

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT ASURANSI SOMPO JAPAN NIPPONKOA  
INDONESIA DIVISI *MARKETING LOCAL & BANKING***

**ANNISA AGUSTINA**

**8223136642**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2015**

## **LEMBAR EKSEKUTIF**

**ANNISA AGUSTINA. 2015. 8223136642. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

*Laporan Praktik Kerja lapangan di Divisi Pemasaran PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia sebagai Marketing Support berlangsung tanggal 23 Juni-11 September 2015. Tujuan diadakan praktik kerja lapangan ini, agar praktikan dapat mengetahui strategi pemasaran di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia yang bergerak dalam bidang distribusi dan retail. Tugas yang praktikan kerjakan adalah merekap data tagihan premi asuransi Bank Permata Tbk, memisahkan dan mengecek renewal notice fisik per cabang serta melakukan perpanjangan polis asuransi, dan melakukan renewal notice dengan menghubungi nasabah secara langsung melalui telepon. Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.*

**Kata Kunci: Renewal Notice Fisik, Polis Asuransi**

## **EXECUTIVE SUMMARY**

**ANNISA AGUSTINA. 2015. 8223136642. Report of Field Work Practice in PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia. Study program Diploma in Marketing Management. Department of Management. Faculty of Economics. Jakarta State University.**

*Field Work Practice report is based on the experience on 23 June-11 September 2015 in the marketing division of PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia as the Marketing Support. The goal of this field of work practices are held, so that the learners can describe the work in the field of marketing. This is a company engaged in the distribution and retail. The field work done practitioner include collect recap insurance premium billing data insurance Bank Permata Tbk, separating and check the physical renewal notice branch as well as extend the insurance policy, and perform renewal notice Direct contacting the customer by phone. With the experience gained working students are expected to acquire skills and broaden knowledge. In addition, to meet one of the requirements to earn an associate's degree that required expert for each student in the course Diploma in Marketing Management Faculty Economics, State University of Jakarta.*

**Keywords: Physical renewal notice, Insurance Policy**

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan  
di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia  
Divisi Marketing Local & Banking  
Nama Praktikan : ANNISA AGUSTINA  
Nomor Registrasi : 8223136642  
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,  
Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran



Dra. Umi Mardiyati M.Si

NIP 19570221 198503 2 002

Pembimbing,



Dr. Mohamad Rizan, SE, M.P.

NIP 19720627 200604 1 001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen



Dra. Umi Mardiyati M.Si

NIP 19570221 198503 2 002

## LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Umi Mardiyati M.Si

NIP 19570221 198503 2 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji,  <u>Dra. Umi Mardiyati M.Si</u> NIP 19570221 198503 2 002	 .....	<u>28 Desember 2015</u> .....
Penguji Ahli  <u>Dra. Sholikhah, MM</u> NIP 19620623 199003 2 001	 .....	<u>28 Desember 2015</u> .....
Dosen Pembimbing  <u>Dr. Mohamad Rizan, SE, M M</u> NIP 19720627 200604 1 001	 .....	<u>28 Desember 2015</u> .....

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur praktikan panjatkan ke kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga praktikan dapat melaksanakan serta menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia tepat pada waktunya.

Laporan PKL ini dibuat dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan kelulusan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada program studi Manajemen Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Selama proses pelaksanaan dan penyusunan laporan PKL ini, praktikan mendapat dukungan serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, praktikan mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Mohamad Rizan, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Praktikan yang selalu mendukung dan memberikan saran serta masukan kepada praktikan dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
2. Dr. Dedi Purwana E.S.,M.BUS., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.,Si selaku Ketua Jurusan Manajemen dan Kaprodi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Bapak Brata selaku General Manager, mba Lina, mba clara, mba uci dan ibu kris cahaya, dan mba putri yang telah memberikan dukungan dan informasi data yang penulis butuhkan selama penelitian.

5. Kedua orang tua yang selalu memberikan semangat.
6. Teman-teman mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, yang telah memberikan semangat kepada praktikan dalam melaksanakan Praktik kerja.

Praktikan menyadari bahwa laporan PKL ini tidak luput dari kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat praktikan harapkan guna perbaikan laporan. Semoga laporan PKL ini dapat bermanfaat bagi praktikan dan pembaca.

Jakarta, Desember 2015

Praktikan

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR EKSEKUTIF</b> .....	<b>i</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang PKL .....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	4
C. Kegunaan PKL .....	4
D. Tempat PKL .....	6
E. Jadwal Waktu PKL .....	6
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL</b>	
A. Sejarah Perusahaan .....	9
B. Struktur Organisasi .....	14
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	17
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN</b>	
A. Bidang Kerja .....	26
B. Pelaksanaan Kerja .....	26
C. Kendala yang Dihadapi .....	39
D. Cara Mengatasi Kendala .....	40
<b>BAB IV KESIMPULAN</b>	
A. Kesimpulan .....	43
B. Saran Saran .....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel II.1. Daftar produk SJNK .....	19
Tabel II.2. Daftar Alamat Branch office & marketing .....	22
Tabel III.1. Daftar Kegiatan Harian PKL .....	35

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1. Logo PT. Asuransi Sompo Japan Nipponkoa .....	11
Gambar II.2. Struktur Organisasi divisi <i>marketing local &amp; Banking</i> .....	16
Gambar III.1. Flow chart data SME & WB khusus Jakarta .....	30
Gambar III.2. Memfollow up nasabah untuk dijadikan bisnis direct .....	32
Gambar III.3. Flow chart rekonsel Bank Permata, Tbk .....	33
Gambar III.4. Flow chart pengiriman duplicate polis ke nasabah .....	34

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Daftar Penghargaan PT ASJNK
- Lampiran 2 Daftar harga produk PT ASJNK
- Lampiran 3 Surat Permohonan Izin PKL
- Lampiran 4 Surat keterangan PKL
- Lampiran 5 Daftar Hadir PKL
- Lampiran 6 Rekapitulasi Premi Asuransi

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang PKL**

Perkembangan asuransi di Indonesia saat ini telah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Berbagai perusahaan asuransi berlomba-lomba menawarkan program asuransi baik bagi masyarakat maupun perusahaan. Usaha asuransi merupakan suatu mekanisme yang memberikan perlindungan pada tertanggung apabila terjadi risiko di masa mendatang. Apabila risiko tersebut benar-benar terjadi, pihak tertanggung akan mendapatkan ganti rugi sebesar nilai yang diperjanjikan antara penanggung dan tertanggung.

Mekanisme perlindungan ini sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis yang penuh dengan risiko. Secara rasional, para pelaku bisnis akan mempertimbangkan untuk mengurangi risiko yang dihadapi. Pada tingkat kehidupan keluarga atau rumah tangga, asuransi juga dibutuhkan untuk mengurangi permasalahan ekonomi yang akan dihadapi apabila ada salah satu anggota keluarga yang menghadapi risiko cacat atau meninggal dunia.

Di era globalisasi saat ini, manusia dituntut untuk menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi. Manusia yang tidak memiliki pendidikan maka dengan sendirinya akan tersisih dari persaingan global saat ini. Ketatnya persaingan di dunia kerja saat ini membuat banyak perguruan tinggi yang

melakukan antisipasi terhadap perkembangan tersebut. Oleh karena itu, perguruan tinggi menerapkan Praktik Kerja Lapangan (PKL) kepada mahasiswa.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah mata kuliah wajib di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) yang bertujuan untuk membekali mahasiswa dalam mengenal, mengetahui, memahami aplikasi dan keterkaitan ilmu dalam bidang ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan dunia kerja. Setiap mahasiswa FE UNJ, khususnya program studi D3 Manajemen Pemasaran, Jurusan Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini untuk memenuhi satu persyaratan mendapat gelar ahli madya.

Dengan mengikuti program PKL, mahasiswa diharapkan dapat mensinergikan pengetahuan akademik dengan lingkungan kerja. Selain itu jika mahasiswa memiliki penilaian kinerja yang baik bagi perusahaan/instansi tempat pelaksanaan PKL, maka bukan hal yang mustahil mahasiswa tersebut memiliki kesempatan untuk bergabung dengan perusahaan tempatnya bekerja setelah lulus. Pelaksanaan PKL dilakukan selama 2 bulan 11 hari.

Kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran, kebutuhan dan keinginan pelanggan tidak akan terpenuhi. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengemas kegiatan pemasaran secara terpadu dan terus menerus melakukan promosi yang dapat mempengaruhi konsumen. Saat ini, manusia dituntut untuk menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi. Ketatnya

persaingan di dunia kerja saat ini membuat banyak perguruan tinggi yang melakukan antisipasi terhadap perkembangan tersebut.

Perkembangan pasar industri asuransi diyakini kalangan pelaku bisnis asuransi masih terus tumbuh. Industri asuransi akan mencapai 17,9% dengan pertumbuhan premi bruto industri asuransi yang diperkirakan tumbuh 5,6-5,8%. Adanya program pemerintah AAUI (Asosiasi Asuransi Umum Indonesia) menjadi salah satu pendorong permintaan industri asuransi diindonesia.

Ada 10 besar perusahaan dengan jumlah Premi *Bruto Rp 50 miliar sampai Rp 200 miliar*, yaitu: PT Asuransi Sampo Japan Insurance Indonesia, Citra International Underwriter, Panin Insurance, Asuransi Mitra Maparya, Asuransi Maipark Indonesia, Asuransi Permata Nipponkoa Indonesia, Asuransi Umum Mega, Asuransi Purnaartha Nugraha, Asuransi Samsung Tugu, Asuransi Bringin Sejahtera Arthamakmur.<sup>1</sup>

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi kerugian. Dalam kegiatan operasional *marketing* dapat menggunakan salah satu fasilitas dari perusahaan seperti mobil, mesin faximile, telepon, komputer. Dengan diberikannya fasilitas tersebut memudahkan *marketing* untuk mencari calon pelanggan.

---

<sup>1</sup>Economic Update, Kamis 01 Oktober 2015 (<http://asuransiumum.economi2015>)

Praktikan memilih melakukan praktik kerja lapangan di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia divisi *marketing support* karena beberapa alasan: karena perusahaan tersebut sesuai dengan bidang perkuliahan yang sedang ditempuh. Praktikan ingin belajar dan ingin mengetahui lebih banyak lagi tentang perusahaan yang bergerak di bidang asuransi seperti perusahaan tersebut.

### **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Maksud diadakannya Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

1. Mendapatkan pengetahuan dan pengalaman sebelum memasuki dunia kerja.
2. Mempelajari strategi pemasaran dengan melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia.
3. Praktikan lebih percaya diri dalam bersosialisasi lingkungan baru.

Tujuan diadakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui tugas dari pekerjaan pemasaran di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia khususnya pada bidang *Marketing support*.
2. Mengetahui gambaran kepada praktikan tentang kondisi dunia kerja yang sebenarnya.

### **C. Kegunaan PKL**

Praktikan sangat berharap agar penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan banyak manfaat bagi pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain:

**1. Bagi Pratikan**

- a. Memperdalam dan meningkatkan keterampilan dan kreativitas diri dalam lingkungan yang sesuai dengan disiplin ilmu yang dimiliki.
- b. Memahami dan mengenal dinamika dunia kerja pada unit kerja, baik lingkungan pemerintah maupun perusahaan.
- c. Melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan ilmu pengetahuan yang telah didapat di bangku perkuliahan.
- d. Mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya setelah mendapatkan gelar ahli madya.

**2. Bagi Perusahaan**

- a. Praktikan membantu mempercepat kegiatan perusahaan/instansi tempat praktikan melaksanakan PKL.
- b. Perusahaan dapat memperoleh kesempatan untuk merekrut praktikan sebagai karyawan bila kualifikasinya memenuhi standar.
- c. Sebagai sarana kerja sama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara perusahaan dengan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
- d. Memahami dan mengenal dinamika dunia kerja pada unit kerja baik lingkungan pemerintah maupun perusahaan.

**3. Bagi Fakultas Ekonomi**

- a. Sebagai bahan evaluasi kurikulum yang telah diterapkan, serta menemukan penyesuaiannya dengan kebutuhan tenaga kerja yang kompeten dalam bidangnya.



- b. Mengetahui sejauh mana peran tenaga pengajar dalam memberikan materi perkuliahan mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia nyata.

#### **4. Bagi Pihak Lain**

Sebagai info dan kajian dalam membuat Laporan Praktik Kerja Lapangan untuk praktikan lainnya.

#### **D. Tempat PKL**

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (*Head Office*). Selama pelaksanaan praktikan ditempatkan di *Divisi Marketing Support*, alamat kegiatan praktikan berada di Gedung Mayapada tower II lantai 19, Jalan Jendral Sudirman Kav.27 Jakarta 12920 Indonesia dengan nomor telepon (021) 2500890 (hunting) Fax (021) 2500891 – 2500892. Alasan praktikan memilih perusahaan tersebut untuk melaksanakan PKL karena praktikan ingin memberikan sedikit kontribusi kepada salah satu perusahaan *group* Nipponkoa yaitu dengan melaksanakan PKL di tempat tersebut, dan jika praktikan sudah lulus dari bangku kuliah praktikan ingin bekerja di salah satu perusahaan *group* Nipponkoa.

#### **E. Jadwal Waktu PKL**

Jangka waktu yang diperlukan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini adalah selama 2 bulan 11 hari terhitung mulai tanggal 23 Juni 2015 sampai dengan 11 September 2015. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia adalah sebagai berikut:

Hari : Senin-Jumat

Pukul : 08:00 WIB – 17:00 WIB

Dan jam kerja pada bulan ramadhan, yaitu:

Hari : Senin-Jumat

Pukul : 08:00 WIB- 16:00 WIB

Dalam prosesnya, pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan mempunyai beberapa tahapan:

1. Tahap Awal (persiapan)

Tahap yang pertama dilakukan dalam persiapan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan adalah praktikan meminta surat permohonan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan dari Fakultas, kemudian surat permohonan tersebut diberikan kepada Ketua Jurusan atau Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk disetujui dan ditandatangani. Setelah itu surat tersebut diproses di Kantor Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan (BAAK). Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan yang telah selesai diproses kemudian disampaikan kepada perusahaan tujuan tempat praktikan melaksanakan PKL, terhitung dari tanggal 09 maret 2015 hingga akhirnya dikonfirmasi oleh pihak perusahaan pada tanggal 23 Juni 2015.

2. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama 2 bulan 11 hari terhitung sejak 23 Juni 2015 sampai dengan 11 September 2015.

### 3. Tahap Pelaporan

Tahap ini dilakukan setelah praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan hingga batas akhir pengumpulan Laporan Praktik Kerja Lapangan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

Sejarah terbentuknya PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (ASJNK) bermula pada tahun 1975 yaitu PT Asuransi Antar Malayan Bali. Pada Tahun 1990, Nama perusahaan diubah menjadi PT Bali Nippon Insurance. Pada Tahun 1997, Nama perusahaan diubah kembali menjadi PT Asuransi Banc Bali Nippon Api. Pada Tahun 2005, Nama perusahaan diubah kembali menjadi PT Permata Nipponkoa Indonesia Asuranssi.

Pada Tahun 1978 sebuah perusahaan asuransi gabungan bernama Yasuda Scope Insurance co, Ltd adalah didirikan oleh Yasuda Fire dan Marine Insurance Co, Ltd. Dan PT Asuransi Ikrar Lloyd sebagai mitra lokal diindonesia. Pada Tahun 1988, Nama perusahaan diubah menjadi PT Asuransi Yasuda Indonesia sebagai hasil restrukturisasi kerangka pemegang saham dan manajemen. Pada Tanggal 1 Januari 2002, Nama perusahaan diubah menjadi “PT Sampo Japan Insurance Indonesia” sesuai dengan rencana merger dari perusahaan induk Jepang The Yasuda Fire dan Marine Insurance co, Ltd.

Pada bulan Juli 2002, bernama PT Asuransi Nipponkoa Indonesia. Pada Tanggal 1 April 2011, Nama perusahaan secara resmi berubah menjadi PT Asuransi Nipponkoa Indonesia untuk mencerminkan nama perusahaan induknya Nipponkoa asuransi Co, Ltd Jepang. PT Asuransi Nipponkoa Indonesia adalah perusahaan asuransi gabungan antara Nipponkoa Insurance

Company Ltd, Jepang sebagai pemegang saham mayoritas dan PT Mayapada Pratama Kasih sebagai mitra lokal.

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia didirikan di Indonesia pada tanggal 1 Juni 2013 sebagai perusahaan baru, setelah merger masing-masing perusahaan induk melalui integrasi pengelolaan Sampo Japan Insurance Inc dan Nipponkoa Insurance Co, Ltd. Kedua perusahaan yang ada, PT Asuransi Nipponkoa Indonesia dan PT Sampo Japan Insurance Indonesia yang menjadikan Grup Asuransi yang terbesar di Jepang.

Sejak tanggal 1 September 2014, kedua perusahaan induk telah menggabungkan diri menjadi Sampo Japan Nipponkoa Insurance Inc. Masing-masing memiliki sejarah panjang lebih dari 30 tahun di pasar asuransi Indonesia. Serta berbagai bisnis lainnya di seluruh dunia, PT Sampo Japan Nipponkoa Indonesia juga merupakan anggota dari Sampo Japan Nipponkoa (SJNK) Holdings, Inc yang didirikan pada bulan April 2010 di Jepang.

Dengan target strategis yang menyeluruh menjadi salah satu perusahaan asuransi umum terkemuka di Indonesia, dalam hal nilai pelanggan perusahaan kami akan bertujuan untuk pertumbuhan yang berkelanjutan dan kontribusi untuk masyarakat yang berkelanjutan. Dengan kekuatan baru keuangan, banyak pengalaman dan sejarah yang sangat panjang. PT Sampo Japan Nipponkoa Indonesia akan selalu tetap berkomitmen untuk memberikan solusi yang maksimal, perlindungan dan pelayanan kepada semua pelanggan.

Komposisi Saham PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia menjadi Nipponkoa Insurance sebanyak 44,5%, PT Mayapada pratama kasih

20%, Sampo Japan Insurance 35,5%. Jadi, PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia share holdernya 100%.



**Gambar II.1.**

**Logo Pt Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia**

**Sumber:** <http://www.SJNK.co.id>,

Adapun daftar perusahaan asuransi rekanan berikut dengan detail PIC & produk yang dicover 2015:

PT Asuransi Astra Buana

PIC: Bernadetta I, Jerry, Rizky R. Nuzar, Vanya K. Ananggadipa

Produk Asuransi :

- a. Asuransi Syariah Kebakaran
- b. Asuransi Syariah Alat Berat
- c. Asuransi Syariah Uang
- d. Asuransi Syariah Kecelakaan Diri
- e. Asuransi Syariah Semua risiko kontraktor
- f. Asuransi Syariah Semua risiko pemasangan

### a. Visi & Misi Perusahaan

#### Visi

Sebagai Bagian dari upaya perusahaan untuk membangun sebuah organisasi yang kompetitif secara global, PT ASJNK bertujuan untuk membangun posisi perusahaan diantara para pelanggan sebagai perusahaan layanan yang paling sangat di evaluasi.

#### Misi

Untuk memberikan kualitas tertinggi layanan pelanggan perusahaan berkomitmen untuk :

- a. Selalu mendengarkan pelanggan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (ASJNK) menyadari bahwa setiap karyawan mewakili seluruh Sampo Japan Nipponkoa Group.
- b. Selalu menetapkan tujuan ambisius berfikir untuk diri kita sendiri dan terus belajar.
- c. Menekankan kecepatan, kesederhanaan dan kejelasan, dan.
- d. Bertindak dengan integritas dan standar etika yang tinggi.

Tujuan Pernyataan ditahun2018 :

PT ASJNK akan membangun posisi perusahaan di antara pelanggan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia sebagai top 10 perusahaan layanan yang paling sangat diakui baik dalam ukuran bisnis dan kualitas pelayanan pada tahun 2018 perusahaan akan mencapai :

- a. Top 10 Perusahaan asuransi (*GWP* Rp. 2,273T)
- b. Laba bersih *GWP* (%)

- c. 50% dari *GWP* pendapatan dari saluran ritel
- d. Peringkat 8 atas pikiran dalam industri asuransi umum.
- e. Pencapaian 90% dari pemenuhan SLA
- f. 4,1 dari 5 di survey kepuasan pelanggan.

**b. *Corporate Value* Perusahaan**

PT. Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia memiliki *corporate operating value* yang disebut dengan *first*, yang terdiri dari:

1. *First* (Berusaha untuk memberikan pelayanan kelas pertama kepada pelanggan).
2. *Integrity* (Tindakan dengan Integritas maksimal).
3. *Responsive* (Responsif untuk menjawab kebutuhan pelanggan).
4. *Sincerity* (Melayani pelanggan dengan ketulusan)
5. *Transparent* (Menerapkan tata kelola Transparan).

Berusaha untuk memberikan layanan Utama kepada para pelanggan-  
Bertindak dengan Integritas yang tertinggi – Tanggap menjawab kebutuhan pelanggan – Melayani pelanggan dengan tulus - Menerapkan tata kelola yang transparan.

**c. Penghargaan**

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia mendapatkan beberapa penghargaan dari customernya yaitu:

- a. INFO BANK Magazine award 2002-2004

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (ASJNK) meraih INFO BANK Magazine award 2002-2004 diberikan kinerja yang



luar biasa “SANGAT BAGUS” salah satu majalah keuangan terbesar di Indonesia. Berikut daftar penghargaan dari PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dapat dilihat pada Lampiran 1.

#### **d. MAN POWER**

Hingga saat ini, karyawan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (baik yang berada di *Head Office* maupun seluruh cabang) berjumlah 407 orang, dengan komposisi sebagai berikut (Data HRD per Januari 2015)

*Head office* : 303 Orang

*Branch* : 64 Orang

**TOTAL 367 Orang**

Karyawan PT ASJNK di cabang antara lain meliputi *salesman, sales supervisor, staff administration dan kepala cabang*, jumlah tersebut akan terus bertambah seiring dengan perkembangan distribusi PT ASJNK dalam skala nasional.

### **B. STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN**

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia memiliki struktur organisasi yang terbagi atas beberapa divisi dan department, yaitu *Underwriting division, Klaim division, Reasuransi, HRD, finance & accounting division, Marketing division* yang dipimpin oleh seorang *Direktur*:

a. *Underwriting division*

Underwriter adalah fungsi dari bagian Teknik/Underwriting, yang mempunyai tugas pokok untuk menganalisa risiko yang ditawarkan, menetapkan Terms & Conditions serta menetapkan besarnya premi yang mencerminkan tingkat risiko yang akan ditanggungnya.

b. *Klaim Division*

Meneliti berkas klaim yang diajukan serta sebab-sebab yang menimbulkan terjadinya klaim serta menetapkan nilai klaim yang dapat dibayarkan oleh perusahaan kepada tertanggung. Merencanakan penyelesaian klaim tepat waktu serta menanggapi keluhan *customer* untuk mewujudkan kepuasan pelanggan.

c. *Reasuransi*

Setiap perusahaan asuransi sangat memerlukan dukungan Reasuransi yang berguna untuk menyediakan kapasitas (*capacity*), untuk menciptakan kestabilan perusahaan (*stability*) dan untuk memperkuat keuangan sehingga perusahaan asuransi bebas dari ketidakpastian dan terhindar dari fluktuasi klaim dan dapat meningkatkan kemampuan yang dibatasi financial. Karena begitu pentingnya Reasuransi bagi perusahaan asuransi maka sangat diperlukan Sumber Daya Manusia yang berkualitas untuk menangani Reasuransi. Underwriting & reasuransi digabung dalam 1 divisi, untuk memudahkan proses penutupan asuransi yang memerlukan back up treaty maupun fakultatif

sehingga dapat segera diproses tanpa perlu menunggu birokrasi internal yang lama alias bertele-tele.

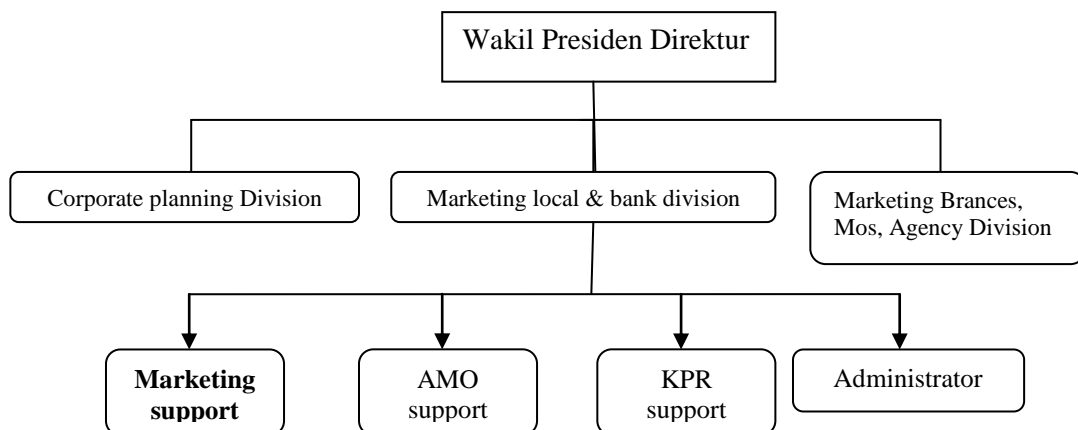
*d. Human resource development*

Human resource development terdiri atas 3 section yaitu *people development, recruitment & assessment, people administration & service.*

*e. Finance & administration division*

Divisi ini terbagi menjadi 3 department yaitu *budget&control, finance&adm.development, information technology department.*

*f. Marketing*



**Gambar II.2.**

**Struktur Organisasi *MarketingLocal & Bank Division***

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Di dalam marketing local & Bank Division terdapat empat bagian bidang kerja, yaitu:

1) Marketing support

Bertugas untuk menjalankan strategi pemasaran dari PT ASJNK seperti Merekap data tagihan premi asuransi bank permata SME & WB,

memfollow up nasabah untuk perpanjangan polis asuransi sebelum jatuh tempo, mengecek dan memisahkan renewal notice setiap bulannya, mengecek rekonsel bank permata SME & WB setiap bulannya sebelum jatuh tempo.

2) AMO support

AMO merupakan *administration motor operational* bertugas untuk analisis data kendaraan vs competitor, menghubungi nasabah secara direct untuk perpanjangan polis asuransi, survey data kendaraan setiap bulan keseluruhan cabang melalui e-mail.

3) KPR support

Kpr support merupakan *kredit pemilikan rumah* yang bertugas untuk mengkomunikasikan internal dan eksternal data nasabah, survey, nasabah direct, menganalisis data nasabah.

4) Administrator

**C. KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN**

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia merupakan perusahaan asuransi kerugian. pelanggan dalam melaksanakan penjualan, jika terjadi kerusakan atau bencana milik pribadi tertanggung atau asset yang dimiliki tertanggung, maka pihak asuransi mengganti kerugian atas kendaraan tersebut (*klaim*). Perusahaan asuransi juga sebagai Distributor meliputi membuat polis asuransi yang dikirimkan secara langsung oleh nasabah atau melalui PT Bank Permata.

Berikut implementasi dalam *marketing mix* pada produk dan jasa PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan sebagai berikut:

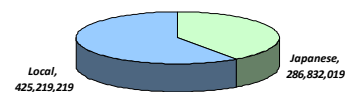
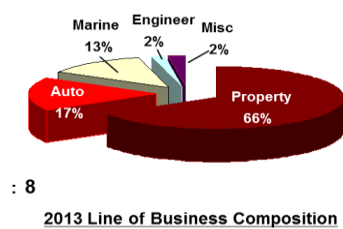
#### 1. Product

Perusahaan selalu berusaha berlomba menerapkan berbagai strategi pemasaran, serta terus mengembangkan produk yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk dapat bertahan dalam persaingan memberikan nilai lebih bagi produk yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. Dalam hal produk dan jasa PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia sudah melakukan berbagai macam strategi agar dapat bersaing dan terus berkembang. PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia memiliki kinerja dan kesehatan keuangan yang sangat baik. Pelayanan yang cepat memudahkan *customer* mendapatkan informasi. PT ASJNK mengeluarkan produk terbaru dibidang kesehatan yaitu produk asuransi kesehatan berbasis online yakni WorldCare, bekerja sama dengan now health international dan health care plus. PT ASJNK fokus dengan lini usaha property 65%. Dengan adanya kompetitor yaitu PT Asuransi Astra Buana (AAB) bergerak dibidang asuransi kerugian. PT Asuransi Astra Buana mempunyai 14 produk asuransi yang untuk melayani pelanggan melalui jaringan layanan yang tersebar di 26 kantor cabang dan 21 unit layanan Asuransi Astra Buana. Pada tahun 2008 PT Asuransi Astra Buana lahir Garda Medika yang memberi pelayanan

dibidang asuransi kesehatan. Berikut daftar produk PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia:

**Tabel II.1.**  
**Daftar Produk SJNK**

	FIRE INSURANCE
	MARINE CARGO INSURANCE
	MOTOR INSURANCE
	ENGINEERING INSURANCE
	MEDICAL INSURANCE
	MISCELLANEOUS INSURANCE



### 2013 Japanese / Local account Composition

Sumber: Data HRD PT Asuransi Sampo Japan tahun 2013

## 2. Price

Harga dikatakan mahal, murah, atau biasa-biasa saja dan setiap individu tidaklah harus sama, karena tergantung dari persepsi individu yang di

latar belakang oleh lingkungan kehidupan dan kondisi individu (schifman and kanuk, 2001). Tentunya setiap produk yang dimiliki oleh PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia memiliki *pricing* yang berbeda. Daftar harga dari PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dapat dilihat pada lampiran dua. Dengan harga yang kompetitif, pembelian secara langsung atau cash dengan layanan purna jual yang terbaik, harga PT ASJNK mampu bersaing dengan harga kompetitor. Bahkan jika dihitung dengan berbagai keuntungan yang akan diperoleh jika menggunakan produk PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia, maka jauh lebih murah dibandingkan kompetitor sekelasnya. PT Asuransi Astra Buana tidak memberikan harga secara terbuka, tetapi harus melalui website dengan cara mengisi kolom yang ada dengan menulis merk kendaraan dan model kendaraan setelah itu klik kolom pilih. Lalu langkah selanjutnya, anda mengisi formulir yang tersedia seperti kondisi kendaraan perhitungan premi dan perluasan jaminan itu pun harus menunggu balasan melalui e-mail.

### 3. Promotion

Adapun strategi promosi yang dilakukan perusahaan untuk mengadakan kegiatan komunikasi yang efektif dan efisien kepada pelanggan, yaitu:

- a. Iklan Koran, Spanduk, Brosur.

- b. Memberikan diskon atau potongan harga premi yang hanya diberikan langsung kepada pelanggan. Perusahaan asuransi umum hanya dapat memberikan diskon kepada tertanggung langsung.
- c. Pemberian diskon hanya dapat dilakukan untuk polis perpanjangan dengan objek asuransi yang sama di perusahaan asuransi umum yang sama apabila tidak terjadi klaim di periode sebelumnya.
- d. Besarnya diskon sebagaimana dimaksud dalam angka 1 dan 2 tidak boleh melebihi 5% ( lima per seratus) dari tarif premi pada polis perpanjangan untuk tarif premi *FLEXAS*.
- e. Perusahaan asuransi *SJNK* diperkenankan memberikan diskon atas dasar perpanjangan untuk pertanggung jawaban jangka panjang (lebih dari 1 tahun). Premi yang dibukukan untuk polis perpanjangan adalah nilai setelah diskon. Promosi jasa yang dilakukan PT Asuransi Astra Buana mempromosikan produknya melalui *website* atau media online, konsumen lebih mudah mencari informasi tentang produk asuransi mulai dari penawaran, coverage, hingga menghitung premi dan klaim.

#### 4. Place

Melihat peluang akan bisnis yang cukup baik. Untuk memudahkan *customer* yang ingin berasuransi, PT Asuransi Sompo Japan Nipponkoa Indonesia memiliki kantor pusat yang sangat strategis yaitu:

Alamat: Jl. Jendral Sudirman Kav. 27, Jakarta 12920 Telepon: (021) 2500890, fax: (021) 2500891, 2500892



PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia merupakan distributor tunggal yang bekerja sama dengan PT Bank permata, Tbk. Upaya PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dalam menjangkau konsumen adalah dengan cara menambah saluran distribusi atau *branch* disetiap daerah yang potensial yang telah tersebar di Indonesia. Dan jika dibandingkan dengan kompetitor yang lain yaitu PT Asuransi Astra buana. Perusahaan Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia mendekati pusat-pusat bisnis dan tempat pemukiman dan menggunakan konsep sentra penjualan bisnis retail melalui bank permata.

Adapun daftar alamat *branch office & marketing office* bisa dilihat:

**Tabel II.2.**  
**Daftar Alamat *branch office & Marketing office***

1	JL PANGLIMA SUDIRMAN NO 66-68 SURABAYA 60271
2	JL IMAM BONJOL NO.7 MEDAN 20112
3	JL LETJEN MT HARYONO 647 SEMARANG 50242
4	JL PULUKAN NO.3 PURWODININGRATAN, SOLO 57128
5	JL PAHLAWAN SERIBU SERPONG-TANGERANG 15322
6	JL WR SUPRATMAN KAV C-16, MALANG 65111
7	JL ARIFIN ACHMAD, SIDOMULYO TIMUR, MARPOYAN DAMAI, PEKANBARU
8	JL DIPONEGORO NO.109, DENPASAR
9	JL LEMBONG NO 34 , BANDUNG 40111
10	JL SUMPAH PEMUDA BLOK J 3/2 LOROK PAKJO ILIR BARAT 1 PALEMBANG 30137
11	JL JEND SUDIRMANNO.65 C, RAWA LAUT ENGGAL, BANDAR LAMPUNG 35127
12	JL BOULEVARD BARAT RAYA KELAPA GADING JAKARTA
13	JL PASAR MINGGU NO.27, JAKARTA SELATAN

*Sumber: Data marketing sales & support kantor pusat PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia sales operation, 2013 & 2014.*

## 5. People

Orang merupakan unsur vital dalam bauran pemasaran. Untuk mencapai standar yang ditetapkan, metode-metode *recruitment*, pelatihan, Pemotivasian, dan penilaian kinerja karyawan tidak dapat dipandang semata-mata sebagai keputusan personalia, semua itu juga merupakan keputusan bauran pemasaran. PT *SJNK* merekrut karyawan “*fresh graduate*” rata-rata minimal lulusan S1 yang ahli dalam bidangnya sesuai dengan jurusan masing-masing, dan mampu berbahasa asing (minimal bahasa Inggris dan Jepang).

Sebelum menjadi karyawan, calon karyawan melakukan training selama 3 bulan. Tidak hanya itu mereka juga diberikan motivasi agar bertanggung jawab pada pekerjaannya dan harus memiliki kinerja yang baik dalam melaksanakan tugasnya agar berjalan dengan lancar. Untuk people pada PT Asuransi Astra Buana tidak jauh berbeda dengan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia karena karyawan yang dicari adalah yang memiliki kemampuan dan berkualitas.

## 6. Process

Proses adalah kegiatan yang menunjukkan bagaimana pelayanan diberikan kepada konsumen selama melakukan perpanjangan polis asuransi. PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia melalui *front liner* (sales) sering menawarkan berbagai macam produk untuk tujuan menarik konsumen. Pengiriman produk yang cepat dan tepat waktu, penjualan secara cash dan penggunaan teknologi yang tepat

guna serta kreatifitas yang prima untuk suatu proses yang cepat dan aman yang berpengaruh pada *image* perusahaan. Untuk kualitas layanan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia jika perusahaan terlambat memberikan polis asuransi lewat dari tanggal yang telah jatuh tempo, maka *customer* tidak perlu membayar *policy cost* (harga polis), tetapi hanya membayar preminya.

#### 7. Physical Evidence

Pelanggan potensial tidak dapat menilai suatu jasa sebelum mengkonsumsinya. Ini menyebabkan risiko yang dipersepsikan konsumen dalam keputusan pembelian semakin besar. Oleh sebab itu, salah satu unsur penting dalam bauran pemasaran adalah upaya untuk mengurangi resiko tersebut dengan jalan menawarkan bukti fisik dari karakteristik jasa. (Tjiptono,2006).

PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia menawarkan bukti fisiknya berupa gedung kantor pusat dan kantor cabang (yang tersebar di seluruh Indonesia). Gedung kantor pusat yang dimiliki PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia adalah sebuah gedung baru yang terletak di Jalan Jendral Sudirman Kav.27,Jakarta 12920. Gedung tersebut memiliki 3 Lantai yang terdiri dari lantai pertama berisi divisi *Marketing office local dan japan, claim, branch office insurance & administrasi, underwriting*, reasuransi. Lantai kedua berisi Head Office PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia bagian *Finance Administration, HRD, IT, Executif room*. Dan lantai ketiga

berisi musholla, *PAD room*. Peralatan-peralatan yang dimiliki PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia adalah alat-alat kantor seperti komputer, kurir dan citox untuk pengiriman surat ke bank permata dan luar kota. dan alat-alat mekanik untuk perawatan mobil yang menunjang kerja karyawan dalam menjalankan dan melaksanakan aktifitas untuk memenuhi kebutuhan konsumen secara cepat dan tepat.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Kerja**

Selama PKL di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (*Head Office*) praktikan ditempatkan di Divisi *Marketing Support* yang diberi tugas sebagai berikut:

1. Merekap data tagihan premi *SME & WB* khusus Jakarta.
2. Memfollow up renewal notice *SME* yang tidak diperpanjang oleh bank permata untuk dijadikan bisnis direct.
3. Merekonsel status polis renewal setiap bulan.
4. Mengirim dan mengecek alamat duplicate polis.

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dari jam 08.00-17.00 WIB dari Senin sampai dengan Jum'at di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (*Head Office*) yang berlokasi di Jalan Jendral Sudirman kav.27, Jakarta 12920. Adapun beberapa program kerja yang menjadi kegiatan praktikan dengan rincian sebagai berikut:

- 1) Merekap data tagihan premi *SME & WB* khusus Jakarta.

*SME & WB* adalah sebutan untuk polis asuransi bank permata cabang bintaro dan polis asuransi cabang wtc yang didistribusikan oleh PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia. Merekap tagihan premi *sme & wb* diolah setiap hari dan dikirimkan setiap hari

jumat melalui kurir perusahaan. Komponen-komponen merekap tagihan premi *sme & wb* adalah:

a. Nama Tertanggung

Laporan ini berisi nama-nama nasabah yang setiap bulannya membayar tagihan premi asuransi melalui bank permata baik cabang bank permata bintaro maupun bank permata wtc. Jika nasabahnya tidak membayar tagihan premi asuransi disebut polis macet (*SAM*). Contohnya: Bank Permata Tbk, PT QQ Timotius Thamin.

b. Nomor polis asuransi

Nomor polis asuransi adalah suatu perjanjian asuransi atau pertanggungan bersifat konsensual (adanya kesepakatan), harus dibuat secara tertulis dalam suatu akta antara pihak yang mengadakan perjanjian. Jadi, polis adalah tanda bukti perjanjian pertanggungan yang merupakan bukti tertulis. Contohnya: JK-FFI-0002368-00000-2014-06.

c. Kode Produk

Kode produk adalah perbedaan polis *renewal* dan *endorsement* untuk dibuat rekapan bank permata. agar bank permata bisa melihat perbandingan antara *renewal* dan *endorsement*. Jika kode produk *renewal* berbentuk angka 00/00 atau 1/00, dan *endorsement* 00/01 atau E-01.

d. Okupasi

Laporan ini berbentuk kode okupasi yang nasabah asuransikan dan sudah ditetapkan oleh Otoritas jasa keuangan (OJK) seperti *Office, Warehouse, Pabrik, Dwelling house, Canteen, Office House* dan lainnya. Contoh kode okupasi: 29371 Warehouse, 29341 Canteen.

e. Tanggal awal dan tanggal jatuh tempo

Laporan ini berbentuk tanggal perbulan nasabah melakukan perpanjangan asuransi sampai akhir sebelum jatuh tempo. Contohnya: Tanggal awal 17 september 2015 Tanggal jatuh temponya 17 oktober 2015.

f. Lokasi pertanggungan

Laporan ini berbentuk alamat tertanggung sebagai data bank permata dalam melakukan pembayaran nasabahnya.

g. *Currency*

*Currency* adalah mata uang yang dipakai dalam perusahaan maupun ketetapan Otoritas Jasa Keuangan (*OJK*) seperti IDR, USD, EUR, YEN.

h. Nilai pertanggungan (*Total Sum Insured*)

Laporan ini berbentuk total asuransi yang dimiliki nasabah serta sudah melakukan perpanjangan seperti bangunan, equipment, stock. Jika terjadi kenaikan pada nilai pertanggungan atas bangunan disebut endorsement.

i. Rate

j. Debit Note/premi

Laporan ini memberikan penjelasan secara rinci jumlah premi yang dibayarkan nasabah melalui bank permata Jakarta.

k. By polis

Laporan ini memberikan penjelasan secara rinci pembuatan polis sebesar 30.000,- dan endorsement sebesar 20.000,-

l. Credit note

Laporan ini memberikan penjelasan secara rinci tentang *commission* untuk perusahaan.

m. Discount untuk nasabah

n. Nasabah bayar

Perhitungan yang harus dibayarkan oleh nasabah sebelum jatuh tempo melalui bank permata yaitu Debit note/premi + by polis = nasabah bayar.

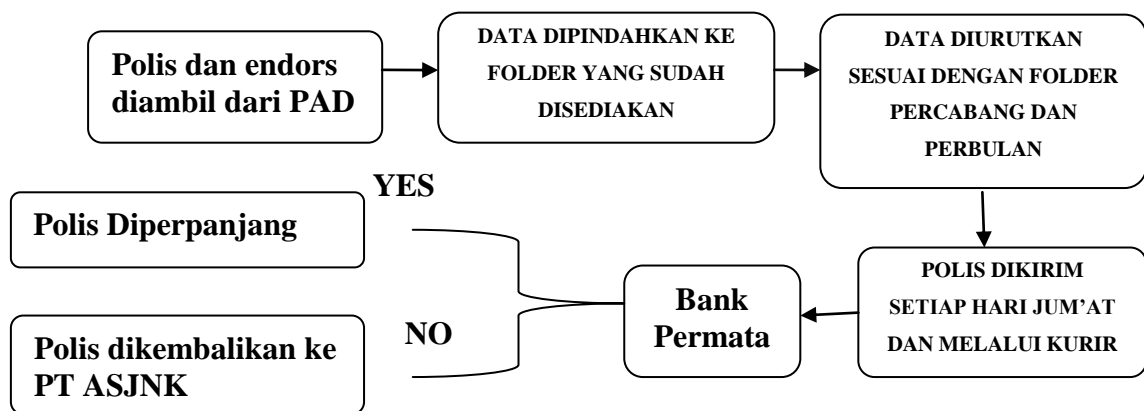
o. Net pembayaran

*Net pembayaran* yaitu jumlah akhir yang harus dibayarkan oleh nasabah melalui bank permata cara perhitungannya yaitu discount untuk nasabah-nasabah bayar = net pembayaran.

Praktikan diberikan tugas oleh Pembimbing Kerja Lapangan untuk merekap tagihan premi *SME & WB* khusus Jakarta. Rekap data dilakukan setiap hari dan dikirim setiap hari jum'at melalui kurir. Data dalam bentuk polis ini diperoleh dari PT Asuransi Sampo Japan



Nipponkoa Indonesia (ASJNK), kemudian data tersebut di pindahkan ke folder yang telah disediakan dan sudah urut sesuai dengan bulannya. Kemudian, data tersebut dimasukkan ke master rekapan sesuai dengan cabangnya sebagai bukti data untuk rekonsel dan bukti kepada bank permata *sme dan wb* polis sudah dikirimkan. Polis dikirim setiap hari jum'at ke bank permata jika diperpanjang polis akan diproses dan jika tidak diperpanjang polis akan dikembalikan ke PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia. Berikut alur pengerjaan rekapan premi asuransi *SME & WB* khusus Jakarta. dapat dilihat pada Gambar III.I:



GAMBAR III.1.

Flow Chart Data SME&WB Khusus Jakarta

*Sumber: data diolah praktikan*

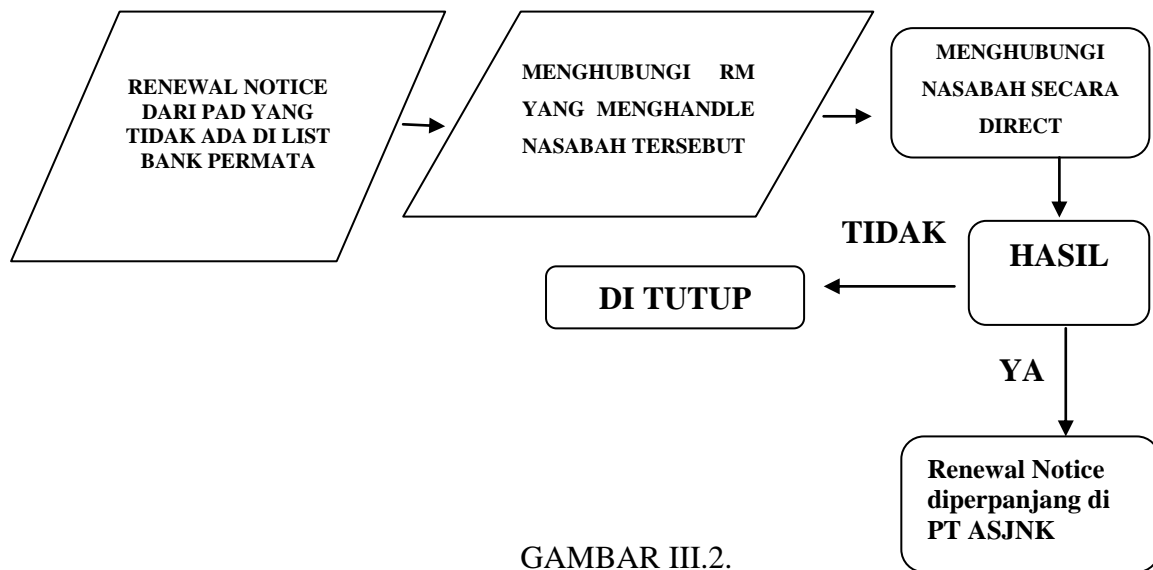
*Personal Experience* yang dirasakan oleh yaitu Praktikan mengetahui perbedaan polis *sme & wb* yang diambil dari PAD, serta mengetahui cara pengiriman polis original dan duplicate. Praktikan setiap hari membuat tagihan premi asuransi *sme &wb*.

Manfaat yang diperoleh oleh praktikan adalah praktikan mendapatkan banyak ilmu-ilmu baru dalam mengerjakan tugas yang diarahkan oleh pembimbing Praktik Kerja Lapangan yaitu membuat polis asuransi hingga mengirimkan langsung kepada nasabah.

2. Memfollow up renewal notice sme yang tidak diperpanjang oleh bank permata untuk dijadikan bisnis direct.

Renewal notice SME yang tidak diperpanjang oleh bank permata, dari pihak PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (*SJNK*) menghubungi langsung ke nasabah atau secara direct, setiap satu bulan sekali dan juga yang tidak ada di list bank permata (*unmatch*). Praktikan diberikan tugas oleh Pembimbing Kerja Lapangan untuk melakukan follow up kepada nasabah yang tidak melakukan perpanjangan asuransi.

Renewal notice diterima dari PAD, setelah itu menghubungi marketing yang menghandle nasabah dan meminta nomor telepon nasabah untuk dihubungi secara direct oleh praktikan. Setelah mendapatkan nomor nasabah, praktikan langsung menghubungi nasabah secara direct. Jika nasabahnya tidak melakukan perpanjangan maka renewal notice dijadikan data atau ditutup, tetapi jika nasabahnya ingin kembali melakukan perpanjangan maka renewal notice diproses dan diperpanjang. Berikut alur memfollow up renewal notice nasabah yang tidak diperpanjang dan dijadikan bisnis direct:



GAMBAR III.2.

Memfollow up nasabah untuk dijadikan bisnis direct

*Sumber: data diolah praktikan*

*Personal Experience* yang didapat oleh Praktikan mengikuti langkah-langkah yang diberitahukan oleh pembimbing dalam memfollow up nasabah. Praktikan sering mendapatkan nasabah untuk melakukan perpanjangan polis kembali sehingga premi yang didapatkan dapat menambah keuntungan perusahaan. Manfaat yang didapat dalam pelaksanaan kerja selama PKL yaitu Praktikan menjadi lebih percaya diri dalam menerima telepon, Praktikan dapat menambah pemasukan perusahaan selama PKL.

### 3. Merekonsel status polis renewal setiap bulan

*Rekonsel* adalah daftar nama nasabah semua cabang PT Asuransi Sompo Japan Nipponkoa Indonesia yang dikirimkan oleh bank permata *sme & wb* melalui e-mail setiap bulannya. Dan jika sudah mendapatkan e-mail tersebut diforward kesemua cabang

SJNK untuk diupdate status polis perpanjangan cabang tersebut. Setelah itu, dari pihak *marketing* mengisi keterangan rekonsel khususnya Jakarta dari system *AEGIS* (perpanjangan polis terupdate nasabah setiap bulannya) dan master rekapan untuk melihat polis yang sudah dikirimkan melalui kurir perusahaan.

Praktikan diberikan tugas oleh Pembimbing Lapangan Kerja mengisi keterangan dari bank permata melalui e-mail harus disiplin dan diupdate setiap hari serta disimpan di folder yang sudah disediakan (khusus Jakarta) setelah mengisi dikolom yang sudah disediakan setelah itu dikirimkan kembali ke bank permata melalui e-mail sebelum akhir bulan atau sebelum jatuh tempo yang telah ditentukan. Berikut alur merekonsel status polis renewal setiap bulannya:



GAMBAR III.3.

Flow Chart Rekonsel Bank Permata, Tbk

*Sumber: data diolah praktikan*

*Personal Experience* yang dirasakan oleh Praktikan sedikit kesulitan dalam alur pengerjaannya dikarenakan harus dikerjakan

sesuai cabangnya. Praktikan menjadi lebih paham e-mail yang harus dikerjakan dan di forward kepada semua cabang.

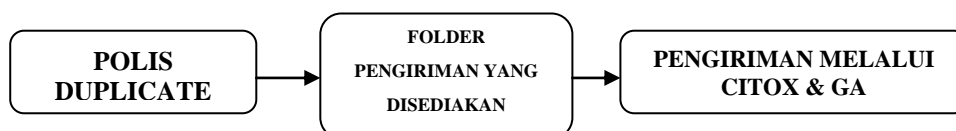
Manfaat pelaksanaan kerja selama PKL yaitu Menjadi paham cara membalas e-mail yang penting serta lebih paham alur pengerjaan dalam membuat rekonsel.

#### 4. Mengirim dan mengecek alamat duplicate polis

Polis dibagi menjadi dua yaitu polis original dan duplicate. Polis original dikirimkan ke bank permata *sme & wb* serta rekapannya, sedangkan Duplicate polis adalah polis yang dikirimkan langsung ke alamat nasabah sebagai bukti nasabah sudah melakukan perpanjangan asuransi. Pengiriman polis dilakukan setiap minggunya sebelum jatuh tempo. Duplicate polis dikirim melalui Citox atau General affair (GA).

Praktikan diberikan tugas oleh Pembimbing Praktik Lapangan untuk mengirimkan duplicate polis asuransinya sesuai alamat pertanggung. Duplicate polis didata dalam folder pengiriman yang sudah disediakan sebagai tanda bukti jika pengiriman duplicate polis sampai pada tujuan alamat nasabah melalui citox dan general affair.

Berikut alur mengirim dan mengecek alamat duplicate polis:



GAMBAR III.4.

Flow Chart pengiriman duplicate polis ke nasabah

*Sumber: data diolah praktikan*

Personal Experience yang didapat oleh praktikan yaitu Praktikan dapat mengetahui PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dalam pengiriman barang melalui Citox dan General Affair (GA), praktikan tidak mengalami kesulitan dalam pengiriman polis duplicate. Manfaat pelaksanaan kerja dalam PKL adalah Praktikan dapat mengetahui alur pengerjaan dalam pengiriman polis duplicate.

**Tabel III.1.**

**Daftar Kegiatan Harian PKL**

NO	HARI/TANGGAL	URAIAN KEGIATAN
1	Selasa, 23 Juni 2015	Perkenalan tim marketing SJNK bagian bank permata, perkenalan pekerjaan, diajarkan cara menscan, memfotocopy, dan faximile.
2	Rabu, 24 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memfollow up nasabah untuk melakukan perpanjangan polis asuransi sebelum jatuh tempo.</li> <li>- Membuat rekapan tagihan <i>SME &amp; WB</i> dan dikirim setiap hari jumat.</li> <li>- Membuat IAF (Internal App. Form) untuk perpanjangan polis asuransi</li> </ul>
3	Kamis, 25 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memfollow up kembali melalui telepon kepada nasabah</li> <li>- Menscan covernote dan dikirimkan melalui e-mail</li> <li>- Filling data rekapan <i>SME &amp; WB</i></li> </ul>
4	Jum'at, 26 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim rekapan tagihan ke bank permata bintaro dan wtc</li> <li>- Membuat surat penawaran perpanjangan (jika marketing minta bantuan dibuatkan).</li> <li>- Mengecek rekonsel status polis terakhir setiap hari.</li> </ul>
5	Senin, 29 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan prospek dan unrenewal ke semua cabang <i>SJNK</i></li> <li>- Memisahkan dan mengecek renewal notice fisik yang ditake over oleh <i>SNK</i> cabang dan dikirimkan ke masing-masing <i>SJNK</i> melalui citox.</li> </ul>
6	Selasa, 30 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memisahkan renewal notice <i>SAM, BJDA, Direct</i> dan <i>SJNK</i> cabang (khusus Jakarta dihandle sendiri)</li> <li>- Membuat <i>IAF</i> (internal application form) dan application form untuk nasabah yang melakukan perpajakan polis asuransi setelah itu register ke <i>RE-US</i> (reansurasi)</li> </ul>
7	Rabu, 01 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminta ke <i>PAD</i> untuk <i>RN</i> yang belum diberikan bulan agustus 2015</li> <li>- Mengecek rekonsel</li> <li>- Menscan covernote dan dikirimkan ke bank permata <i>SME</i> melalui e-mail</li> </ul>
8	Kamis, 02 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- memfollow up nasabah untuk menanyakan perpanjangan polis sebelum jatuh tempo</li> <li>- Membuat endorsement alamat pertanggunggan</li> <li>- Mengirim dokumen ke Asuransi Astra Buana (<i>jika disuruh marketing</i>)</li> </ul>

9	Jum'at, 03 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi dan dikirim melalui kurir perusahaan</li> <li>- Rekonsel SME&amp;WB</li> <li>- Mengirimkan <i>Unrenewal</i> (polis yang tidak diperpanjang) ke e-mail marketing oleh bapak sigit Samuel</li> </ul>
10	Senin, 06 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim prospek dan unrenewal ke semua cabang SJNK</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi WTC</li> <li>- Menanyakan polis BJDA (Polis macet) ke bank permata WTC II Lt.26 melalui e-mail sebelum jatuh tempo</li> <li>- Filling tanda terima rekapan dan mengirim softcopy ke bank permata WTC dan bintaro</li> </ul>
11	Selasa, 07 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan Renewal Notice ke cabang Bandung, Pekanbaru, Semarang, Solo</li> <li>- Mengirimkan polis duplicate ke nasabah langsung melalui Citox dan <i>general affair</i> (GA)</li> </ul>
12	Rabu, 08 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memfollow up nasabah untuk dijadikan bisnis direct</li> <li>- Membantu <i>marketing</i> mencari RM atas nama nasabah untuk menanyakan perpanjangan polis asuransi secara direct</li> <li>- Membuat rekapan tagihan bank permata bintaro, serta memisahkan polis orginal untuk bank permata dan polis duplicate untuk nasabah secara langsung</li> </ul>
13	Kamis, 09 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memfollow up prospek dan unrenewal ke semua cabang SJNK yang belum mengirimkan prospeknya.</li> <li>- Perpanjangan polis BJDA info dari e-mail</li> <li>- Mengecek rekonsel</li> </ul>
14	Jum'at, 10 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan rekapan tagihan premi SME &amp; WB melalui kurir</li> <li>- Membantu marketing mengirimkan dokumen pengiriman ke PT Astra buana yaitu Co-Insurance (kerja sama antara PT SJNK dengan PT Astra buana) PT Astra buana sebagai leader (70%) dan PT ASJNK sebagai member (30%)</li> </ul>
15	Senin, 13 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan prospek dan unrenewal ke seluruh cabang SJNK</li> <li>- Mengecek rekonsel SME &amp; WB</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi SME&amp;WB</li> </ul>
16	Selasa, 14 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim dokumen ke PT Asuransi Astra buana (AAB)</li> <li>- Memfollow nasabah untuk menanyakan perpanjangan sebelum jatuh tempo</li> <li>- Reminder prospek ke cabang yang belum mengirimkan prospek dan unrenewal.</li> </ul>
17	Rabu, 15 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan polis BJDA beserta rekapannya ke Bapak Eddy yang menghandle BJDA bulan Juli 2015</li> <li>- Fotocopy instruk endors cabut bankers</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi SME&amp;WB</li> </ul>
18	Kamis, 16 Juli 2015	<b>LIBUR BERSAMA</b>
19	Jum'at 17 Juli 2015	<b>IDUL FITRI (EID MUBARAK 1436 H)</b>
20	Senin, 20 Juli 2015	<b>LIBUR BERSAMA</b>
21	Selasa, 21 Juli 2015	<b>LIBUR BERSAMA</b>
22	Rabu, 22 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan prospek dan unrenewal ke seluruh cabang SJNK per 22 Juli 2015</li> <li>- Proses polis endorsement yang dikirimkan bank permata melalui e-mail</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi SME &amp; WB</li> </ul>

23	Kamis, 23 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi SME &amp; WB</li> <li>- Instruk endors cabut bankers clause (pembatalan polis)</li> <li>- Memfollow up prospek dan unrenewal yang belum mengirimkan</li> </ul>
24	Jum'at, 24 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim polis duplicate ke nasabah melalui GA</li> <li>- Mengirim rekapan polis asuransi bank permata bintaro &amp; Wtc melalui kurir</li> </ul>
25	Senin, 27 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memfollow up prospek dan unrenewal ke seluruh cabang SJNK</li> <li>- Mengirimkan softcopy ke email bank permata bintaro dan wb</li> </ul>
26	Selasa, 28 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi SME&amp;WB</li> <li>- Mengirimkan rekonsel ke bank permata bintaro</li> <li>- Memproses polis endors bandung (langsung register di reasuransi)</li> </ul>
27	Rabu, 29 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memfollow up nasabah untuk dijadikan bisnis direct</li> <li>- Filling tanda rekapan</li> <li>- Merekap polis BJDA dan langsung dikirim ke bapak Eddy WTC.II lantai 26</li> </ul>
28	Kamis, 30 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membantu marketing membuat surat penawaran</li> <li>- Menghitung unrenewal semua cabang</li> </ul>
29	Jum'at, 31 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan dokumen ke PT. Asuransi UOB</li> <li>- Filling tanda rekapan</li> </ul>
30	Senin, 03 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim prospek dan unrenewal ke semua cabang SJNK</li> <li>- Menelpon nasabah yang unmatch untuk dijadikan bisnis direct</li> <li>- Mengirim BJDA (polis macet) ke email untuk menanyakan status perpanjangan asuransi</li> </ul>
31	Selasa, 04 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ikut marketing survey ke bank permata bintaro di jakarta</li> <li>- Menelpon nasabah secara direct</li> </ul>
32	Rabu, 05 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perpanjangan renewal notice (new)</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi bank permata bintaro&amp;wtc/wb</li> <li>- Memfollow nasabah yang sudah lunas</li> </ul>
33	Kamis, 06 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengecek rekonsel dan di Reminder ke seluruh cabang SJNK</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi asuransi</li> </ul>
34	Jum'at, 07 ustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memproses endors cabut bankers</li> <li>- Mengirimkan polis duplicate ke nasabah langsung</li> </ul>
35	Senin, 10 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan prospek dan unrenewal ke semua cabang SJNK</li> <li>- Memisahkan polis Jakarta dan polis luar Jakarta</li> </ul>
36	Selasa, 11 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menelpon nasabah yang sudah lunas di bank permata bintaro, atas nama nasabah Yamin kosasih kung</li> <li>- Membuat rekapan tagihan premi SME &amp; WB</li> </ul>
37	Rabu, 12 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan dokumen SAM &amp; BJDA bulan September melalui citox dan BJDA melalui kurir perusahaan</li> <li>- Memproses polis endors bandung lewat e-mail dan langsung register</li> </ul>
38	Kamis, 13 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat cover note untuk dikirimkan ke bank permata bintaro</li> <li>- Mengecek rekonsel WB</li> </ul>
39	Jum'at, 14 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim rekapan tagihan premi Bintaro dan Wb</li> <li>- Membantu marketing mengirimkan dokumen ke nasabah melalui general affair (GA)</li> <li>- Filling tanda rekapan</li> </ul>
40	Senin, 17 Agustus 2015	<b>LIBUR HARI KEMERDEKAAN INDONESIA</b>
41	Selasa, 18 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim dan mengecek alamat duplicate polis nasabah yang dikirimkan melalui citox</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi cabang bintaro dan wtc/wb</li> <li>- Filling tanda rekap</li> </ul>
42	Rabu, 19 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim polis copy ke broker</li> <li>- Proses polis endorment bandung</li> <li>-</li> </ul>
43	Kamis, 20 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membantu marketing memfollow up nasabah yang sudah lunas dan dijadikan bisnis direct</li> <li>- Mencari RM untuk membantu marketing</li> <li>- Membuat surat penawaran</li> </ul>
44	Jum'at, 21 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim rekapan tagihan premi SME &amp; WB</li> <li>- Memfollow up nasabah secara direct</li> <li>- Mengirimkan laporan produksi bulan juli ke e-mail marketing: sigit Samuel)</li> </ul>
45	Senin, 24 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirim prospek dan unrenewal ke seluruh cabang SJNK</li> <li>- Memisahkan dan mengecek renewal notice ke setiap cabang</li> <li>- Memproses renewal notice fisik untuk melakukan perpanjangan polis asuransi</li> </ul>
46	Selasa, 25 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi SME &amp; WB</li> <li>- Perpanjangan asuransi SME &amp; WB</li> <li>- Mengirimkan endors dan polis ke nasabah langsung</li> </ul>
47	Rabu, 26 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Filling tanda terima rekapan</li> <li>- Memproses polis endors bandung</li> <li>- Reminder prospek dan unrenewal ke cabang yang belum mengirimkan</li> </ul>
48	Kamis, 27 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi SME &amp; WB</li> <li>- Membantu marketing untuk memproses polis new karena nasabah baru</li> <li>- Filling tanda rekap yang sudah dikirimkan ke bank permata</li> </ul>
49	Jum'at, 28 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan rekapan tagihan premi ke bank permata Jakarta</li> <li>- Memfollow up nasabah secara direct</li> </ul>
50	Senin, 31 Agustus 2015	<b>IZIN PKL</b>
51	Selasa, 01 September 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memisahkan dan mengecek renewal notice fisik ke SJNK cabang dan dikirimkan ke masing-masing cabang SJNK</li> <li>- Memfollow up nasabah secara direct</li> <li>- Mengirimkan prospek dan unrenewal ke seluruh SJNK cabang</li> <li>- Filling tanda terima rekapan</li> </ul>
52	Rabu, 02 September 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat rekapan tagihan premi SME &amp; WB</li> <li>- Meminta konfirmasi perpanjangan polis asuransi melalui telepon ke bank permata Bintaro</li> </ul>
53	Kamis. 03 September 2015	<b>IZIN PKL</b>
54	Jum'at 04 September 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proses polis endors bandung</li> <li>- Mengirimkan rekapan tagihan premi SME&amp;WB melalui kurir</li> <li>- Memfollow up nasabah untuk menanyakan perpanjangan asuransi</li> <li>- Perpanjangan Renewal notice (RN)</li> </ul>
55	Senin, 07 September 2015	<b>IZIN PKL</b>
56	Selasa, 08 September 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan polis duplicate ke nasabah melalui general affair (GA)</li> <li>- Membantu marketing mencari RM di rekonsel untuk dijadikan bisnis direct</li> </ul>
57	Rabu, 09 September 2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Merekap tagihan premi asuransi SME &amp; WB</li> <li>- Mengecek rekonsel (status polis terakhir) asuransi yang</li> </ul>

		diperpanjang - Memproses polis endors bandung
58	Kamis, 10 September 2015	- Membuat rekapan premi asuransi SME&WB - Membuat surat penawaran - Perpanjangan polis asuransi secara direct nasabah Yamin Kosasih Kung
59	Jum'at, 11 September 2015	- Mengirimkan rekapan tagihan premi asuransi ke bank permata - Mengecek rekonsel - Membantu marketing mengirimkan dokumen ke cabang SJNK Palembang

Sumber: Data diolah Praktikan

### C. Kendala Yang dihadapi Praktikan

Dalam melakukan hal yang baru pasti akan mempunyai kendala yang harus dihadapi oleh setiap manusia. Begitu pula dengan praktikan yang tidak luput dari kendala-kendala dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi selama berlangsungnya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut:

- 1) Sistem operasi yang masih *manual* dan hanya menggunakan 1 *Master rekapan* di ms.excel untuk semua polis asuransi sehingga data yang dimasukkan harus satu-persatu. Membuat praktikan membutuhkan waktu lama untuk mengerjakannya terutama untuk polis asuransi yang sudah mendekati masa jatuh tempo.
- 2) Kurangnya komunikasi dan penjelasan serta alat pendukung (seperti: telepon, citox untuk memfollow up nasabah serta pengiriman polis duplicate) membuat tugas menjadi tidak efisien dan tugas lain praktikan menjadi tertunda.
- 3) Praktikan masih canggung dan belum menguasai dalam penggunaan sistem di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (PT ASJNK). Nama system tersebut seperti AEGIS dan GENIN. System yang berada

pada PT ASJNK sangat dibutuhkan untuk mengetahui secara keseluruhan perpanjangan polis asuransi dan data nasabahnya bila terjadi kecelakaan yang tidak diinginkan system bekerja untuk mengetahui alamat nasabah dan pihak klaim mengetahui lewat system. Praktikan masih bingung dalam menggunakan system tersebut dan hanya bisa mengontrol saja serta praktikan masih sangat kurang pengetahuan asuransi, dengan adanya perhitungan rate penjualan dan total sum insurednya yang berbeda setiap nasabahnya membutuhkan waktu cukup lama karena dibutuhkan kecermatan, supaya tidak salah.

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Adapun beberapa cara praktikan mengatasi kendala-kendala yang dihadapi praktikan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan sebelas hari:

##### 1) Master Rekap yang kurang memadai

Meningkatkan kualitas penggunaan teknologi informasi seperti dengan membuat system yang langsung *terconnect* antar karyawan dan dengan dibuatkan *master* baru yaitu 1 master 1 polis SME dan 1 polis WB. Master Rekap merupakan suatu aplikasi yang dibuat untuk mempermudah data polis sme & wb agar tidak terjadi kesalahan dalam pengisian data. Sehingga dapat mempermudah dan mempercepat penyelesaian pekerjaan baik oleh karyawan maupun praktikan.

2) Kurangnya penjelasan dan alat pendukung tugas.

Atasan harus menjelaskan dengan rinci mengenai tugas yang akan diberikan kepada praktikan dan menyediakan alat pendukung tugas agar tugas dapat terselesaikan secara efisien serta praktikan harus inisiatif untuk bertanya mengenai hal yang tidak dimengerti tentang tugas yang diberikan. Praktikan sebelumnya belajar secara otodidak dan memulai PKL, praktikan diberikan arahan dan langkah-langkah bagaimana cara memakainya seperti menscan, fotocopy dan lain sebagainya. Dengan pekerjaan yang banyak praktikan dapat melatih diri sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya, dengan memahami, melatih diri, mendapatkan ide-ide yang baik agar kedepannya praktikan tidak kaget dengan pekerjaan *marketing* di PT Asuransi Sompo Japan Nipponkoa Indonesia. Dengan adanya PKL praktikan dapat mempelajari secara umum tentang asuransi yang sedang berkembang akhir-akhir ini. Informasi dan pengetahuan yang banyak dapat membantu praktikan kedepannya setelah lulus dan memasuki dunia pekerjaan. Praktikan pasti mengalami kebingungan dan kurang teliti terhadap situasi atau pekerjaan yang banyak, maka dari itu praktikan harus lebih banyak bertanya dan tahu apa yang harus dikerjakan sedikit demi sedikit. Praktikan sedikit demi sedikit mempelajari pekerjaan yang diberikan pembimbing. Jika masih belum

mengerti praktikan bertanya kepada pembimbing serta dipahami setiap detail langkah pekerjaan yang diberitahu oleh pembimbing.

- 3) System merupakan hal yang sangat penting dalam PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia (ASJNK), system ada 2 yaitu system AEGIS dan GENIN. Praktikan setiap hari membuka system tersebut untuk mengetahui perpanjangan polis nasabah, praktikan membuat catatan setiap hari untuk penjelasan secara detail isi system tersebut. Praktikan juga berlatih waktu istirahat, atau waktu kosong untuk memperlancar dalam belajar dan menambah pengetahuan setiap langkah untuk ke system tersebut. Praktikan setiap hari berlatih, lama-kelamaan menjadi lancar dan tidak bingung dalam menggunakan system tersebut. System yang sulit digunakan yaitu Genin harus bisa menghafal setiap kode nasabahnya. Praktikan mempelajarinya dengan cara ditulis atau mencatat agar tidak mudah lupa dan cepat mengerti dalam menggunakan system GENIN dan AEGIS.

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Selama 2 bulan 11 hari melakukan PKL di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia, praktikan dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan PKL sangatlah berguna, dimana:

1. Mengetahui tugas dari divisi *marketing* di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia khususnya pada bidang *marketing local & bank* adalah melakukan analisa/strategi penjualan menjalin kerja sama dengan pihak bank permata yang terkait dengan pembayaran polis nasabah.
2. Praktikan dapat mengetahui suasana di lingkungan di dunia kerja yang sebenarnya pada pelaksanaan PKL di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dengan memperoleh banyak pengalaman baru dalam penyesuaian diri dengan lingkungan kerja yang sesungguhnya, yang menuntut untuk disiplin waktu, lebih cepat tanggap, lebih bersikap mandiri dan bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas yang diberikan oleh pembimbing.
3. Praktikan mendapatkan banyak wawasan dan ilmu pengetahuan baru mengenai perusahaan jasa asuransi.

## B. Saran

Berdasarkan pengalaman Selama PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun saran-saran yang praktikan dapat berikan yang mungkin akan bermanfaat bagi semua pihak, di antara lain:

### 1. Bagi Fakultas ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Sebaiknya pihak Fakultas memberikan informasi terlebih dahulu secara lengkap dan jelas sebelum praktikan melaksanakan kegiatan PKL, terutama hal-hal yang perlu dilengkapi dalam pembuatan laporan PKL.

### 2. Bagi PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia

A. PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia memberikan pengarahan terlebih dahulu kepada praktikan terkait dengan lingkungan kerja di PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dan memberikan job description kepada praktikan agar praktikan paham dengan pekerjaan yang nantinya akan menjadi tugas rutin praktikan selama 2 bulan melaksanakan PKL. Sehingga diharapkan dapat menyediakan fasilitas tenaga pembimbing untuk menjelaskan dan mengajarkan kepada praktikan agar praktikan mampu menguasai jenis produk khususnya jasa kepada *customer*, dan harusnya perusahaan menyediakan fasilitas tambahan seperti

telfon untuk menunjang kegiatan yang dilakukan agar pekerjaan terselesaikan dengan baik dan benar.

- b. Meningkatkan kualitas penggunaan teknologi informasi seperti dengan membuat system operasi yang langsung *terconnect* antar karyawan dan dengan dibuatkan *master* baru yaitu 1 master khusus SME dan 1 master khusus WB. Master Rekap merupakan suatu aplikasi yang dibuat untuk mempermudah data polis SME & WB agar tidak terjadi kesalahan dalam pengisian data. Sehingga dapat mempermudah dan mempercepat penyelesaian pekerjaan baik oleh karyawan maupun praktikan.



## DAFTAR PUSTAKA

*Company Profile* PT ASJNK. Diakses 1 September 2015

<http://www.PT ASJNK.co.id>

Economic Update, Kamis 01 Oktober 2015 (<http://asuransiumum.economi2015>)

Hajat, Nurahma,dkk.(2006). **Pedoman Praktik Kerja Lapangan**. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa*. Jawa Timur: Bayumedia Publishing, 2006

*Struktur Organisasi Kantor Pusat PT ASJNK*. Jakarta: Kantor pusat PT ASJNK

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Pedoman Praktik Kerja*, 2015

LAMPIRAN 1



**LAMPIRAN 2**

Lampiran II  
Surat Edaran Nomor: SE-06/D.05/2013  
Tanggal: 31 Desember 2013

-28-

**TABEL II.B  
TARIF PREMI UNTUK POLIS LOSS LIMIT**

Penetapan tarif premi untuk polis yang tidak menerapkan pertanggungan secara *full value* maka berlaku skala sebagai berikut :

% of Values	% of Total Premium	% of Values	% of Total Premium	% of Values	% of Total Premium	% of Values	% of Total Premium
100,00	100,00	66,00	88,20	32,00	79,37	4,40	47,00
99,00	99,60	65,00	88,00	31,00	78,75	4,30	46,50
98,00	99,20	64,00	87,80	30,00	78,12	4,20	46,00
97,00	98,80	63,00	87,60	29,00	77,50	4,10	45,50
96,00	98,40	62,00	87,40	28,00	76,87	4,00	45,00
95,00	98,00	61,00	87,20	27,00	76,25	3,90	44,50
94,00	97,60	60,00	87,00	26,00	75,62	3,80	44,00
93,00	97,20	59,00	86,80	25,00	75,00	3,70	43,50
92,00	96,80	58,00	86,60	24,00	74,00	3,60	43,00
91,00	96,40	57,00	86,40	23,00	73,00	3,50	42,50
90,00	96,00	56,00	86,20	22,00	72,00	3,40	42,00
89,00	95,60	55,00	86,00	21,00	71,00	3,30	41,50
88,00	95,20	54,00	85,80	20,00	70,00	3,20	41,00
87,00	94,80	53,00	85,60	19,00	69,00	3,10	40,50
86,00	94,40	52,00	85,40	18,00	68,00	3,00	40,00
85,00	94,00	51,00	85,20	17,00	67,00	2,90	39,75
84,00	93,60	50,00	85,00	16,00	66,00	2,80	39,50
83,00	93,20	49,00	84,70	15,00	65,00	2,70	39,25
82,00	92,80	48,00	84,46	14,00	64,00	2,60	39,00
81,00	92,40	47,00	84,21	13,00	63,00	2,50	38,75
80,00	92,00	46,00	83,90	12,00	62,00	2,40	38,50
79,00	91,60	45,00	83,60	11,00	61,00	2,30	38,25
78,00	91,20	44,00	83,30	10,00	60,00	2,20	38,00
77,00	90,80	43,00	83,00	9,00	58,00	2,10	37,75
76,00	90,40	42,00	82,80	8,00	56,00	2,00	37,50
75,00	90,00	41,00	82,53	7,50	55,00	1,90	37,00
74,00	89,80	40,00	82,20	7,00	54,00	1,80	36,50
73,00	89,60	39,00	81,87	6,00	52,00	1,70	36,00
72,00	89,40	38,00	81,54	5,00	50,00	1,60	35,50
71,00	89,20	37,00	81,21	4,90	49,50	1,50	35,00
70,00	89,00	36,00	80,88	4,80	49,00	1,40	34,50
69,00	88,80	35,00	80,55	4,70	48,50	1,30	34,00
68,00	88,60	34,00	80,22	4,60	48,00	1,20	33,50
67,00	88,40	33,00	80,00	4,50	47,50	1,10	33,00
						1,00	32,50

LAMPIRAN 3



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telp./Fax : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982  
BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180  
Bag. UHTP : Telp. 4893726, Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Kepegawaian : 4890536, HUMAS : 4898486  
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 1350/UN39.12/KM/2015  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

17 Maret 2015

Yth. Pimpinan PT. Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia  
Mayapada Tower 2 19th, Jl. Jend. Sudirman Kav.27,  
Jakarta Selatan 12920

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

Nama : Annisa Agustina  
Nomor Registrasi : 8223136642  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Fakultas : Ekonomi  
Untuk Mengadakan : Praktek Kerja Lapangan  
No. Telp/HP : 089682061275

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juni s.d. Agustus 2015.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi  
Akademik dan Kemahasiswaan,



Drs. Syaifullah  
NIP. 195702161984031001

Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Kaprog / Jurusan Manajemen

Kode Okupasi (2 digit)	Kode Okupasi (3 digit)	Kode Okupasi (4-5 digit)	Keterangan	TARIF PREMI (%)					
				Kelas Kontruksi 1		Kelas Kontruksi 2		Kelas Kontruksi 3	
				Tarif Bawah	Tarif Atas	Tarif Bawah	Tarif Atas	Tarif Bawah	Tarif Atas
		2955	Psychiatric clinics	0,898	1,123	1,213	1,516	1,527	1,909
			<b>Motor vehicle repair shops, services station and pools</b>						
		2961	Motor vehicle repair shops with facilities for body repair work (including welding/soldering and spray painting) and service station (parts replacement, replacing/topping up engine oil/brake fluid, lubrication and engine/ body/chassis scrubbing/washing)	1,145	1,431	1,717	2,146	2,289	2,862
		2962	As above and also operating a petrol/diesel fuel station within the premises	2,091	2,614	3,137	3,921	4,182	5,228
		2963	Motor vehicle service stations (refer to code 2961) only	1,000	1,250	1,500	1,875	2,000	2,500
		2964	Motor vehicle pools without any body repair work/service station facilities	1,033	1,291	1,549	1,937	2,066	2,582
		2965	Motor vehicle pools with service station facilities as described under code 2961	1,050	1,313	1,575	1,969	2,100	2,625
		2966	Motor vehicle pools with body repair work and service station facilities as described under code 2961	1,259	1,574	1,889	2,361	2,518	3,148
		2967	Motor vehicle pools with a petrol/diesel fuel station within the premises	2,153	2,691	3,229	4,036	4,305	5,381
		2968	Motor vehicle pools with body repair work & service station facilities as described under code 2961 and also operating a petrol/diesel fuel station within the premises	2,276	2,844	3,413	4,267	4,551	5,689
		2969	Rust protection / paint protection workshops	0,785	0,981	1,178	1,472	1,570	1,963

## LAMPIRAN 4



# PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia

## PERJANJIAN MAGANG

No. 170/SJNK/HRD/PJ/V/2015

Kesepakatan ini dibuat dan diadakan antara :

This agreement is made and entered into between :

Name : Diah S. Amurwani  
Position : HRD Manager  
Address : Gd. Mayapada II Lt.19  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 27  
Jakarta 12920, Indonesia

Yang dalam perjanjian ini mewakili PT. Asuransi  
Sampo Japan Nipponkoa Indonesia.

Which in this agreement as representative of PT.  
Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia.

(dalam hal ini disebut "Perusahaan")  
Dan

(herein called the "Company")  
And

Name : Annisa Agustina  
Date of Birth : Bekasi, 15 Agustus 1995  
ID Card No. : 3275065508950007

(dalam hal ini disebut "Peserta Magang")

(herein called the "Intern")

### 1. Umum

- a. Kesepakatan ini menentukan syarat-syarat dan kondisi magang dimana Perusahaan menawarkan pemagangan kepada Peserta Magang dan Peserta Magang menerima pemagangan tersebut dengan menandatangani Kesepakatan ini
- b. Peserta Magang mengetahui dan menerima bahwa kesepakatan ini menentukan semua syarat-syarat magang dan Peserta Magang tidak dipengaruhi oleh siapapun untuk menerima kesepakatan ini, tidak dipaksa oleh siapapun atas nama Perusahaan.
- c. Perusahaan berhak untuk mengubah syarat-syarat dan kondisi magang dari Kesepakatan ini dengan pemberitahuan tertulis kepada Peserta Magang apabila perubahan ini dianggap perlu untuk re-organisasi bisnis Perusahaan atau untuk keperluan komersial demi kelangsungan bisnis Perusahaan.

### 2. Pengangkatan

Perusahaan dengan ini menetapkan Saudara :

Atasan Langsung / Reporting to : Head of Department  
Lokasi Magang / Location : Head Office  
Duration / Durasi : 2 months 11 days  
Service Period / Masa Magang : 23 June 2015 - 11 September 2015

### 1. General

- a. This Agreement sets out the terms and conditions on which the Company has offered Internship to the Intern and which the Intern has accepted by his/her signature hereto.
- b. The Intern acknowledges that this Agreement sets out all the terms and conditions of the Internship and that he/she was not induced to enter into this Agreement by any representation made by any representation made by or on behalf of the Company
- c. The Company may vary the terms and conditions of this Agreement by written notice to the Intern if such variation is necessary for the re-organization of the Company's business or for the commercial viability of the business.

### 2. Appointment

The Company appoints you as :



### 3. Uang Transport

Peserta Magang akan menerima Uang Transport kotor sebesar IDR 130,000,- (seratus tiga puluh ribu rupiah) setiap harinya.

Perusahaan berhak meminta Peserta Magang untuk memagang lembur dan memberikan kompensasi atas lembur tersebut.

### 4. Jam Magang

Senin s/d Jumat : 08:00- 17:00  
Istirahat : 12:00- 13:00.

### 5. Kewajiban Peserta Magang

- a. Peserta Magang diwajibkan memenuhi semua tugas yang diberikan kepadanya dengan cara yang tepat dan bijaksana sesuai standar kinerja profesional dan etika bisnis yang baik. Melindungi segala kepentingan perusahaan dengan kemampuan dan pengetahuannya.
- b. Peserta Magang tidak diperkenankan melakukan pemagangan paruh waktu dengan pihak ketiga atau melakukan kegiatan lain yang langsung atau tidak langsung berlawanan dengan tugas-tugasnya di Perusahaan.
- c. Setiap saat Peserta Magang wajib mematuhi semua kebijakan, prosedur, petunjuk, dan peraturan perusahaan lainnya yang saat ini diterapkan.
- d. Peserta Magang akan menjaga dan merawat semua fasilitas perusahaan dan peralatan magangnya agar tetap dalam kondisi baik.
- e. Peserta Magang akan menghormati hukum dan peraturan yang berlaku di Indonesia.

### 6. Kerahasiaan

- a. Tanpa prasangka bagi kewajiban lain untuk menjaga rahasia semua informasi yang diberikan kepada atau diperoleh Peserta Magang, Peserta Magang bertanggungjawab bahwa dia tidak akan, baik selama Kesepakatan ini maupun setelah pemutusan Kesepakatan ini, membuka rahasia kepada

### 3. Transport Allowance

The Intern shall be remunerated for those services with a total gross Transport Allowance of IDR 130,000,- (one hundred and thirty thousand rupiah) per day.

The Company is entitled to require from the Intern to work Over Time in case of unforeseen events and/or work load. Overtime Allowance will be given accordingly.

### 4. Working Hours

Monday to Friday : 08:00-17:00  
Lunch break : 12:00-13:00.

### 5. Intern's Duties

- a. The Intern is obligated to fulfill all the duties conferred to him/her with the due care and prudence according to standards of professional performance and good business ethics. He/She will protect the Company's interest to the best of his knowledge and abilities.
- b. The Intern is not allowed to take on a part-time job with a third party or to engage in any other activities which might directly or indirectly conflict with his duties to the Company.
- c. At all times the Intern shall comply with all policies, procedures, directives, regulation, laws etc of the Company that might be currently enforced by the Company.
- d. The Intern will handle all property / facilities made available to him/her with care and maintain it in good condition.
- e. The Intern will respect Indonesian laws and custom.

### 6. Confidentiality

- a. Without prejudice to every other duty to keep secret all information given to him/her or gained in confidence, the Intern undertakes that he/she will not, either during the duration of this Agreement or after its termination, disclose to anyone, and will use his/her best endeavors to prevent the disclosure to anyone of, finance or

*Handwritten signature/initials*

siapapun, dan Peserta Magang akan dengan sekuat tenaga dan segala daya upayanya untuk mencegah terbukanya rahasia kepada siapapun atas keuangan atau segala urusan Perusahaan atau rahasia Perusahaan, perjanjian bisnis, atau transaksi bisnis (termasuk segala informasi yang berhubungan dengan pelanggan-pelanggan Perusahaan atau siapapun yang memiliki hubungan bisnis dengan Perusahaan). Peserta Magang tidak akan menggunakan segala informasi atau rahasia Perusahaan dengan cara apapun untuk tujuan apapun selain untuk kepentingan bisnis Perusahaan.

- b. Peserta Magang tidak akan pernah membuat segala macam daftar dari pelanggan Perusahaan atau segala macam salinan, rangkuman, atau ringkasan keseluruhan, atau sebahagian, dari dokumen yang berhubungan dengan bisnis Perusahaan kecuali memang dibutuhkan untuk melakukan hal tersebut untuk tujuan bisnis sesuai ijin dari atasan langsung dan Direktur yang dimana daftar, salinan, rangkuman, atau ringkasan tersebut akan dianggap sebagai milik Perusahaan.

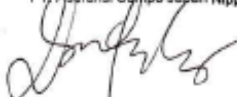
affairs of the Company or any of its secrets, dealings, or transactions (including any information relating to any customers of the Company or anyone else with whom the Company has business dealings). The Intern shall not use any such information or secrets in any way for any purpose other than for the business of the Company.

- b. The Intern will not at anytime make any list of the Company's customers or any copy, abstract summary, or précis of the whole, or any part, of a document relating to the business of the Company except when required to do so for the purpose of the business with the written consent of his/her immediate Supervisor and Director in charge in which event the list, copy, abstract summary, or précis shall be the property of the Company.

#### 7. Arbitrase

Kedua belah pihak setuju bahwa Kesepakatan Magang ini diberlakukan dan disusun sesuai dengan Hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

mawati  
PT/Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia,



**Diah S. Ansurwani**  
HRD Manager

#### 7. Arbitration

The Parties hereby agree that this agreement shall be governed and interpreted according to the Laws of the Republic of Indonesia.

Accepted and Agreed,



**Annisa Agustina**  
Date: 03 Juni 2015



**ADDENDUM PERJANJIAN MAGANG**  
***Annisa Agustina***

Refer to article No. 5 of Internship Agreement between the Company and Intern, it is hereby agreed and confirmed that:

**1. Uang Transport:**

- a. Peserta Magang akan menerima Uang Transport kotor sebesar IDR 130,000,- (seratus tiga puluh ribu rupiah) setiap harinya.
- b. Perusahaan berhak meminta Peserta Magang untuk lembur karena hal-hal tidak terduga dan atau tuntutan beban magang dan Perusahaan akan memberikan kompensasi untuk magang lembur tersebut sesuai dengan Peraturan Perusahaan yang berlaku.

**1. Transport Allowance**

- a. The Intern shall be remunerated for those services with a total gross Transport Allowance of IDR 130,000,- (one hundred and thirty thousand rupiah) per day.
- b. The Company is entitled to require from the Intern to work Over Time in case of unforeseen events and/or work load. Allowance will be paid for Over Time work according to the applicable company regulations

On behalf of,  
PT. Asuransi Sompo Japan Nipponkoa Indonesia,

Intern,



**Diah S. Amurwani**  
HRD Manager

**Annisa Agustina**  
Date: 23 Juni 2015.

# LAMPIRAN 5



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : Annisa Agutina  
No. Registrasi : 822836645  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Mayapada Tower Kav. 27, Sudirman

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Setara, 23 Juni 2015	1. [Signature]	
2.	Rabu, 24 Juni 2015	2. [Signature]	
3.	Kamis, 25 Juni 2015	3. [Signature]	
4.	Jumat, 26 Juni 2015	4. [Signature]	
5.	Senin, 29 Juni 2015	5. [Signature]	
6.	Selasa, 30 Juni 2015	6. [Signature]	
7.	Rabu, 01 Juli 2015	7. [Signature]	
8.	Kamis, 02 Juli 2015	8. [Signature]	
9.	Jumat, 03 Juli 2015	9. [Signature]	
10.	Senin, 06 Juli 2015	10. [Signature]	
11.	Selasa, 07 Juli 2015	11. [Signature]	
12.	Rabu, 08 Juli 2015	12. [Signature]	
13.	Kamis, 09 Juli 2015	13. [Signature]	
14.	Jumat, 10 Juli 2015	14. [Signature]	
15.	Senin, 13 Juli 2015	15. [Signature]	

Jakarta, 06 Juli 2015.

Penilai,  
PT. Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia  
[Signature]  
(.....)

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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
[www.unj.ac.id/fe](http://www.unj.ac.id/fe)


DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Annisa Agustina  
No. Registrasi : 8223136642  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Mayapoda Tower II, Kav. 29 Sudirman

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 14 Juli 2015	1	} Lebaran.
2.	Rabu, 15 Juli 2015	2	
3.	Kamis, 16 Juli 2015	3	
4.	Jum'at, 17 Juli 2015	4	
5.	Senin, 20 Juli 2015	5	
6.	Selasa, 21 Juli 2015	6	
7.	Rabu, 22 Juli 2015	7	
8.	Kamis, 23 Juli 2015	8	
9.	Jum'at, 24 Juli 2015	9	
10.	Senin, 27 Juli 2015	10	
11.	Selasa, 28 Juli 2015	11	
12.	Rabu, 29 Juli 2015	12	
13.	Kamis, 30 Juli 2015	13	
14.	Jum'at, 31 Juli 2015	14	
15.	Senin, 03 Agustus 2015	15	

Jakarta, 22 Juli 2015.

Penilai,

  
PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia

Catatan:

Format ini dapat diperbanyak secara bebas  
Mohon legalitas dengan menandatangani cap Instansi/Pernyataan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2... SKS

Nama : Annisa Agustina  
No. Registrasi : 9223136642  
Program Studi : Manajemen Pematerian  
Tempat Praktik : PT. Asuransi Dai-ichi Jappan Nipponkoa Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Mayapada Tower A Kav.27, Sudirman

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 04 Agustus 2015	1.	
2.	Rabu, 05 Agustus 2015	2.	
3.	Kamis, 06 Agustus 2015	3.	
4.	Jum'at, 07 Agustus 2015	4.	
5.	Senin, 10 Agustus 2015	5.	
6.	Selasa, 11 Agustus 2015	6.	
7.	Rabu, 12 Agustus 2015	7.	
8.	Kamis, 13 Agustus 2015	8.	
9.	Jum'at, 14 Agustus 2015	9.	
10.	Senin, 17 Agustus 2015	10.	
11.	Selasa, 18 Agustus 2015	11.	
12.	Rabu, 19 Agustus 2015	12.	
13.	Kamis, 20 Agustus 2015	13.	
14.	Jum'at, 21 Agustus 2015	14.	
15.	Senin, 24 Agustus 2015	15.	

Jakarta, 24 Agustus 2015

Penilai

PT Asuransi Dai-ichi Jappan Nipponkoa Indonesia

(Meita Luci R.)

Catatan:  
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legittas dengan menstempel cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2... SKS

Nama : Annisa Agustina  
No. Registrasi : 23315642  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Asuransi Jampo Japan Nipponkoa Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Mayapanda Tower II, Kav. 27, Sudirman

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 25 Agustus 2015	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Rabu, 26 Agustus 2015	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Kamis, 27 Agustus 2015	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Jumat, 28 Agustus 2015	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Senin, 31 Agustus 2015	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Selasa, 01 September 2015	6. -	1217 Masuk Kuliah
7.	Rabu, 02 September 2015	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Kamis, 03 September 2015	8. -	1217 Masuk Kuliah
9.	Jumat, 04 September 2015	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin, 07 September 2015	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa, 08 September 2015	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Rabu, 09 September 2015	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Kamis, 10 September 2015	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Jumat, 11 September 2015	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Senin, 14 September 2015	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 21 Agustus 2015.

Penilai,

PT Asuransi Sumitara Japan Nipponkoa Indonesia

(Mega Suci, S...)

Catatan:

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

Building  
Future  
Leaders

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III  
... SKS

Nama : Annisa Agustina  
No.Registrasi : 8123186642  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Asuransi Jampo, Japan Nipponkoa Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Mojopada Tower II kav.29, Sudirman

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN						
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian:  Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang						
2	Kedisiplinan	85							
3	Sikap dan Kepribadian	95							
4	Kemampuan Dasar	95							
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95							
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90							
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)						
8	Aktivitas dan Kreativitas	90	Nilai Rata-rata : <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td><math>\frac{900}{10}</math> (sepuluh)</td> <td>=</td> <td>90</td> </tr> </table>	$\frac{900}{10}$ (sepuluh)	=	90			
$\frac{900}{10}$ (sepuluh)	=	90							
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	85							
10	Hasil Pekerjaan	90							
Jumlah			<table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>Nilai Akhir :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td>huruf</td> <td></td> </tr> </table>	Nilai Akhir :		Angka bulat	A	huruf	
Nilai Akhir :									
Angka bulat	A								
huruf									

Jakarta, 11 September 2015  
Penilai,

PT Asuransi Jampo, Japan Nipponkoa Indonesia

Clara Setya Putri

Catatan :  
Maken legalitas dengan menamboki cap Instansi/Perusahaan

NO	NAMA TERANGGUNA	NO POLIS	KODE MODUL	OKUPASI	TGL. AWAL	TGL. AKHIR	LOKASI PERTANGGUNGJAWAN	CURR	NILAI PERTANGGUNGJAWAN RATES	Debit Non / Premi	By Risk	Credit Note NOMINAL	Discount On Nominal NOMINAL	Masalah BAYAR	NET PREMIUM	HRM
1																
2																

Jakarta, September 2015

Ambulan Kim Carya

Dharmas Oka

TTP