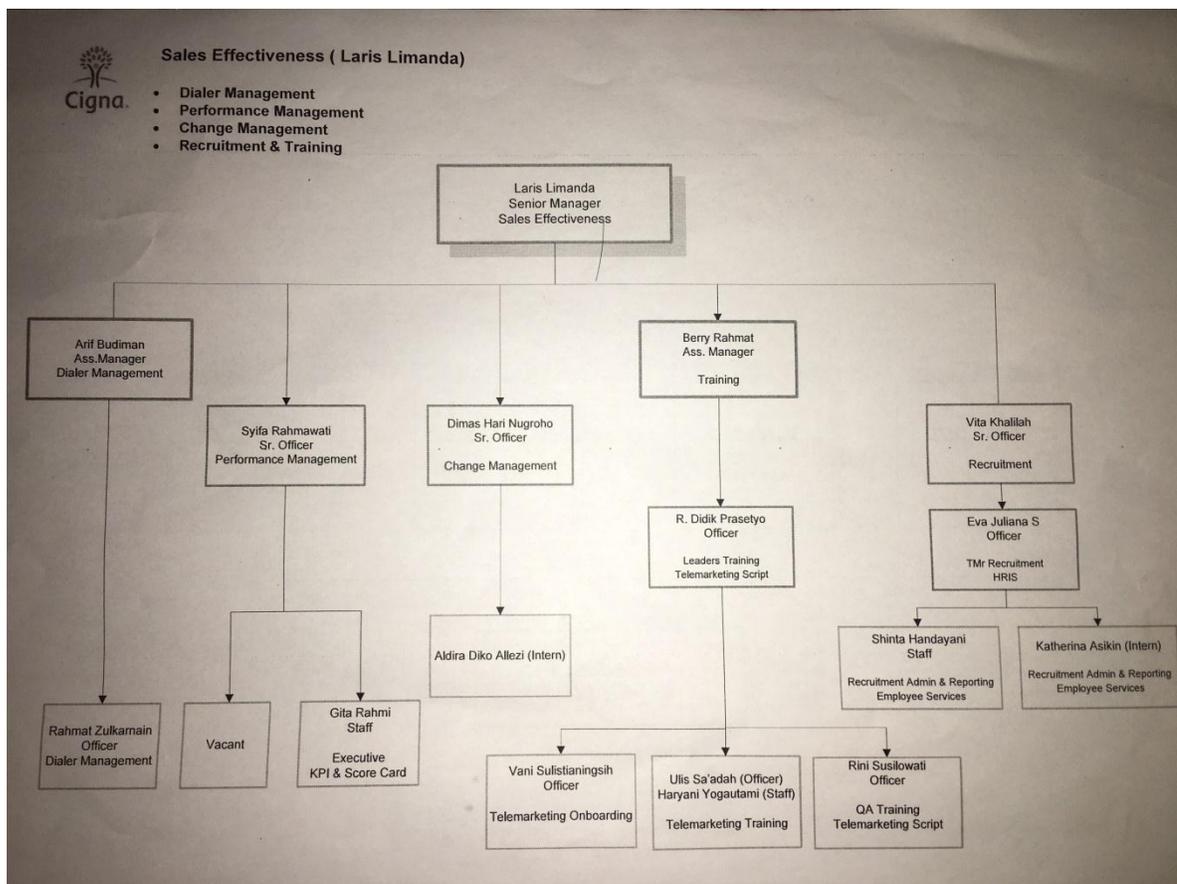
Gambar II.2 Struktur Organisasi PT.Asuransi Cigna

Sumber: Data diperoleh melalui data internal perusahaan

PT. Asuransi Cigna memiliki struktur organisasi perusahaan yang cukup besar. PT. Asuransi Cigna merupakan perusahaan asuransi jiwa yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Struktur organisasi kantor pusat meliputi *CEO*, *HRD Director*, *Chief Financial Officer*, *Chief Operational Officer*, *Marketing Health & Digital Transformation Director*, *Deputi CMO*, *Chief DMTM*, *Chief Agency Officer*, *Chief Strategic Partnership*, *Legal Compliance & Risk Management* dan *Head of Internal Audit*. Masing-masing bagian memiliki fungsi dan tugas sebagai berikut:

1. *Chief Executive Officer* yaitu pimpinan tertinggi perusahaan yang memiliki tanggung jawab dalam memimpin dan mengarahkan perusahaan mewujudkan visi misinya.
2. *HRD Director* memiliki tanggung jawab mengelola sumber daya manusia dalam merencanakan, mengkoordinasi, mengawasi perekrutan pegawai dan mengarahkan fungsi dari perusahaan.
3. *Chief Financial Officer* memiliki tanggung jawab terhadap merencanakan anggaran keuangan, mengkoordinasi arus keuangan, serta pengambilan keputusan mengenai hal yang berkaitan dengan keuangan perusahaan.
4. *Chief Operational Officer* memiliki tanggung jawab terhadap aktivitas operasional perusahaan, mengkoordinasi antar divisi sesuai perannya, dan membuat standar mengenai semua proses operasional perusahaan.
5. *Marketing Health & Digital Transformation Director* memiliki tanggung jawab terhadap strategi pemasaran yang berkonsentrasi pada kesehatan dan pengembangan pemasaran secara digital serta melakukan pertimbangan terhadap produk yang akan dipasarkan.
6. *Deputy Chief Marketing Operation* bertanggung jawab terhadap strategi pemasaran PT. Asuransi Cigna secara keseluruhan dalam perusahaan dari mulai perencanaan kampanye pemasaran hingga mengawasi jalannya operasi pemasaran.
7. *Chief Direct Marketing & Tele Marketing* bertanggung jawab terhadap penjualan melalui telepon dan faktor penunjang penjualan para telemarketer yang bekerja di PT. Asuransi Cigna, antara lain data yang akan digunakan oleh telemarketer dan adanya acara seperti kompetisi untuk meningkatkan penjualan.

8. *Chief Agency Officer* bertanggung jawab terhadap penjualan produk melalui agen asuransi.
9. *Chief Strategic Partnership* memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan visi, misi dan nilai organisasi serta memberi kontribusi terhadap keputusan-keputusan bisnis.
10. *Legal Compliance & Risk Management* memiliki tanggung jawab merumuskan strategi guna mendorong terciptanya budaya kepatuhan dalam organisasi, mengusulkan kebijakan kepatuhan yang akan ditetapkan oleh direksi, menetapkan sistem dan prosedur kepatuhan yang akan digunakan untuk menyusun ketentuan dan pedoman internal organisasi, memastikan bahwa seluruh kebijakan serta kegiatan usaha yang dilakukan bank maupun organisasi telah sesuai dengan ketentuan BI dan peraturan perundang undangan yang berlaku dan meminimalkan risiko kepatuhan pada bank dan organisasi.
11. *Head of Internal Audit* memiliki tanggung jawab melaksanakan proses pemeriksaan seluruh divisi cabang baik dari segi financial maupun operasional, melakukan evaluasi hasil audit internal serta menyiapkan solusi untuk hasil temuan masalah.



Gambar II.3 Divisi *Sales Effectiveness* PT.Asuransi Cigna

Dalam menjalankan tanggung jawabnya, divisi *Sales Effectiveness* bekerja sama dengan Departemen CCB dalam pembuatan brosur untuk mengadakan acara. Hal ini karena seluruh guidelines perusahaan dalam bidang desain berada pada Departemen CCB. Selain itu, divisi *Sales Effectiveness* juga bekerja sama dengan Departemen Human Resource untuk mendapatkan informasi tentang Universitas yang ingin bekerja sama dengan PT.Asuransi Cigna.

Di dalam divisi Sales Effectiveness praktikan mengenal seluruh karyawan yang bekerja dalam divisi tersebut karena pekerjaan yang praktikan dapat akan berhubungan dengan rekan-rekan yang lain.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

1. Produk dan Layanan

PT. Asuransi Cigna memiliki produk dan layanan berupa anak perusahaan dari Cigna Corporation, yaitu *Connecticut General Life Insurance Company*, *Cigna Health and Life insurance Company*, *Life Insurance Company of North America* dan *Cigna Life Insurance Company of New York* yang menawarkan serangkaian produk, perawatan, rencana dan pelayanan kesehatan yang terintegrasi termasuk perawatan medis, gigi, kesehatan jiwa, farmasi dan mata serta asuransi jiwa perorangan maupu kelompok, asuransi kecelakaan dan ketidak mampuan diri (Cooperation).

a. Asuransi Kesehatan

Asuransi kesehatan adalah salah satu produk dari PT. Asuransi Cigna yang secara khusus menjamin biaya kesehatan atau perawatan para anggota asuransi tersebut jika mereka jatuh sakit atau mengalami kecelakaan. Terdapat dua jenis perawatan yang ditawarkan, yaitu rawat inap (in-patient treatment) dan rawat jalan (out-patient treatment).

b. Asuransi Penyakit Kritis

Asuransi kesehatan merupakan produk dari PT. Asuransi Cigna yang memberi dukungan financial saat menjalani proses pemulihan dari masa krisis.

c. Asuransi Jiwa

Asuransi Jiwa adalah produk dari PT. Asuransi Cigna yang bertujuan menanggung orang terhadap kerugian finansial yang tak terduga, yang disebabkan karena meninggalnya terlalu cepat ataupun hidupnya terlalu lama. Adapun berupa kontrak perjanjian antara pemegang polis dengan perusahaan asuransi atau insurer, dimana pihak asuransi berjanji untuk membayarkan nominal uang kalau terjadi resiko kematian terhadap pihak pemegang asuransi/polis.

d. Asuransi Kecelakaan Diri

Asuransi kecelakaan diri merupakan produk PT. Asuransi Cigna yang memberikan jaminan atau proteksi atas kematian, cacat tetap, dan/atau biaya-biaya perawatan atau pengobatan sebagai akibat adanya suatu kecelakaan secara tiba-tiba.

2. Layanan Klaim

Layanan klaim yaitu berupa layanan dari PT. Asuransi Cigna kepada pemegang polis untuk mengajukan permintaan resmi kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran manfaat asuransi berdasarkan ketentuan perjanjian yang tertuang dalam polis asuransi yang mereka miliki. Pembayaran santunan atas klaim yang berlaku akan dilakukan paling sedikit 14 hari kerja setelah dokumen

lengkap. Untuk beberapa kasus yang memerlukan verifikasi dan koordinasi lebih lanjut dengan pihak terkait, seperti misalnya pihak rumah sakit, dokter, dll. memerlukan proses dan waktu tambahan

3. Kemitraan

Dalam rangka menyediakan produk dan layanan yang dapat menjangkau konsumen PT. Asuransi Cigna membuka kemitraan secara internasional di 30 negara, dan memiliki sekitar 95 juta nasabah di seluruh dunia. Selain itu PT. Asuransi Cigna bermitra dengan rumah sakit yang mencakup 700 jaringan rumah sakit dan klinik di seluruh Indonesia untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

D. Kompetitor

Dalam menjalankan usahanya PT. Asuransi Cigna tidak terlepas dari beberapa kompetitornya. Salah satu contoh kompetitor yaitu PT. Tokio Marine Indonesia yang saat ini sedang berkembang cukup pesat. Faktor pendukung berkembangnya PT. Tokio Marine Indonesia adalah sumber daya manusia yang memumpuni dan dalam manajemen perusahaan.

BAB III

PELAKSAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Asuransi Cigna, praktikan melaksanakan PKL di Departemen Telemarketing Divisi *Sales Effectiveness*. Tugas praktikan di Divisi *Sales Effectiveness* adalah sebagai berikut:

1. Membuat acara yang bertujuan untuk menunjang kinerja dari para telemarketer.
2. Menjalin relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship.
3. Membuat desain dari brosur ataupun undangan untuk menghadiri acara.
4. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing.
5. Menyiapkan kontrak kerja para telemarketer yang sudah melalui tahap wawancara dan mendapat hasil baik.
6. Melakukan wawancara terhadap setiap telemarketer yang ingin mengundurkan diri.
7. Membuatkan surat referensi bank untuk telemarketer mengajukan pembuatan buku tabungan.
8. Berkontribusi dalam acara jobfair di Perbanas yang bertujuan untuk mencari calon telemarketer baru.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan PKL dimulai pada hari Rabu 30 Agustus 2017. Praktikan ditempatkan Department Telemarketing Divisi *Sales Effectiveness*. Praktikan dibimbing dan diarahkan oleh Bapak Limanda Laris Kepala Divisi *Sales and Effectiveness* PT.Asuransi Cigna. Selama 40 (empat puluh) hari kerja seluruh tugas yang praktikan kerjakan tertera secara terperinci. Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Asuransi Cigna:

1. Membuat kegiatan yang bertujuan untuk menunjang kinerja dari para telemarketer .

Telemarketer adalah orang yang melakukan aktivitas pemasaran melalui komunikasi jarak jauh (telekomunikasi).Tugas utama seorang telemarketer adalah melakukan penawaran produk dan layanan via alat telekomunikasi kepada perusahaan-perusahaan.

Kegiatan yang dibentuk untuk menunjang kinerja para telemarketer adalah team building UM yang dilaksanakan selama bulan Oktober 2017.Kegiatan ini ditujukan untuk para telemarketer yang dibawah langsung oleh PT.Asuransi Cigna.Tujuan kegiatan ini adalah untuk membangun kerjasama antar telemarketer PT.Asuransi Cigna.

2. Menjalin kerjasama dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship.

Setiap perusahaan yang berbentuk barang maupun jasa pasti memerlukan adanya promosi dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan. Setiap perusahaan memiliki cara promosi yang berbeda-beda pula. Salah satu cara yang digunakan oleh PT. Asuransi Cigna dalam melakukan promosi adalah sponsorship. Sponsorship (sponsorship) adalah aplikasi dalam mempromosikan perusahaan dan merek mereka dengan mengasosiasikan perusahaan atau salah satu dari merek dengan kegiatan tertentu misalnya Sponsorship yang dilakukan oleh PT. Asuransi Cigna lebih terhadap menjalin kerjasama dengan beberapa universitas untuk mensponsori beberapa acara, yang terbaru adalah PT. Asuransi Cigna melakukan kerjasama dengan Universitas Bakrie dengan mensponsori kegiatan wisuda.

3. Membuat desain dari brosur ataupun undangan untuk menghadiri acara.

PT. Asuransi memiliki acara Team Building UM untuk para telemarketer dengan tujuan untuk meningkatkan kerjasama para telemarketer. Dalam menginformasikan acara diperlukan brosur ataupun undangan untuk para telemarketer agar dapat menghadiri acara tersebut. Praktikan berkontribusi dalam pembuatan desain brosur ataupun undangan.



Gambar III.4 Surat Undangan Kegiatan Acara

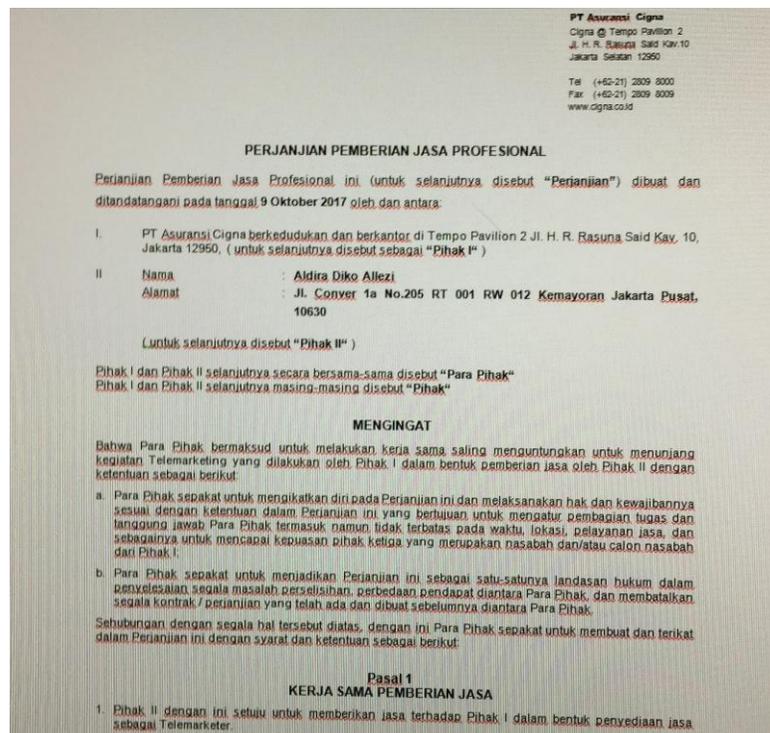
Sumber: Data diolah oleh praktikan

4. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing.

Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing sehari-hari. Dari video tersebut 10 telemarketer terbaik akan ditampilkan fotonya dalam video tersebut guna menjadi motivasi untuk telemarketer lain agar tetap berkompetisi. Video tersebut juga berisi gabungan dari kegiatan- kegiatan yang ada selama seminggu sebelumnya ataupun kegiatan yang akan dilakukan guna menjadi suatu pemberitahuan kepada TMr.

5. Membuatkan kontrak kerja para telemarketer yang sudah melalui tahap wawancara dan mendapat hasil yang baik.

Bagi calon telemarketer yang berhasil melalui tahap wawancara dan mendapat hasil yang baik, selanjutnya akan menunggu konfirmasi untuk melakukan kontrak kerja. Adapun pelaksanaan kesepakatan kontrak kerja berlangsung setiap hari jumat. Kontrak kerja yang diterima oleh kandidat telemarketer berupa pasal-pasal yang menyangkut ketenagakerjaan.



Gambar III.5 Surat Kontrak Kerja Untuk Telemarketer

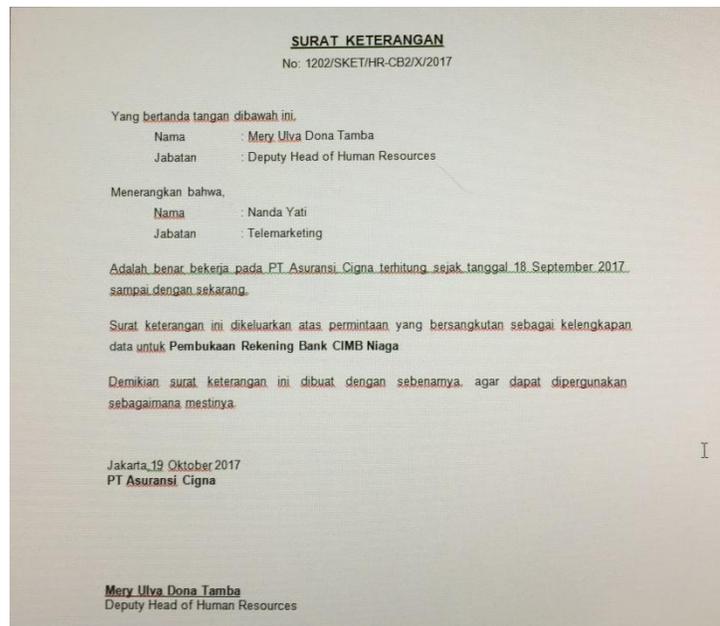
Sumber: Data diolah oleh praktikan

6. Melakukan wawancara terhadap setiap telemarketer yang ingin mengundurkan diri.

Jika ada telemarketer yang ingin mengundurkan diri mereka akan melakukan wawancara terlebih dahulu. Proses yang dilalui berupa pemberian surat *exit clearance form* kepada telemarketer yang berisi beberapa pernyataan terkait alasan pengunduran diri. Surat tersebut harus ditanda tangani oleh *supervisor* dan manajer. Selanjutnya akan dilakukan wawancara singkat oleh bagian rekrutmen dan pengembalian barang-barang yang terkait dengan PT. Asuransi Cigna dari telemarketer. Adapun barang tersebut berupa *id card*, kartu akses lift dan kartu Manulife (jika sudah mendapatkan).

7. Membuatkan surat referensi bank untuk telemarketer mengajukan pembuatan buku tabungan.

Telemarketer yang telah diterima di PT. Asuransi Cigna selanjutnya akan diberikan surat rekomendasi pembuatan buku tabungan bagi yang belum memiliki buku tabungan. Bank yang direkomendasikan adalah Bank CIMB Niaga dan Bank Permata karena pembayaran gaji melalui kedua bank tersebut. Jika telemarketer memiliki tabungan di bank yang berbeda akan dilakukan *clearance* terlebih dahulu yang menyebabkan terlambatnya pembayaran gaji.



Gambar III.6 Surat Referensi Bank Untuk Telemarketer

Sumber: Data diolah oleh praktikan

8. Berkontribusi terhadap acara jobfair di Perbanas Institute.

Salah satu rangkaian kegiatan dalam mempromosikan PT. Asuransi Cigna ialah dengan mengikuti Jobfair di kampus perbanas. Tujuan kegiatan tersebut adalah untuk mempromosikan PT. Asuransi Cigna dan mendapatkan calon telemarketer baru.



Gambar III.7 Booth Cigna Indonesia di Jobfair

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Dari seluruh pekerjaan yang praktikan dapat, menjalin kerjasama dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship merupakan pekerjaan yang sangat berkaitan dengan latar pendidikan yang telah praktikan dapat. Hal ini karena sponsorhi p termasuk dalam teori marketing mix.

C. Kendala yang Dihadapi

Berdasarkan kegiatan PKL yang dilaksanakan di PT. Asuransi Cigna terdapat beberapa kendala yaitu:

1. Terdapat istilah-istilah baru pada bidang asuransi yang praktikan tidak mengerti, sehingga terkadang menghambat pekerjaan praktikan.

2. Praktikan ditantang untuk memberikan inovasi dalam upaya untuk mempersingkat rencana bisnis.
3. Praktikan di tuntut untuk lebih kreatif dan memberikan masukan terhadap kegiatan-kegiatan yang ada.

D. Cara Mengatasi Kendala

Meskipun terdapat kendala-kendala bagi praktikan dalam melaksanakan PKL di PT. Asuransi Cigna, namun kendala tersebut tidak menjadi hambatan bagi praktikan. Sehingga praktikan dapat melaksanakan PKL dengan lancar. Dalam mengatasi kendala tersebut praktikan mengatasinya dengan cara:

1. Dalam mengatasi istilah-istilah baru yang praktikan tidak mengerti, praktikan dapat mempelajari dan bertanya kepada staff lain mengenai bidang asuransi. Selanjutnya praktikan dapat bertanya kepada *supervisor* tentang bagaimana melakukan pekerjaan yang telah diberikan untuk pertama kalinya.
2. Dalam menghadapi tantangan untuk memberikan inovasi untuk mempersingkat rencana bisnis, praktikan memberikan solusi kepada setiap pelamar diupayakan untuk mengirim hasil scan *CV* terlebih dahulu untuk selanjutnya diproses. Hal tersebut memotong salah satu tahap dalam rencana bisnis.
3. Dalam menghadapi tantangan untuk terus kreatif praktikan selalu mencari referensi untuk melakukan design dan melihat acara-acara yang bagus untuk dimasukkan menjadi kegiatan untuk penambah semangat para telmarketer.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan kegiatan PKL di PT. Asuransi Cigna., Praktikan ditempatkan di Departement Telemarketing, Divisi *Sales Effectiveness*. Praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja nyata. Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mendapat pengalaman dan pengetahuan baru mengenai asuransi selama bekerja di PT. Asuransi Cigna
2. Praktikan terlatih untuk disiplin dan bertanggung jawab selama bekerja di PT. Asuransi Cigna
3. Praktikan mendapat ilmu tentang telemarketing yang sesuai dengan latar belakang pendidikan.
4. Praktikan memberikan kontribusi untuk PT. Asuransi Cigna dalam bidang telemarketing.
5. Praktikan mengetahui bagaimana bidang kerja Departemen Telemarketing divisi *Sales Effectiveness* pada PT. Asuransi Cigna.
6. Jika PT. Asuransi Cigna menawarkan kesempatan untuk bekerja di perusahaan tersebut, praktikan akan menerima tawaran tersebut. Hal ini karena praktikan sebagai

fresh graduate membutuhkan pengalaman bekerja untuk bekerja dan dapat dijadikan sebagai batu loncatan ke jenjang yang lebih tinggi.

B. Saran

1. Saran Untuk Universitas Negeri Jakarta

- a. Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi S1 Manajemen memberikan rekomendasi kepada mahasiswa tentang perusahaan yang menerima kegiatan PKL.
- b. Universitas Negeri Jakarta seharusnya memiliki kerja dengan perusahaan agar mempermudah mahasiswa dalam mendapatkan tempat PKL.
- c. Universitas Negeri Jakarta dapat mempermudah proses dalam mendapatkan izin Praktik Kerja Lapangan

2. Saran Untuk Mahasiswa

- a. Mahasiswa sebaiknya mengetahui bidang kerja apa yang ingin tempuh sebelum PKL dimulai sehingga tidak bingung saat pelaksanaannya.
- b. Mahasiswa dapat mencari koneksi sebanyak mungkin agar mempermudah dalam mendapatkan tempat untuk PKL.
- c. Sebelum pelaksanaan PKL mahasiswa sebaiknya mengetahui seluk-beluk tentang perusahaan yang dituju agar mempermudah dalam pekerjaannya.
- d. Jika ada mahasiswa yang ingin mengajukan PKL di PT.Asuransi Cigna sebaiknya terlebih dahulu mengetahui bidang apa yang menjadi minat dan konsentrasi mahasiswa tersebut.

3. Saran Untuk PT. Asuransi Cigna

- a. Diharapkan bagi PT. Asuransi Cigna dapat mempermudah prosedur untuk mahasiswa yang ingin melaksanakan kegiatan PKL, sehingga mahasiswa tidak merasakan kesulitan saat ingin PKL di PT. Asuransi Cigna.
- b. Diharapkan bagi PT. Asuransi Cigna menjalin kerjasama dengan Universitas Negeri untuk pelaksanaan kegiatan PKL.

DAFTAR PUSTAKA

Cigna, Corporation. Tentang Cigna. Diambil dari: <http://www.cigna.co.id/> (20 Oktober 2017)

FE UNJ. 2013. Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: FE UNJ,

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN I

SURAT IZIN PKL

 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Building Future Leaders

Nomor : 1779/UN39.12/KM/2017 25 Oktober 2017
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. HRD PT. Asuransi Ligna
Gd. Tempo Pavillion 2
Jl. HR Rasuna Said Kav.10 Kuningan Timur
Jakarta Selatan 12950

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Aldira Diko Allez
Nomor Registrasi : 8215145235
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 085718027117

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah, pada tanggal 30 Agustus s.d. 24 Oktober 2017.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat


Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :
1 Dekan Fakultas Ekonomi
2 Koordinator Prodi Manajemen

LAMPIRAN II**SURAT SELESAI PKL**

Together, all the way.™

 **Cigna.**

PT Asuransi Cigna
Cigna @ Tempo Pavilion 2
Jl. H.R. Rasuna Said Kav.10
Jakarta Selatan 12950

Tel (+62-21) 2809 8000
Fax (+62-21) 2809 8009
www.cigna.co.id

TO WHOM IT MAY CONCERN
Ref. No: 1204/SKET/HR-REC1/X/2017

I the undersigned below,

Name : Mery Ulva Dona Tamba
Title : Deputy Head of Human Resources

certify that,

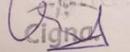
Name : Aldira Dikko Allezzi
Title : Telemarketing Recruitment Internship

Has successfully completed an Internship program at Cigna Indonesia from August 30th, 2017 to October 24th, 2017.

We thank to Aldira for his contributions given to the company and wish his every success for the future endeavor.

Jakarta, October 24th, 2017.

PT Asuransi Cigna

Mery Ulva Dona Tamba
Deputy Head of Human Resources

Legal and the "Tree of Life" logo are registered service marks of Cigna Intellectual Property, Inc., licensed for use by Cigna Corporation and its operating subsidiaries.

LAMPIRAN III

LEMBAR PENILAIAN

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
..... SKS**

Nama : Adisa Diko Alvez
No.Registrasi : 8215145235
Program Studi : Manajemen
Tempat Praktik : PT. Asutomo, Cemp
Alamat Praktik/Telp : Gedung. Temlo. Kav. 2
Jl. HR. Rasuna Said Kav. 10. Jak-Sel
1500033

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN				
		46-100					
1	Kehadiran	92	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A+ 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : $\frac{842}{10 \text{ (sepuluh)}} = 84,2$ Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>3,7</td> <td>A-</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	3,7	A-	Angka bulat	huruf
3,7	A-						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	85					
3	Sikap dan Kepribadian	85					
4	Kemampuan Dasar	85					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85					
8	Aktivitas dan Kreativitas	85					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	80					
10	Hasil Pekerjaan	80					
Jumlah		842					

Jakarta, 27 Oktober 2017
Penilai,

(.....LARISSA MANDA.....)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN IV

DAFTAR HADIR PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Audita Diko Aliezi
 No. Registrasi : 8215145235
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Praktik : PT. Asuransi Gung
 Alamat Praktik/Telp : Gedung Temba Kav. 11/1102
Jl. H.R. Rasum Said Kav. 10 Jak-Sel
1500 033

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 30 Agustus 2017	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Kamis, 31 Agustus 2017	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Senin, 4 September 2017	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Selasa, 5 September 2017	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Rabu, 6 September 2017	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Kamis, 7 September 2017	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Jumat, 8 September 2017	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Senin, 11 September 2017	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Selasa, 12 September 2017	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Rabu, 13 September 2017	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Kamis, 14 September 2017	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Jumat, 15 September 2017	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Senin, 18 September 2017	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Selasa, 19 September 2017	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Rabu, 20 September 2017	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 27 Oktober 2017
 Penilai, [Signature]
 (Winda Liman)

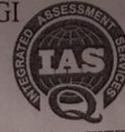
Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Audita Diko Aliezi
No. Registrasi : 8215145235
Program Studi : Manajemen
Tempat Praktik : Pt. Asuransi G.ang
Alamat Praktik/Telp : Gedung Tempo Paviliun 2
Jl. H.R. Rasuna Said kav.10 Jak-Sel
1500 033

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 22 September 2017	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Senin, 25 September 2017	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Selasa, 26 September 2017	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Rabu, 27 September 2017	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Kamis, 28 September 2017	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Jumat, 29 September 2017	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Sabtu, 30 September 2017	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Senin, 2 Oktober 2017	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Selasa, 3 Oktober 2017	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Rabu, 4 Oktober 2017	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Kamis, 5 Oktober 2017	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Jumat, 6 Oktober 2017	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Senin, 9 Oktober 2017	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Selasa, 10 Oktober 2017	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Rabu, 11 Oktober 2017	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 27 Oktober 2017
Penilai,

[Signature]
(.....)

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

[Signature]



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAS/TNA/3640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Audira Dika Aliezi.....
No. Registrasi : 215145235.....
Program Studi : Manajemen.....
Tempat Praktik : PT. Asuransi Giano.....
Alamat Praktik/Telp : Gedung TEMPO Revillion 2.....
Jl. H.R. Kusuma Satrio Kav. 10, Jak-Sel
1500 033

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Kamis, 12 Oktober 2017</u>	1. <u>[Signature]</u>	
2.	<u>Jumat, 13 Oktober 2017</u>	2. <u>[Signature]</u>	
3.	<u>Sabtu, 14 Oktober 2017</u>	3. <u>[Signature]</u>	
4.	<u>Senin, 16 Oktober 2017</u>	4. <u>[Signature]</u>	
5.	<u>Selasa, 17 Oktober 2017</u>	5. <u>[Signature]</u>	
6.	<u>Rabu, 18 Oktober 2017</u>	6. <u>[Signature]</u>	
7.	<u>Kamis, 19 Oktober 2017</u>	7. <u>[Signature]</u>	
8.	<u>Jumat, 20 Oktober 2017</u>	8. <u>[Signature]</u>	
9.	<u>Sabtu, 21 Oktober 2017</u>	9. <u>[Signature]</u>	
10.	<u>Senin, 23 Oktober 2017</u>	10. <u>[Signature]</u>	
11.	<u>Selasa, 24 Oktober 2017</u>	11. <u>[Signature]</u>	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 27. OKTOBER 2017
Penilai,

[Signature]
VANDI MANDA
(.....)

[Signature]

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN V

DAFTAR KEGIATAN HARIAN

No	Hari/Tanggal	Waktu	Kegiatan
1.	Rabu, 30 Agustus 2017	08.00 – 17.00	1. Penentuan Jadwal PKL 2. Perkenalan staff divisi Sales Effectiveness
2.	Kamis, 31 Agustus 2017	08.00 – 17.00	1. Penempatan PKL 2. menerima telepon masuk
3.	Jumat, 1 September 2017		Libur Hari Raya Idul Adha
4.	Senin, 4 September 2017	08.00 – 18.00	1. Menyiapkan kontrak kerja para telemarketer 2. Mendokumentasikan cv
5.	Selasa, 5 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Membuatkan surat referensi bank
6.	Rabu, 6 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Membuatkan surat referensi bank
7.	Kamis, 7 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Mendokumentasikan cv
8.	Jumat, 8 September 2017	08.00 – 17.00	1. Membuatkan surat referensi bank
9.	Senin, 11 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Melakukan Exit Interview
10.	Selasa, 12 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Menjalin relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship
12	Kamis, 14 September 2017	08.00 – 18.00	1. Menyiapkan kontrak kerja untuk calon telemarketing yang lulus wawancara
13	Jumat, 15 September 2017	08.00 – 17.00	1. Menjalin relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship
14	Senin, 18 September 2017	08.00 – 18.00	1. Melakukan Exit Interview
15	Selasa, 19 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing
16	Rabu, 20 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing
17	Kamis, 21 September 2017	08.00 – 18.00	1. Menyiapkan kontrak kerja untuk calon telemarketing yang lulus wawancara
18	Jumat, 22 September 2017	08.00 – 17.00	1. Menjalin relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship

19	Senin, 25 September 2017	08.00 – 18.00	1. Melakukan Exit Interview
20	Selasa, 26 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuat desain dari brosur ataupun undangan untuk menghadiri acara.
21	Rabu, 27 September 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing
22	Kamis, 28 September 2017	08.00 – 18.00	1. Menyiapkan kontrak kerja untuk calon telemarketing yang lulus wawancara
23	Jumat, 29 September 2017	08.00 – 17.00	1. Menjalni relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship
24	Sabtu, 30 September 2017	12.00 – 18.00	1. Membuat acara untuk telemarketer
25	Senin, 2 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuat acara untuk telemarketer
26	Selasa, 3 October 2017	08.00 – 18.00	1. Jobfair Perbanas
27	Rabu, 4 October 2017	08.00 – 18.00	1. Jobfair Perbanas
28	Kamis, 5 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuat desain dari brosur ataupun undangan untuk menghadiri acara.
29	Jumat, 6 October 2017	08.00 – 17.00	1. Menjalni relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship
30	Senin, 9 October 2017	08.00 – 18.00	1. Melakukan Exit Interview
31	Selasa, 10 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuat desain dari brosur ataupun undangan untuk menghadiri acara.
32	Rabu, 11 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Membuatkan surat referensi bank
33	Kamis, 12 October 2017	08.00 – 18.00	1. Menyiapkan kontrak kerja untuk calon telemarketing yang lulus wawancara
34	Jumat, 13 October 2017	08.00 – 18.00	1. Menjalni relasi dengan Universitas untuk melakukan kegiatan promosi dengan cara sponsorship
35	Sabtu, 14 October 2017	12.00 – 18.00	1. Membuat acara untuk telemarketer
36	Senin, 16 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuat acara untuk telemarketer
37	Selasa, 17 October 2017	08.00 – 18.00	1. Melakukan Exit Interview
38	Rabu, 18 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuat desain dari brosur ataupun undangan untuk menghadiri acara.
39	Kamis, 19 October 2017	08.00 – 18.00	1. Menyiapkan kontrak kerja untuk calon telemarketing yang lulus wawancara
41	Sabtu, 21 October 2017	12.00 – 18.00	1. Membuat acara untuk telemarketer
42	Senin, 23 October 2017	08.00 – 18.00	1. Melakukan Exit Interview
43	Selasa, 24 October 2017	08.00 – 18.00	1. Membuatkan video yang berisi hasil kerja telemarketing 2. Perpisahan