

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

**EVALUASI PELAKSANAAN KEGIATAN PEMASARAN
PRODUK *WANA SAVING PLUS*
PADA PT. AJ ADISARANA WANAARTHA
(STAR PREMIER JOMBANG)**



Oleh:

Getsy Azizah Chambali

1561007

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2019**

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

**EVALUASI PELAKSANAAN KEGIATAN PEMASARAN PRODUK
WANA SAVING PLUS PT. AJ ADISARANA WANAARTHA
(STAR PREMIER JOMBANG)**



Oleh:

Getsy Azizah Chambali 1561007

Jombang,

Mengetahui,
Pendamping Lapangan,

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Mengesahkan,

Ka. Prodi Manajemen

Nurul Hidayati, SE, MM



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini untuk memenuhi salah satu prasyarat dalam menempuh matakuliah Kuliah Kerja Magang (KKM) pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI “Dewantara” Jombang.

Kuliah Kerja Magang (KKM) sebagai salah satu kegiatan berupa kegiatan belajar di lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis kepada para mahasiswa dalam menggunakan aplikasi teori ke dalam praktek lapang. Selain itu Kuliah Kerja Magang (KKM) ini merupakan media pembelajaran dalam pengembangan softskill mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dra. Yuniap Mujati S, M.Si selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Nurul Hidayati, SE., MM selaku Kepala Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Rita Mutiarni, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan Laporan KKM ini.
4. Bapak Junaidy.SH selaku Agency Sales Manager yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian serta pengabdian ini.
5. Bapak Bimbi Kurniyadhi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian ini serta membantu penulis dalam mendapatkan informasi dan keterangan-keterangan yang penulis perlukan dan sekaligus sebagai Pembimbing lapangan.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih dan berharap semoga laporan (KKM) ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Jombang, April 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG	i
PENGESAHAN LAPORAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	1
 BAB I : PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang (KKM)	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang (KKM)	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang (KKM)	4
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang (KKM)	5
1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang (KKM)	5
 BAB II : TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Perusahaan	6
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	12
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	13
 BAB III : TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	18
3.2 Kendala yang Dihadapi	19
3.3 Cara Mengatasi Kendala	19
 BAB IV : PENUTUP	 21
4.1 Kesimpulan	21
4.2 Saran	21
 DAFTAR PUSTAKA	 22
LAMPIRAN-LAMPIRAN	23

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 2.1 Logo PT.AJ Adisarana Wana Artha Life	9
2. Gambar 2.2 Logo Alternatif PT Adisarana Wana Artha Life`	9
3. Gambar 2.3 Warna Hijau pada logo.....	9
4. Gambar 2.4 Warna Biru pada logo	10
5. Gambar 2.5 Symbol Ranting	10
6. Gambar 2.6 Symbol Tiga Daun	10
7. Gambar 2.7 Symbol Daun.....	11
8. Gambar 2.8 Symbol Jangkar	11
9. Gambar 2.9 Struktur Organisasi Perusahaan	12
10. Gambar 2.10 Penghargaan Best Syariah Insurance 2019 Category: Sharia Life Insurance Asset Under 200 Billion	16
11. Gambar 2.11 Penghargaan Predicate Of Insurance “Very Good” For Financial Performance 2018	17

DAFTAR TABEL

3.1 Tabel Jadwal kerja PT.AJ Adisarana Wanaartha (Star Premier Jombang)	
.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

1.Lampiran Kegiatan Harian.....	23
2.Lampiran Surat Pernyataan Telah Magang.....	27
3.Lampiran Dokumentasi kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM)	28

BAB I

PENDAHULUAN

Program magang adalah kegiatan intrakurikuler terstruktur berupa kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi yang terkait dengan bidang ekonomi (khususnya bidang manajemen) baik di lembaga swasta, pemerintah maupun kegiatan usaha produktif masyarakat yang relevan. Program Magang selanjutnya disebut dengan Kuliah Kerja Magang (KKM). Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini merupakan media pembelajaran dalam pengembangan *softskills* mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Kuliah kerja magang adalah suatu kegiatan yang dilakukan seseorang di dunia pendidikan dengan cara terjun langsung ke lapangan untuk mempraktekkan semua teori yang dipelajari di bangku pendidikan. Praktek kerja ini sangat diperlukan untuk mewujudkan sumber daya manusia yang mandiri, beretos kerja dan berdaya saing tinggi karena bangsa Indonesia dihadapkan pada tantangan yang semakin berat yaitu kurangnya tenaga kerja yang mempunyai kualifikasi, sehingga perlu didukung dengan situasi yang kondusif melalui partisipasi semua pihak dalam praktek kerja ini.

Program Strata I Prodi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dewantara Jombang sebagai salah satu penghasil lulusan dalam jumlah yang cukup besar setiap tahunnya menetapkan program Kuliah Kerja Magang kepada seluruh mahasiswanya. Dengan harapan, mahasiswa yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang ini akan memiliki pengetahuan, keterampilan, skill, dan pengalaman di dunia kerja serta menjadi modal untuk menciptakan lapangan kerja atau mencari kerja nantinya.

Agar menjadi tenaga kerja yang memiliki pengetahuan, keterampilan, skill, dan pengalaman di dunia kerja melalui magang, maka

penulis memilih PT. AJ Adisarana Wanaartha Life Star Premiere Jombang sebagai tempat pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang.

PT.AJ Adisarana Wanaartha Life Star Premier Jombang perusahaan yang bergerak dibidang jasa asuransi, yang dalam hal ini berarti perusahaan tersebut menjual jasa, strategi pemasaran sangat diperlukan dalam hal ini karena penjualan jasa tidak semudah dengan menjual produk. Menurut Kotler (2009) bahwa strategi pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Kotler (2000) mendefinisikan bahwa Bauran pemasaran adalah kelompok kiat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran pemasarannya dalam pasar sasaran. Lovelock and Wright (2002) merumuskan bauran pemasaran jasa menjadi 8P (Product, Price, Promotion, Place, People, Process, dan Physical Evidence, Productivity and Quality).

- a) Product : Merupakan bentuk penawaran organisasi jasa yang ditujukan untuk mencapai tujuan melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan.
- b) Price : Merupakan pengeluaran uang, waktu, dan usaha yang pelanggan korbankan dalam membeli dan mengkonsumsi produk dan layanan yang perusahaan tawarkan atau sajikan.
- c) Promotion : Merupakan semua aktivitas komunikasi dan perancangan insentif untuk membangun persepsi pelanggan yang dikehendaki perusahaan atas layanan spesifik yang perusahaan berikan.
- d) Place : Merupakan keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan.
- e) People : pelanggan dan karyawan yang terlibat dalam kegiatan memproduksi produk dan layanan (service production).

- f) Process : suatu metode pengoperasian atau serangkaian Tindakan yang diperlukan untuk menyajikan produk dan layanan yang baik kepada pelanggan.
- g) Physical evidence : perangkat-perangkat yang diperlukan dalam menyajikan secara nyata kualitas produk dan layanan.
- h) Productivity and quality : Produktivitas adalah sejauh mana efisiensi masukan-masukan layanan ditransformasikan ke dalam hasil-hasil layanan yang dapat menambah nilai bagi pelanggan, sedangkan kualitas adalah derajat suatu layanan yang dapat memuaskan pelanggan karena dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan.

Bedasarkan hal diatas maka penulis mencoba mempelajari kegiatan pemasaran produk yang paling unggul yakni produk Wana Saving Plus di PT.AJ Adisarana Wanaartha Life Star Premier Jombang dengan mata kuliah kegaitan Kuliah Kerja Magang sebagai pengimplikasikan teori yang telah didapatkan di perkuliahan dan menuangkan kedalam bentuk laporan Kuliah Kerja Magang dengan judul: **“EVALUASI PELAKSANAAN KEGIATAN PEMASARAN PRODUK *WANA SAVING PLUS* PADA PT. AJ ADISARANA WANAARTHA (STAR PREMIER JOMBANG)”**.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang merupakan mata kuliah yang wajib ditempuh bagi mahasiswa program Stratra I Fakultas Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dewantara Jombang. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam Kuliah Kerja Magang ini adalah sebagai berikut :

1. Melengkapi SKS sesuai dengan yang diterapkan sebagai syarat kelulusan Program Strata I Prodi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu ekonomi Dewantara Jombang.

2. Untuk mempraktekkan ilmu teori yang didapat dari perkuliahan ke lapangan (pemasaran produk) yang sesuai dengan prodi Manajemen konsentrasi pemasaran.
3. Untuk mengetahui dan mengenal secara langsung dunia kerja yang nyata pada masa sekarang ini.
4. Membina hubungan yang baik antara dunia kerja dengan dunia pendidikan.
5. Agar dapat mengevaluasi dan menguasai pemasran produk (jasa) yang ditawarkan oleh PT.AJ Adisarana Wana Artha Life Star Premier Jombang.
6. Untuk mengetahui masalah yang mungkin akan muncul dalam proses pelaksanaan pemasaran produk unggulan di PT.AJ Adisarana Wana Artha Life Star Premier Jombang.
7. Meningkatkan kedisiplinan dan kemandirian mahasiswa melalui pemahaman akan budaya kerja professional yang menuntut kerjasama, ketepatan waktu, kepemimpinan, dan tanggung jawab.
8. Menumbuhkan kepekaan dalam menangkap permasalahan kerja, menganalisis, dan menyelesaikannya sesuai dengan ilmu yang dimiliki dan dipelajari di kelas.
9. Menyesuaikan dan mempersiapkan diri untuk dapat terjun langsung dalam menghadapi lingkungan kerja setelah menyelesaikan studi.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Manfaat dari penulisan laporan Kuliah Kerja Magang di PT. AJ Adisarana Wana Artha antara lain:

1. Berbagai masukan dan pertimbangan dalam evaluasi kinerja pemasaran produk Wana Saving Plus di PT.AJ Adisarana Wana Artha Life Star Premier Jombang.

2. Menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai pemasaran produk jasa.
3. Menerapkan teori yang telah penulis peroleh dengan implementasinya di dunia kerja.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang ini dilakukan di PT. Asuransi Jiwa Adisara Wanaartha Star Premiere Jombang, yaitu pada unit pemasaran produk dan Admin. Berikut adalah data lembaga tempat pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM):

Nama Instansi: PT. Asuransi Jiwa Adisara Wanaartha Life Star Premiere
Jombang

Alamat : KH. Wahid Hasyim No.9, Jombang, Kec. Jombang

Telepon : 0321855099

1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang

Berikut jadwal magang mulai 2 Maret sampai 2 April 2020. Dengan jam kerja sebagai berikut:

Senin sampai Jum'at pukul 08.00 WIB sampai 16.30 WIB

Sabtu, Minggu, dan tanggal merah libur.

Ada perubahan jadwal saat kabupaten Jombang dinyatakan sebagai zona merah pandemi Covid-19 yakni sebagai berikut:

Senin sampai Jum'at pukul 08.00 WIB sampai 16.00 WIB

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan atau Instansi

PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha atau dikenal sebagai WanaArtha Life telah melayani Indonesia selama lebih dari 41 tahun sejak pertama kali didirikan 17 Mei 1974. Menyediakan berbagai jenis perencanaan keuangan untuk individu dan asuransi kumpulan. Berpengalaman dalam bisnis asuransi captive market, pada tahun 2008, WanaArtha Life memutuskan untuk menjalani transformasi bisnis dan juga berkonsentrasi pada pasar individu.

Dalam rangka mendukung perkembangan bisnis, WanaArtha Life telah mengembangkan berbagai produk mulai dari produk asuransi kesehatan dan produk yang terkait investasi. WanaArtha Life memiliki komitmen yang besar untuk menerapkan keahlian kami dalam memberikan perencanaan keuangan bagi setiap individu dan terus meningkatkan pelayanan kami kepada pelanggan. Pelayanan terbaik merupakan elemen penting yang dimiliki WanaArtha Life dan menjunjung tinggi dan tercermin dalam nilai-nilai pokok WanaArtha Life, SATU yang merupakan singkatan dari Service Excellence, Advance, Trust and Unity.

A. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan

Memperbaiki kualitas hidup masyarakat Indonesia dalam rangka menjadi warga korporasi yang baik (good corporate citizen) menyumbang pada aspek pembangunan yang berkelanjutan.

2. Misi Perusahaan

Berperan aktif dalam lingkungan dan masyarakat dengan melalui program-program sosial baik yang diadakan sendiri maupun bekerjasama dengan lembaga lain.

B. Pendiri Perusahaan 6

WanaArtha Foundation, didirikan di Jakarta pada tahun 2007 oleh Ibu Evelina F. Pietruschka. WanaArtha Foundation merupakan yayasan yang berada dibawah WanaArtha Life, dan bergerak dalam bidang sosial dan kemanusiaan. Evelina F. Pietruschka menjadi Presiden Direktur WanaArtha Life sejak tahun 1999 dan sejak Maret 2011 lalu, beliau ditunjuk sebagai Presiden Komisaris WanaArtha Life. Kiprah dan prestasi Evelina F. Pietruschka dalam industri perasuransian di Indonesia sudah tidak diragukan lagi.

Beliau telah berkali-kali ditunjuk untuk menduduki posisi penting dalam beberapa asosiasi industri asuransi. Pada tahun 2001 hingga 2002, beliau ditunjuk sebagai Vice Chairman Dewan Asuransi Indonesia (DAI) dimana pada tahun 2002 hingga 2005, beliau diminta untuk memimpin sebagai Chairman pada organisasi tersebut. Pada tahun 2005, beliau ditunjuk sebagai Ketua Umum dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sampai dengan tahun 2008, dan beliau terpilih kembali untuk menjabat sebagai Ketua Umum di AAJI untuk periode 2008 hingga 2011. Dalam masa kepemimpinannya sebagai Ketua Umum AAJI, beliau juga dipercaya untuk menjadi Chairman dari Federasi Asosiasi Perasuransian Indonesia (FAPI) yang merupakan induk organisasi asosiasi perasuransian nasional untuk periode 2007-2008. Pada tingkat ASEAN, beliau juga aktif sebagai anggota ASEAN Insurance Council (AIC) dan menjabat sebagai Chairman dari Komite Edukasi Perasuransian se-ASEAN sejak 2006 hingga 2011.

Sejak Desember 2011 sampai dengan sekarang, beliau dipercaya menjabat sebagai Sekretaris Jenderal ASEAN Insurance Council.

Selain pendidikan formal sampai dengan tingkat Master yang diperoleh dari Pepperdine University California, Amerika Serikat, Evelina juga mengantongi gelar profesi CLU (Chartered Life Underwriter) dan ChFC (Chartered Financial Consultant) dari Singapore College Insurance.

Berkat kinerja yang luar biasa dalam membangun perusahaan WanaArtha Life juga kiprahnya dalam industri perasuransian di Indonesia, pada tahun 2009 lalu beliau terpilih sebagai salah seorang Finalis Entrepreneur of the Year (EoY) yang diselenggarakan oleh Ernst & Young. Penghargaan ini diberikan kepada pebisnis terkemuka di Indonesia dan satu-satunya yang bertaraf Internasional. Tidak hanya memberikan kontribusi bagi perusahaan, tetapi lebih luas lagi bagi industri asuransi di ASEAN, sehingga beliau dianugerahi penghargaan “Personality of The Year Award 2013” dari Asia Insurance Review Magazine.

Produk yang ditawarkan dalam bentuk asuransi jiwa tradisional sampai asuransi memiliki unsur investasi yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan unik dari masing-masing masyarakat Indonesia.

WanaArtha Life juga terus mengembangkan produk untuk semua kebutuhan perencanaan keuangan masyarakat. Dukungan yang kuat dari pemegang saham yaitu Fadent Consolidated Companies dan Yayasan Wanajaya yang bernaung di bawah Departemen Kehutanan Republik Indonesia dan dikelola oleh profesional yang berkualitas dan berpengalaman dalam industri asuransi untuk membuat lebih stabil WanaArtha Life untuk terus

menjadi perencana keuangan keluarga pasangan masa depan Indonesia.

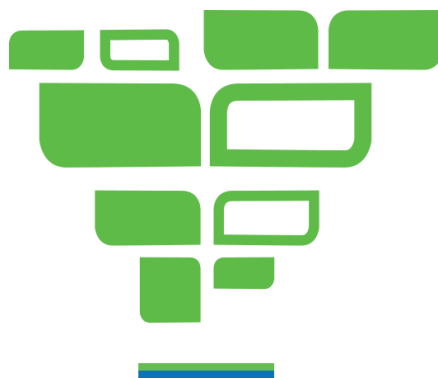
Selain itu, WanaArtha Life percaya bahwa kemudahan aksesibilitas merupakan faktor yang sangat penting. Oleh karena itu, perluasan *Marketing Distribution Channels* WanaArtha Life dilakukan melalui tiga jalur distribusi, antara lain; Agency, Bancassurance

C. Logo/Arti Lambang Perusahaan

Berikut adalah logo beserta makna dari PT.AJ Adisarana Wana Artha Life:



Gambar 2.1
Logo PT.AJ Adisara Wana Artha Life



Gambar 2.2
Logo PT.AJ Adisara Wana Artha Life



Gambar 2.3
Warna Hijau ada logo

Adalah warna hutan dan menggambarkan kehidupan nyata.



Gambar 2.4
Warna Biru Pada Logo

Adalah warna biru langit mewakili sesuatu yang memiliki batas. Hal ini juga dapat menggambarkan bahwa hanya satu Allah Yang Maha Kuasa yang melindungi kita semua.



Gambar 2.5
Symbol Cabang atau Rantin pada Logo

Adalah cabang atau ranting yang merupakan kehidupan baru, awal yang baru dan berkembang. Cabang atau ranting itu sendiri juga merupakan hasil masa depan dan kemakmuran. Mereka juga merupakan hutan dan pertanian yang memainkan peran penting dalam kehidupan masyarakat.



Gambar 2.6

Symbol Tiga Daun

Adalah Tiga Daun yang mewakili nasabah, pemegang saham dan karyawan. Ketiga unsur patungan dengan sama ranting dan tumbuh bersama-sama dari sumber yang sama, menggambarkan tidak hanya kita mencapai tujuan yang sama tetapi juga mencapai harmoni dengan keunikan masing-masing.



Gambar 2.7

Symbol Daun

Adalah Daun yang pada aplikasinya, baik dalam media-media Above The Line (ATL) maupun Below The Line (BTL) advertising, akan menggunkan dua komponen baru, yaitu daun. Daun disini (yang telah diubah kedalam bentuk simbol) merupakan bagian dari konsep baru penerapan desain peremajaan WanaArtha Life, adapun maksud dari bentuk daun yang terdiri dari daun-daun kecil menggambarkan pengalaman WAL yang terus bertumbuh semakin matang. Visualisasi daun ini untuk menunjang tampilann berkarakter WAL sehingga tidak hanya mengandalkan logo semata.



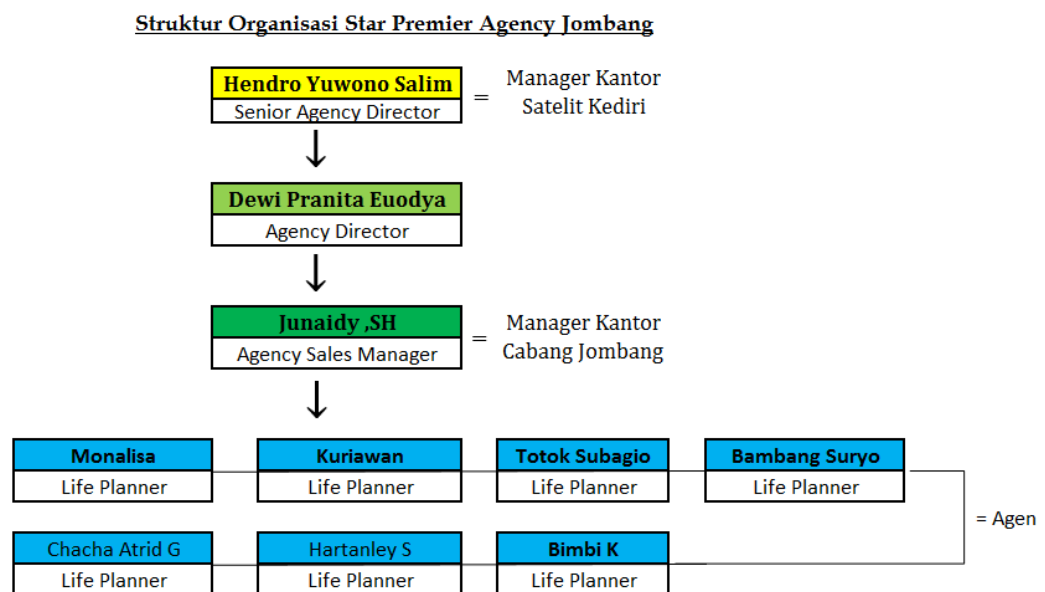
Gambar 2.8

Symbol Jangkar

Jangkar: Filosofi “jangkar” (bar biru dan hijau bertumpuk) pada setiap keberadaan logo WAL merupakan sebagai sebuah ide agar logo WAL

seakan-akan tidak melayang, jangkar tersebut juga sebagai sebuah simbol yang direpresentasikan sebagai sebuah ide bahwa WAL telah memiliki pengalaman dan telah hadir di Indonesia sejak 1974.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan atau Instans



Gambar 2.9
Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut penjelasan dari gambar struktur organisasi perusahaan diatas:

a) Senior Agency Director

Bapak Hendro Yuwono Salim selaku Senior Agency Director yang bertanggung jawab atas pencapaian atau target yang sudah ditetapkan oleh kantor pusat atau perusahaan serta membuat kantor agency tersebut berkembang secara bisnis.

b) Agency director

Ibu Dewi Pranita Euodya selaku Agency Director yang bertanggung jawab atas agen-agen pada kantor cabang Star Premier dan seringkali bersentuhan dengan agen untuk mengingatkan target perusahaan.

c) Agency Sales Manager

Bapak Junaidy selaku Agency Sales Manager yang bertanggung jawab atas kegiatan di dalam kantor agency khusus Star Premier Jombang.

d) Agen

Ibu Monalisa, Bapak Kurniawan, Bapak Totok, Bapak Bambang, Ibu Chaca Astrid, Bapak Hartanley dan Bapak Bimbi selaku Agern yang bertugas menjual produk-produk asuransi yang bernaung di kantor agency, melayani calon nasabah mulai dari menyampaikan ketentuan polis sampai dengan isi perjanjian polis setelah menjadi pemegang polis. sebagai agen pendapatannya diperoleh dari komisi dari penjualan produk tersebut, semakin banyak produk asuransi yang telah terjual semakin banyak pula pendapatan mereka.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

A. Perkembangan Usaha

PT.AJ Adisarana Wanaartha Life merupakan perusahaan dibidang jasa khususnya bidang asuransi, dimana kegiatan dari perusahaan ini adalah penjualan bermacam-macam produk asuransi yang dibutuhkan bagi calon nasabah sesuai dengan minat asuransi pilihan nasabah.

Berikut beberapa produk dari Wanaartha life Star Premier Jombang antara lain:

1. Investasi

Akumulasi suatu bentuk aktiva dengan suatu harapan mendapatkan keuntungan pada masa depan. Terkadang, **investasi** disebut juga sebagai penanaman modal. Produk Wanaartha Star Premier Jombang dalam konteks ini adalah Wana Saving Plus.

2. Tradisional

Produk yang mengedepankan menabung jangka panjang, Produk Wanaartha Star Premier Jombang dalam konteks ini antara lain:

➤ **Wana Makmur Pro** merupakan produk asuransi dasar yang memberikan proteksi kematian, dilengkapi produk tabungan dengan tingkat pengembangan berdasarkan rata-rata tingkat suku bunga bank Pemerintah. Dengan hanya membayar premi selama 10 (sepuluh) tahun, nasabah dapat menikmati perlindungan asuransi jiwa selama 20 (dua puluh) tahun. Apabila nasabah meninggal dunia dalam masa perlindungan asuransi tersebut, penerima manfaat menerima uang pertanggungan ditambah nilai tunai. Dalam masa pembayaran premi, program ini juga menjadwalkan sejumlah pembayaran manfaat.

➤ **Wana Multi Protector**

merupakan produk asuransi dasar yang memberikan jaminan asuransi jiwa seumur hidup sampai dengan nasabah berusia 100 (seratus) tahun. Apabila nasabah meninggal dunia baik akibat kecelakaan maupun karena sakit dalam masa perlindungan asuransi, maka penerima manfaat menerima uang pertanggungan. Dalam program asuransi ini,

nasabah dan keluarganya dapat dipertanggungkan dalam 1 (satu) polis sebagai polis keluarga dan masing-masing mendapatkan perlindungan asuransi hingga berusia 100 (seratus) tahun.

➤ **Wanasave**

3. Unitlink

Produk asuransi unggulan yang juga memiliki cukup banyak pengguna. Asuransi unit link berbeda dengan jenis produk asuransi lainnya, di mana asuransi ini memberikan dua manfaat sekaligus, yaitu manfaat perlindungan dan manfaat investasi.

- **Wal Link** merupakan produk asuransi dasar yang memberikan jaminan asuransi jiwa seumur hidup sampai dengan nasabah berusia 100 (seratus) tahun. Apabila nasabah meninggal dunia baik akibat kecelakaan maupun karena sakit dalam masa perlindungan asuransi, maka penerima manfaat menerima uang pertanggungan. Dalam program asuransi ini, nasabah dan keluarganya dapat dipertanggungkan dalam 1 (satu) polis sebagai polis keluarga dan masing-masing mendapatkan perlindungan asuransi hingga berusia 100 (seratus) tahun.
- **Wana Bright Link** merupakan produk asuransi dasar unitlink. Program ini dirancang khusus bagi Nasabah yang menginginkan perlindungan asuransi jiwa

sekaligus berinvestasi dengan manfaat investasi yang optimal untuk memberikan kesejahteraan dan rasa aman bagi keluarga. Perlindungan asuransi atas program ini diberikan selama seumur hidup sampai dengan Nasabah berusia 85 (delapan puluh lima) tahun.

- **Wana Flexy Account** merupakan produk asuransi dasar unit link yang berbasis proteksi dan investasi yang memberikan penawaran serta kemudahan, sehingga memungkinkan Nasabah untuk mengatur sendiri program asuransi dan investasinya yang sesuai dengan kebutuhannya.

B. Prestasi Perusahaan

Beberapa prestasi yang diraih oleh PT.AJ Adisarana Wana Artha Life antara lain:



Gambar 2.10
Penghargaan Best Syariah Insurance 2019
Category: Sharia Life Insurance Asset Under 200 Billion



Gambar 2.11
Penghargaan Predicate Of Insurance “Very Good”
For Financial Performance 2018

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukansi tempat magang

Dalam pelaksanaan magang yang telah dilaksanakan selama satu bulan, tepatnya dari tanggal 2 Maret 2020 sampai dengan 2 April 2020, banyak hal yang dapat penulis pelajari dlam dunia kerja khususnya pada perusahaan asuransi bagian pemasaran.

Tabel 3.1

Jadwal kerja PT.AJ Adisarana Wanaartha (Star Premier Jombang)

Hari Kerja	Jam Kerja	Keterangan
Senin- Jumat	08.00 – 12.00	Jam kerja
	12.00 – 13.00	Istirahat
	13.00 – 17.00	Jam kerja

Kegiatan magang ini dilakukan secara individu pada jam operasional kantor yakni pukul 08.00 – WIB. Pekerjaan yang dilakukan saat magang yakni meliputi kegiatan di bagian Customer Service, Administrasi dan Pemasaran Produk. Aktivitas yang dilakukan antara lain sebagai berikut: Menginput data nasabah baru ataupun lama dan melayani nasabah.

a) Menginput data nasabah

Menginput data nasabah baru yakni pengisian data nasabah pada surat pengajuan asuransi

b) Melayani nasabah (memasarkan produk)

Melayani nasabah yang dimaksud disini dikhususkan pada kegiatan ketika ada beberapa nasabah yang datang ke kantor untuk komplain atau untuk sekedar menanyakan beberapa produk dari PT.AJ Adisarana Wanaartha (Star Premier Jombang).

Dalam hal ini penulis dituntut untuk mengerti keluhan kesah dai pelanggan dan memahami beberapa produk unggulan salah satu contohnya adalah produk Wana Saving Plus.

3.2 Kendala yang dihadapi

Sehubungan dengan harapan bahwa dalam pelaksanaan magang ini penulis akan mendapatkan hasil-hasil yang dapat memperkaya pengalaman dan pengetahuan, berikut beberapa hasil pengamatan di tempat magang antara lain:

- a) Pelanggan yang belum paham betul tentang produk Wana Saving Plus.
- b) Pemasaran produk masih dilakukan hanya dengan door to door dan masih minimnya ketertarikan calon nasabah baru untuk datang ke kantor dengan keperluan menanyakan produk yang diminati.
- c) Banyaknya nasabah lanjut usia sehingga pengisian data polis nasabah dilakukan oleh pihak admin, sehingga job disk admin bertambah.

3.3 Cara mengatasi kendala

Produk Wana Saving plus merupakan produk unggulan dibandingkan dengan produk PT.AJ Adisarana Wanaartha (Star Premier) yang lain. Namun banyaknya masalah yang muncul penulis mencoba mencari pemecahan masalahnya, berikut usulan pemecahan masalah yang dapat penulis sampaikan yakni:

- a) Memberikan pengertian kepada setiap pelanggan secara rinci tentang produk Wana Saving Plus agar kedepannya tidak ada komplain dari nasabah.
- b) Pemasaran yang dilakukan secara door to door ini penulis rasa kurang bisa menjangkau calon nasabah yang lain, ada baiknya

PT.AJ Adisarana wanaartha (Star Premier Jombang) menggandeng influencer untuk mempromosikan produk yang kurang laku dipasaran melalui media sosial instagram atau media sosial yang lain, agar pelaksanaan pemasran tidak hanya melalui door too door saja, dan ketika pemasran online sudah dilakukan harapannya nasabah berkenan datang langsung ketika pengisian surat pengajuan asuransi yang telah dipilih calon nasabah.

- c) Memberikan pengertian kepada nasabah yang sudah lanjut usia agar ditemani saudara dalam pengisian surat pengajuan asuransi tersebut. Agar job disk admin tidak tercampur dengan hal lain.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Perusahaan PT.AJ Adisarana Wanaartha (Star Premier Jombang) adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa, yang berfokus pada asuransi, Wanaartha Star Premier Jombang merupakan anak cabang dari perusahaan Wanaartha Star Premier Kediri, kegiatan utama dari perusahaan ini adalah melayani nasabah, penjualan produk asuransi, pengaduan complain nasabah baru ataupun lama.

Sehubungan dengan kegiatan magang yang penulis lakukan selama satu bulan ini maka penulis dapat mengaplikasikan ilmu yang penulis peroleh pada saat perkuliahan dan penulis dapat menerapkan secara langsung di Wana Artha Star Premier Jombang, khususnya memahami tentang strategi pemasaran dan pelaksanaan kegiatan pemasaran produk Wana Saving Plus dengan baik.

4.2 Saran

A. Bagi Mahasiswa

Dalam pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang mahasiswa diharapkan mampu mengkomunikasikan produk ke calon nasabah dengan baik, dan mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada nasabah.

B. Bagi Perusahaan

Dengan diadakannya Kegiatan Kuliah Kerja Magang ini, diharapkan perusahaan dapat menjalin kerja sama dengan pihak STIE PGRI Dewantara.

DAFTAR PUSTAKA

STIE PGRI Dewantara (2020) *Pedoman KKM Prodi Manajemen 2019-2020*
Jombang

Wanaartha. (25 april 2020) *Home Page Wanaartha: <http://www.wanaarthalife.com/>*

LAMPIRAN

Lampiran 1


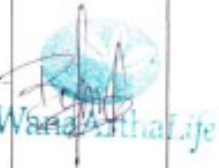




Formulir Kegiatan Mahasiswa



FORMULIR KEGIATAN MAHASIWA

Nama : Getsy Azizah Chambali
NIM : 1561007
Program Studi : Manajemen Pemasaran KS-1 2016
Tempat KKM : Wanaartha Star Premier Jombang
Bidang : Pemasaran jasa, Admin dan Customer Service

Minggu ke	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	Senin 02/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none">Perkenalan diri ke staf kantor yang lain.	
	Selasa 03/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none">Membantu Admin dan perkenalan Job Desk sebagai Admin.	
	Rabu 04/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none">Menerima dokumen dari jasa pengiriman.	
	Kamis	<ul style="list-style-type: none">Merekap data nasabah yang sudah menerima dan belum	

	05/Mar/2020	menerima bunga.	
	Jum'at 06/Mar/2020	• Merekap data nasabah yang melakukan pencairan.	
2	Senin 09/Ma/2020	• Melayani komplain nasabah yang bunganya belum masuk rekening.	
	Selasa 10/Ma/2020	• Merekap data nasabah yang melakukan pencairan.	
	Rabu 11/Ma/2020	• Merekap data nasabah yang sudah menerima dan belum menerima bunga	
	Kamis 12/Ma/2020	• Pengisian surat pengajuan polis Asuransi Wana Saving Plus.	
	Jum'at 13/Ma/2020	• Membuat surat pengajuan pencairan nasabah.	
3	Senin 16/Ma/2020	• Merekap data nasabah yang melakukan pencairan.	
	Selasa	• Merekap data nasabah yang	

	17/Mar/2020	menerima bunga.	
	Rabu 18/Ma/2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pemasaran produk Wana Saving Plus 	
	Kamis 19/Ma/2020	<ul style="list-style-type: none"> Melayani komplain nasabah yang bunganya belum masuk rekening 	
	Jum'at 20/Ma/2020	<ul style="list-style-type: none"> Melayani komplain nasabah yang bunganya belum masuk rekening. 	
4	Senin 23/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none"> Merekap data nasabah yang melakukan pencairan. 	
	Selasa 24/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none"> Melayani komplain nasabah yang bunganya belum masuk rekening 	
	Kamis 26/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none"> Merekap data nasabah yang sudah menerima bunga/manfaat asuransi. 	
	Jum'at 27/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none"> Merekap data nasabah yang sudah menerima bunga/manfaat asuransi. 	
	Senin 30/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none"> Merekap data nasabah yang sudah menerima 	

		bunga/manfaat asuransi.	
	Selasa 31/Mar/2020	<ul style="list-style-type: none"> Menyusun Laporan Produksi 	
	Rabu 01/April/2020	<ul style="list-style-type: none"> Menyusun laporan petty cash Bulanan 	

Jombang, 06 April 2020

Pendamping Lapangan,


WanaArthaLife
Bimbi Kurniyadhi

Lampiran 2

Lembar Surat Keterangan Telah Magang



**PT. AJ ADISARANA WANAARTHA LIFE
STAR PREMIER JOMBANG**

Jl. Wahid Hasyim No.9A , KAB. Jombang. Telp 0321-8550999



Nomor : 005/2020/WAL
Lampiran : -
Perihal : **Surat Keterangan Telah Melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM)**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Junaidy, SH**
Jabatan : ASM (Agency Sales Manager)
Alamat Kantor: Jl. Wahid Hasyim no.9A , Jombang

Dengan ini menyatakan :

Nama : **Getsy Azizah Chambali**
NIM : 1561007
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang
Jurusan : Manajemen Pemasaran KS1-Pemasran 2016
Semester : 8 (Delapan)

Bahwa Mahasiswa tersebut di atas telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di Kantor Asuransi WanaArtha Life Jombang . Pada tanggal **02 Maret 2020 s/d 02 April 2020**.

Demikian surat keterangan penerimaan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang , 06 April 2020
Agency Sales Manager

Junaidy, SH
WanaArthaLife

Lampiran 3

Dokumentasi Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM)



Mahasiswa sedang Merekap & Menyusun Laporan Produksi





SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B) PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471

Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : GETSY AZIZAH CHAMBALI
 NIM : 1561007
 Program Studi : MANAJEMEN FS I PEMASARAN
 Tempat Magang : PT. AJ ADISARANA WANAARTHA (STAR PREMIER JOMBANG)
 Alamat Tempat Magang : JL. WACHID HASYIM NO 9. KEC JOMBANG KAB. JOMBANG
 Bagian/Bidang : ADMIN & PEMASARAN PRODUK

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	100
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	95
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	100
4.	Kreativitas dan ketrampilan	90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	100
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	100
7.	Kemampuan berkomunikasi	100
8.	Produktivitas kerja*	95
Jumlah		780
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		97,5

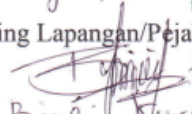
Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Dapat mengimplementasi ilmu yang di peroleh bekerja dengan baik mengerti cara menginformasikan hal-hal yang berkaitan dengan masalah
 Jombang....., 06 April 2020.

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**


 Bimbi Nurmayadhi
 (.....)

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/instansi