BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Kebutuhan akan jasa asuransi kini semakin dirasakan, baik oleh perorangan maupun dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi resiko yang mendasar seperti resiko kematian, atau dalam menghadapi resiko atas harta benda yang dimiliki. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya menghadapi berbagai resiko yang mungkin dapat mengganggu kesinambungan usahanya.

Usaha perasuransian sebagai salah satu lembaga keuangan menjadi penting peranannya krena dari kegiatan perlindungan resiko, perusahaan asuransi menghimpun dana masyarakat dari penerimaan premi. Pembangunan ekonomi memerlukan dukungan dana investasi dalam jumlah yang memadai. Dengan peranan asuransi tersebut dalam perkembangan ekonomi yang semakin meningkat, maka semakin terasa kebutuhan akan kehadiran industri perasuransian yang kuat dan dapat diandalkan.

Dengan mulai membaiknya iklim dan minat masyarakat dalam bidang asuransi mengakibatkan tingkat persaingan di dunia asuransi menjadi semakin ketat. ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA 1912 sebagai salah satu

perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi jiwa bagi masyarakat, juga harus menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan perusahaan asuransi lainnya.

Agar Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 dapat bertahan dan berkembang dengan baik maka Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 harus dapat menciptakan kemampuan bersaing baik dalam hal jenis produk, harga maupun segmen yang dituju sehingga dapat menghasilkan produk yang mampu bersaing dan memenangkan persaingan.

Program asuransi jiwa pada umumnya sebagai sarana proteksi dan investasi yang dapat menyajikan manfaat berupa:

1. Memberikan rasa aman dan menghilangkan kekhawatiran terhadap resiko keuangan yang timbul oleh peristiwa tak terduga. Misalnya karena kecelakaan, sakit atau kematian.

2. Tersedianya dana pada saat kebutuhan secara tiba-tiba (mendesak atau darurat).

3. Tersedianya dana untuk kebutuhan yang terencana (terprogram) dan untuk dinikmati sesui dengan rencana yang telah ditetapkan :

    a. Menyediakan dana untuk biaya pendidikan dan masa depan anak.

    b. Menyediakan dana untuk biaya kesejahteraan hari tua (pensiun).

    c. Menyediakan dana untuk biaya kegiatan ibadah dan amal.

    d. Menyediakan dana untuk biaya perhelatan atau pesta keluarga.

e. Dan lain-lain.

4. Sebagai tabungan dan investasi dalam jangka waktu tertentu secara sistematis dan terjamin serta mendapatkan pembagian laba perusahaan (Reversionary Bonus)

5. Sebagai warisan.

6. Sebagai wahan investasi yang aman dan terjamin.

Manfaat tersebut dapat dirancang dalam berbagai program yang spesifik sesuai kondisi khusus yang ada pada masing-masing pribadi atau kelompok tertentu (calon pemegang polis atau nasabah). Dalam kaitan penyampaian apa itu asuransi kepada masyarakat atau calon nasabah perlu diadakan yang namanya penyaluran, atau pendekatan yang dilakukan para agen dalam mempromosikan dan menjual produk asuransi yang beraneka ragam terhadap pasar.

Dalam dunia perdagangan dewasa ini kegiatan pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Bahkan dikatakan bahwa pemasaran merupakan jantung dari pada perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik dengan pemasaran yang dilakukan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, pada semua produk yang ditawarkan, karena produk ini segmen pasar yang ditujunya adalah masyarakat. Oleh karena itu penulis memilih untuk menyusun laporan kerja praktek dengan mengambil judul **"TINJAUAN PEMASARAN PRODUK JASA ASURANSI PADA AJB BUMIPUTERA 1912"**.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Tujuan dari Kerja Praktek yang dilakukan penulis adalah selain untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam pembuatan laporan kerja praktek, penyusun mempunyai tujuan lainnya sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pemasaran yang dihadapi oleh AJB BUMIPUTERA 1912.
2. Untuk mengetahui berbagai produk jasa asuransi pada AJB BUMIPUTERA 1912.
3. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi oleh AJB BUMIPUTERA 1912 pada pemasaran produk jasa asuransi serta upaya/langkah untuk mengatasinya.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kerja praktek yang dilakukan penulis ini diharapkan dapat memberikan mafaat bagi banyak pihak yang terkait. Adapun kegunaan dari kerja praktek ini adalah :

1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan wawasan agar bisa mengimplementasikan teori-teori yang didapat pada dunia kerja nyata setelah masa kuliah usai atau selesai mengikuti perkuliahan di Universitas Komputer Indonesia. Dan dapat mengetahui tentang jasa asuransi dan produk-produk yang di tawarkan kepada masyarakat berbagai kalangan dengan segala kualitas jasa pelayanan yang dimiliki oleh perusahaaan tersebut.

2. Bagi Perusahaan

Adanya bantuan tenaga dan pikiran dalam memecahkan masalah untuk menunjang pertumbuhan dan perkembangan perusahaan kearah yang lebih baik lagi. Serta sebagai sumbangan nilai bagi perusahaan,yang berupa saran dan usulan-usulan sebagai bahan pertimbangan untuk kemajuan perusahaan tersebut.

3. Bagi Pihak lain

Sebagai bahan referensi dan pertimbanagan untuk membuat laporan pembaca di dalam usahanya untuk lebih memahami tentang apa itu asuransi jiwa, pentingnya asuransi, dan manfaat asuransi.

1.4 Lokasi Dan Waktu Kerja Praktek

Adapun Praktek kerja lapangan dilaksanakan penulis yang ditempatkan dibagian administrasi dan marketing dilaksanakan pada tanggal 04 juli 2011 sampai dengan 04 agustus 2011, praktek kerja lapangan di laksanakan setiap hari senin sampai dengan hari jumat pukul 08.00 wib – 16.00 wib. Bertempat di ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA 1912 Kantor Cabang Eksekutif Bandung, Jl. Asia Afrika No.141 (lantai 7) Bandung, jawa barat, Indonesia.