

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Profesi

Kegiatan belajar dan mengajar yang dilakukan di kampus belum cukup jika digunakan sebagai modal saat memasuki dunia kerja, karenanya dibutuhkan adanya program kegiatan yang menempatkan mahasiswa berada dalam situasi kerja yang sebenarnya. Universitas Pembangunan Jaya memiliki program tersebut dan telah menjadi mata kuliah wajib yang bernama Kuliah Kerja Profesi. Kerja Profesi adalah Langkah pertama untuk mengenal, dan menegetahui seperti apa dunia kerja yang sesuai dengan jurusan yang ditempuh selama kuliah. Selama melaksanakan Kuliah Kerja Profesi, mahasiswa dapat menerapkan ilmu selama kuliah sekaligus memperoleh wawasan dan pengalaman dari perusahaan tempat dilaksanakannya kerja profesi dengan memanfaatkan waktu belajar di lapangan.

Kerja profesi dilakukan karena beberapa alasan yang mendukung perkembangan profesional dan akademis mahasiswa. Sebagai mahasiswa manajemen marketing memilih melakukan kerja profesi pada divisi marketing agar dapat mengaplikasikan teori ke praktik. Magang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan pengetahuan dan teori yang telah mereka pelajari di kelas ke dalam situasi kerja nyata

Alasan Pemilihan Perusahaan Kerja Profesi Sebagai Marketing

Kegiatan Kuliah Kerja Profesi dilaksanakan selama satu bulan di Tokio Marine. Praktikan memilih divisi marketing dikarenakan pengalaman belajar praktikan saat dikampus sudah praktikan peroleh dan praktikan menyukai melakukan pemasaran dan mendapatkan nasabah atau pelanggan melalui pemasaran yang praktikan buat. Hal tersebut membuat praktikan merasa puas sehingga praktikan ingin saat sudah memasuki dunia kerja akan tetap memilih bidang kerja sebagai marketing.

Marketing asuransi memiliki berbagai kelebihan yang sangat menarik, seperti potensi penghasilan yang tinggi adanya komisi dan bonus sering kali mendapatkan penghasilan berdasarkan komisi dari setiap polis yang mereka jual. Selain komisi, perusahaan Tokio Marine menawarkan bonus tambahan untuk pencapaian target penjualan tertentu seperti tiket berlibur ke berbagai negara dimana target yang diberikan lebih kecil dibandingkan perusahaan asuransi lain.

Pendapatan Residual Beberapa jenis polis asuransi memberikan komisi berulang selama polis tersebut aktif, sehingga agen dapat memperoleh pendapatan residual dari penjualan sebelumnya. Sehingga bertambah banyaknya jumlah nasabah asuransi maka pendapatan akan bertambah lebih tinggi di kemudian hari. Selanjutnya peluang karir yang luas marketing yang sukses dapat naik ke posisi manajemen atau membuka agen asuransi mereka sendiri. Marketing asuransi dapat menjual berbagai jenis produk asuransi, dari asuransi jiwa dan kesehatan hingga asuransi properti dan kendaraan, memberikan peluang untuk spesialisasi atau diversifikasi.

Marketing asuransi juga memberikan manfaat sosial perlindungan bagi klien marketing asuransi membantu individu dan keluarga merencanakan keuangan mereka dan memberikan perlindungan terhadap risiko yang tak terduga, seperti kecelakaan, penyakit, atau kerugian properti.

Sehingga marketing asuransi mendapatkan kepuasan pribadi, puas karena membantu orang lain mengamankan masa depan mereka dan memberikan ketenangan pikiran bagi klien.

Di Tokio Marine setiap marketing wajib mengikuti berbagai macam kelas yang disediakan oleh perusahaan guna menambah ilmu produk dan tips menjadi marketing yang baik dan benar, hal ini sangat menguntungkan bagi mahasiswa yang melakukan kerja profesi selain mendapat pengalaman kerja tentu mendapat pelatihan menjadi marketing yang baik dan benar. Di Tokio Marine memiliki jadwal kerja yang sangat flexibel tetapi tetap terjadwal untuk kelas, meeting, dan pengisian PRP maupun AMS.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi

1.2.1 Maksud Kerja Profesi

Mengenai tujuan Kerja Profesi (KP) diantaranya:

1. Untuk meraih pengalaman kerja selaras keahlian yang dimiliki sebelum memasukinya dunia kerja
2. Untuk mempelajarinya segala sesuatu di instansi Busana Apparel Group
3. Untuk menambah wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan serta keterampilan dalam dunia kerja.
4. Menjalin kolaborasi antar Prodi ataupun UPJ melalui instansi/perseroan

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi

1. BAGI UPJ

- a. Meraih masukkan dalam menyempurnakan silabus prodi selaras melalui aksi industry serta penduduk, beserta pembangunan pada biasanya.
- b. Membimbing serta memperluasnya jaringan kolaborasi diantara prodi ataupun UPJ melalui instansi/ perseroan terpaut.
- c. Memberi masukkan dalam menciptakan konsepnya link and mach dunia pendidikan serta industry beserta menumbuhkan mutu pelayanan dalam Stakeholder

2. BAGI MAHASISWA

- a. Mahasiswa mendapatkan pengakuan kerja yang relevan dan keahlian prodi sampai memiliki wawasan, karakter serta keahlian yang mencukupi dibidangnya sebelum terjun langsung ke dunia kerja sebenarnya.
- b. Menarapkan ilmu yang diraih semasa perkuliahan serta meningkatkan selaras melalui study perkara yang dikaji semasa melaksanakan KP
- c. Mencerna dinamikanya pada keadaan nyata dunia kerja, belajar interaksi beserta berkelakuan selaras melalui desakan profesi

3. BAGI INSTANSI/PERUSAHAAN

- a. Melaksanakan bagian relitas pada perihal tanggungjawab sosial kelembagaannya
- b. Menjalin kaitan baik perseroan melalui perguruan tinggi
- c. Meningkatkan kerjasama akan para sisi yang ikutserta

1.3 Tempat Kerja Profesi

Nama perusahaan : PT.Asuransi Tokio Marine Indonesia

Alamat : International Financial Center Tower, Jl. Jenderal Sudirman

Email : customercare@tokiomarine-life.co.id

1.4 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Masa kerja profesi dilaksanakan selaras melalui yang telah disepakati atas pihak perusahaan. Dimulai dari 1 Maret 2024 sampai dengan 17 April 2024 dengan jadwal hari kerja sebagai berikut:

Senin sampai Sabtu Pukul 12.00 - 18.00

