BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) sebagai salah satu perguruan tinggi di Indonesia yang berbasis komputer yang menyelenggarakan satu bentuk perkuliahan selain pembelajaran dikelas juga dilengkapi dengan kuliah kerja praktek. Pelaksanaan kerja praktek merupakan kegiatan yang wajib diikuti oleh semua mahasiswa semester VII. Kerja praktekmerupakan salah satu usaha untuk menciptakan lulusan Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) khususnya Fakultas Ekonomi yang berkualitas dan berguna dalam kehidupan bermasyarakat. Untuk lebih menguasai dan memahami secara mendalam, maka ilmu pengetahuan dan teknologi secara teori di bangku kuliah, tidaklah bias mencukupi akan kebutuhan mahasiswa dalam menghadapi jenjang kehidupan yang lebih tinggi. Dibutuhkan praktek di lapangan sebagai cara untuk mengaplikasikan atau mempraktekan ilmu yang telah didapatkan selama belajar di bangku kuliah. Hal inilah yang menjadi dasar pemikirandiperlukannya kerja praktek dan merupakan salah satu syarat untuk menempuh jenjang Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.

Mahasiswa diijinkan untuk memilih tempat yang dianggapnya cocok sebagai tempat untuk mengembangkan kemampuan serta ilmu yang telah didapatkan selama duduk di bangku kuliah, mahasiswa dapat melaksanakan kerja praktek di berbagai instansi. Imbalan termahal dari pelaksanaan kerja praktek ini

adalah pengalaman yang didapatkan selama praktek kerja di perusahaan. Dengan pengalaman tersebut mahasiswa diberikan modal tinggi guna mencukupi kebutuhan hidup yang akan dijalani diwaktu mendatang. Dengan pengalaman tersebut, rasa tanggung jawab dan sikap profesionalisme mahasiswa tentunya lebih Dalam pelaksanaan kerja praktek, penulis memilih wisma bumiputera sebagai tempat kerja praktek dan tempat asuransi jiwa pendidikan di dalam bidang pemasaran suatu produk asuransi bagi masyarakat. Bumiputera merupakan salah satu bergerak dalam

bidang pelayanan jasa asuransi jiwa, yang sangat dibutuhkan keberadannya dan perlu dikembangkan di Negara Indonesia. menyediakan pelayanan dan produk jasa asuransi jiwa berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Di samping memiliki keunggulan, personal selling juga memiliki kelemahan yaitu hanya dapat menjangkau sedikit konsumen potensial dan relatif mahal. Kelemahan lainnya adalah sulitnya mendapatkan salesperson yang memiliki kualifikasi sesuai kebutuhan perusahaan. Oleh sebab itu kegiatan personal selling perlu direncanakan secara matang proses yang bertahap, atau digunakan untuk mendukung metode promosi yang lain.

Oleh sebab itu penulis tertarik untuk membahas tentang pemasaran personal selling yang dilakukan untuk penjualan suatu produk asuransi jiwa penulis bisa memberikan informasi yang dapat diterima oleh masyarakat luas.

dengan demikian penulis tertarik untuk melakukan kerja praktek dan membuat laporannya dengan judul "PELAKSANAAN PEMASARAN PERSONAL SELLING ASURANSI JIWA WISMA BUMI PUTERA CABANG CIMAHI BANDUNG".

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Dalam hal ini penulis menyusun laporan kerja praktek mempunyai tujuan. Adapun tujuan dari laporan kerja praktek ini antara lain:

1. Untuk mengetahui langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan personal selling di bumiputera cimahi.
2. Untuk mengetahui setrategi pemasaran dalam proses pemasaran personal selinng.
3. Untuk mengetahui hambatan dan usaha yang dihadapi pada Proses personal seling di bumi putera cimahi.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan Laporan Kerja Praktek ini yaitu :

1.3.1 Secara praktis :

1. Bagi instansi diharapkan dapat memberikan informasi khususnya informasi yang terkait tentang proses personal seling suatu produk asuran si jiwa di bumi putera cimahi.
2. Bagi pegawai hasil penelitian diharapkan berguna untuk menambah pengetahuan dan bahan pertimbangan atau lainnya yang mungkin

di gunakan untuk penelitian lebih lanjut khususnya tentang proses personal seling peroduk asuransi jiwa.

1.3.2 Secara Akademis :

1. Bagi pengembangan Ilmu Manajemen tentang bagaimana proses personal seling produk asuransi jiwa.
2. Bagi peneliti lain dapat di jadikan salah satu bidang literatur dan perbandingan untuk penelitian lainnya.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Lokasi kerja praktek yang menjadi unsur penelitian yaitu :

Lokasi : Sekretariat Daerah Kota Cimahi

Alamat : wisma bumi putera lantai 18 – 21, jl. Jend. Sudirman kav. 75, Jakarta 12910

Waktu kerja praktek dimulai pada tanggal 11 Juli 2011 sampai dengan 11 Agustus 2011 .Waktu pelaksanaan kerja praktek adalah sebagai berikut :

1. Hari Senin – Jum'at

   Waktu : 08 – 16 wib
2. Hari Sabtu : Libur

Tabel 1.1

Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek Tahun Akademik 2010/2011

NO	Uraian	WAKTU KEGIATAN																							
		JULI				AGUSTUS				SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER				DESEMBER			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mensurvei Tempat Kerja																								
2	Melaksanakan Kerja Praktek																								
3	Mercari Data																								