

**LAPORAN KEGIATAN MAGANG DIVISI *PRODUCT DEVELOPMENT*
DI PT. ASURANSI JIWA BCA (BCA LIFE)**



STMA
TRISAKTI

Disusun oleh:

Anvika Nur Amalina / 19144010

PROGRAM STUDI AKTUARIA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN ASURANSI TRISAKTI
JAKARTA
2022

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN KEGIATAN MAGANG DIVISI *PRODUCT DEVELOPMENT*
DI PT. ASURANSI JIWA BCA (BCA LIFE)

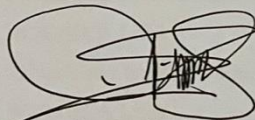
Oleh:

Anvika Nur Amalina

NIM : 19144010

Laporan ini telah diperiksa dan disetujui oleh:

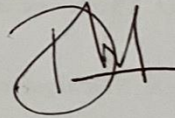
Pembimbing Co-Operative



Mujawarman Awaloedin, S.Si., M.M.

NIDN : 0303096503

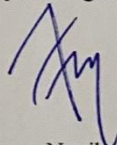
Pembimbing Lapang



David Husaini

Nomor Karyawan : 210302

Kepala Program Studi



Fanny Novika, M.Si.

NIDN : 0318119301

KATA PENGANTAR

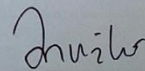
Puji dan syukur dipanjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga laporan magang di PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) dapat terselesaikan dengan baik. Laporan magang ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan mata kuliah Magang pada program studi Aktuaria di STMA Trisakti sebagai bentuk pertanggungjawaban penulis terhadap kegiatan magang yang telah dilakukan selama dua bulan di BCA Life pada divisi *Product Development*. Selama kegiatan magang dan penyusunan laporan kegiatan magang ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga penulis ingin mengucapkan terima kasih, khususnya kepada:

1. Ibu Fanny Novika, M.Si. selaku Kepala Program Studi S1 Aktuaria STMA Trisakti.
2. Bapak Mulawarman Awaloesdin, S.Si, M.M. selaku Dosen Pembimbing.
3. Bapak David Husaini selaku *Head of Product Management* PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life).
4. Ibu Elza Delavita selaku *Product Development Specialist* PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life).
5. Seluruh staf bagian *Product Development* dan pegawai PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life).

Susunan laporan magang ini sudah dibuat sebaik-baiknya, namun tentu masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun. Akhir kata, semoga laporan magang ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 11 Agustus 2022

Penulis,



Anvika Nur Amalina

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan.....	2
1.3 Ruang Lingkup.....	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1 <i>Product Development</i>	3
2.2 Asuransi Jiwa	5
2.3 Otoritas Jasa Keuangan (OJK).....	6
2.4 Pelaporan Produk Asuransi bagi Perusahaan Asuransi	8
BAB III HASIL KEGIATAN	9
3.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	9
3.2 Struktur Organisasi Perusahaan	10
3.3 Kegiatan Pelaksanaan Magang	11
3.4 Permasalahan	11
BAB IV PENUTUP	13
4.1 Kesimpulan	13
4.2 Saran.....	13
DAFTAR PUSTAKA	15

LAMPIRAN	16
Lampiran 1. Kronologi Mendapatkan Magang	16
Lampiran 2. Surat Keterangan Diterima Magang.....	17
Lampiran 3. Logbook Program Co-Operative (Co-Op).....	18
Lampiran 4. Surat Keterangan Selesai Magang	20
Lampiran 5. Foto Kegiatan.....	21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo BCA Life.....	9
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Divisi <i>Product Development</i> BCA Life.....	10

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia kerja yang semakin kompetitif mendorong perusahaan untuk menjadikan Sumber Daya Manusia (SDM)-nya sebagai aset utama dalam mencapai visi dan misinya. Perusahaan-perusahaan akan bersaing untuk mendapatkan SDM yang berkualitas dan berkompoten, sehingga para mahasiswa membutuhkan perpaduan antara pengetahuan secara teori yang telah didapatkan di perkuliahan dan pelatihan praktik kerja secara langsung untuk membentuk SDM yang berkualitas dan berkompoten serta memberikan gambaran dunia kerja yang sebenarnya.

Magang adalah suatu kegiatan pembelajaran secara langsung di dunia kerja yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menumbuhkan kemampuan mahasiswa dalam dunia kerja nyata. Program Sarjana Aktuaria Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (STMA Trisakti) memberikan kesempatan kepada para mahasiswanya untuk terjun secara langsung ke dalam lingkungan kerja setelah mahasiswa mempelajari teori-teori di dalam perkuliahan melalui Program Co-Operative (Co-Op). Program Co-Operative (Co-Op) Education adalah kegiatan program magang berstruktur yang diimplementasikan dalam kegiatan pembelajaran yang diakui dalam satuan kredit semester.

Pelaksanaan magang dilakukan di PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) pada divisi *Product Development*. BCA Life merupakan satu-satunya anak Grup BCA yang bergerak di bidang asuransi jiwa yang mendapatkan izin pendirian dan operasional dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tanggal 14 Juli 2014 berdasarkan Keputusan Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan Nomor: Kep-91/D.05/2014 tentang Pemberian Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa. Penulis memilih BCA Life sebagai lokasi magang karena BCA Life merupakan perusahaan yang sudah memiliki banyak penghargaan seperti peraih *Silver Champion of Indonesia WOW Brand 2021* kategori *Financial Services Industry – Life Insurance* dan *Most Innovative Insurance Companies Award 2021* kategori Asuransi Jiwa meskipun baru 8 tahun perusahaan berdiri. Dengan melakukan kegiatan magang di

BCA Life, diharapkan penulis mendapatkan pengetahuan dan pendalam materi terkait industri asuransi jiwa, serta pengalaman mengenai dunia kerja.

1.2 Tujuan

Adapun tujuan kegiatan magang yaitu:

1. Menambah pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja yang bergerak di bidang asuransi jiwa.
2. Meningkatkan *softskill*, seperti berkomunikasi, manajemen waktu, berpikir kritis, dan kerja sama tim.

1.3 Ruang Lingkup

Penulis membatasi pelaksanaan kegiatan magang dan proses pembuatan laporan magang pada PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) divisi *Product Development* yang berlangsung selama 2 bulan dimulai dari tanggal 25 Februari 2022 sampai dengan 22 April 2022.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Product Development*

Definisi *product development* atau pengembangan produk menurut Tjiptono (2008) adalah strategi untuk produk baru meliputi produk asli, produk yang ditingkatkan, produk yang dimodifikasi, dan merek baru yang dikembangkan melalui upaya penelitian dan pengembangan. Sedangkan menurut Kotler dan Keller (2007) pengembangan produk adalah strategi pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk yang dimodifikasi atau produk baru ke segmen pasar yang sekarang, mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik dalam upaya memastikan bahwa ide produk bisa diubah menjadi produk yang bisa diwujudkan secara efektif.

Tujuan pengembangan produk yaitu untuk memenuhi kebutuhan baru serta memperkuat reputasi perusahaan, dan mempertahankan daya saing terhadap produk yang sudah ada (Kotler dan Keller, 2007). Tahap-tahap pengembangan produk menurut Kotler (2000) yaitu:

1. Penciptaan gagasan (*idea generation*).

Prinsip dasarnya adalah bagaimana perusahaan dapat mencari dan mengumpulkan gagasan mengenai produk baru. Terdapat beberapa pilihan gagasan yang dapat dipilih untuk menjadi sumber gagasan, yaitu gagasan yang diperoleh dari dalam perusahaan, seperti peneliti, karyawan, maupun manajer; dan gagasan yang diperoleh dari luar perusahaan, seperti pelanggan, pesaing, distributor, maupun agen periklanan.

2. Penyaringan gagasan (*idea screening*).

Proses ini menghilangkan sebagian besar gagasan dari pertimbangan lebih lanjut. Tujuan dari langkah ini adalah memilih dan membuang gagasan yang tidak baik sedini mungkin.

3. Pengembangan dan pengujian konsep (*concept development and testing*).

Gagasan yang telah melewati penyaringan dilanjutkan dengan mengembangkan konsep produk tersebut. Dari berbagai konsep produk

yang ada kemudian dilakukan pengujian yang pada akhirnya di pilih konsep produk yang paling tepat.

4. Pengembangan strategi pemasaran (*marketing strategy development*).
Dalam tahap ini perusahaan melakukan pengembangan perencanaan strategi, di mana strategi pemasaran lebih dulu mengalami penyaringan.
5. Analisis bisnis (*business analysis*).
Tahap analisis bisnis adalah evaluasi biaya bisnis dari proposal usaha suatu produk. Cara mengevaluasinya adalah dengan membuat perkiraan tentang tingkat penjualan, biaya produksi, dan keuntungan yang diharapkan sesuai dengan sasaran perusahaan. Analisis bisnis biasanya selalu berubah-ubah dalam melakukan perbaikan jika didapatkan informasi yang baru sehingga perkiraan yang dibuat semakin mendekati kebenaran.
6. Pengembangan produk (*product development*).
Setelah suatu produk dinyatakan layak untuk dikembangkan menurut analisis bisnis, maka konsep produk tersebut selanjutnya direalisasikan dan dibuat *prototype* produk. Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi *prototype* produk tersebut, yaitu diketahui oleh konsumen sebagai suatu perwujudan pokok dari konsep produk yang telah dinyatakan sebelumnya, dapat dipergunakan dengan aman pada kondisi normal, dan harus diproduksi sesuai dengan biaya yang telah dianggarkan sebelumnya.
7. Uji pasar (*market testing*).
Terdapat beberapa metode uji pasar yang dapat digunakan, yaitu penelitian gelombang (*sales wave research*), teknik simulasi toko (*store simulation technique*), pengkajian pemasaran kendali (*controlled test market*), dan pengujian pasar.
8. Komersialisasi (*commercialization*).
Tahap ini meliputi 4 keputusan, yaitu kapan (*when*) waktu peluncuran produk baru, di mana (*where*) produk itu akan dipasarkan, siapa (*who*) target pembeli dan distribusi produk baru, dan bagaimana (*how*) produk baru akan diperkenalkan ke pasar.

Terdapat beberapa faktor yang membuat perusahaan melakukan pengembangan produk, faktor-faktor ini harus dipertimbangkan agar terlaksananya pengembangan

produk yang berhasil. Menurut Stanton (1996) faktor-faktor pendorong perusahaan melakukan pengembangan produk yaitu perkembangan teknologi, perubahan selera konsumen, persaingan, adanya kapasitas produk berlebihan, siklus hidup yang pendek, dan adanya keinginan untuk meningkatkan laba. Adapun faktor-faktor penghambat perusahaan dalam melakukan pengembangan produk menurut Kotler dan Keller (2007) yaitu kekurangan gagasan mengenai produk baru yang penting di bidang tertentu, pasar yang terbagi-bagi, kendala sosial dan pemerintah, mahalnya proses pengembangan produk, kekurangan modal, waktu pengembangan yang lebih singkat, dan siklus hidup produk yang lebih singkat.

2.2 Asuransi Jiwa

Definisi usaha asuransi jiwa menurut UU RI No.40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dalam Bab I Pasal 1 Butir 6 adalah usaha yang menyelenggarakan jasa penanggulangan risiko yang memberikan pembayaran kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak dalam hal tertanggung meninggal dunia atau tetap hidup, atau pembayaran lain kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak pada waktu tertentu yang diatur dalam perjanjian, yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

Perusahaan asuransi jiwa adalah perusahaan yang menyelenggarakan usaha asuransi jiwa. Ruang lingkup perusahaan asuransi jiwa menurut UU RI No.40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dalam Bab II hanya dapat menyelenggarakan usaha asuransi jiwa termasuk lini usaha anuitas, lini usaha asuransi kesehatan, dan lini usaha asuransi kecelakaan diri. Ruang lingkup ini dapat diperluas sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 69/POJK.05/2016 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah dalam Bab II Pasal 4, perusahaan asuransi jiwa hanya dapat melakukan perluasan ruang lingkup usaha pada kegiatan usaha berbasis imbalan jasa (*fee based*).

2.3 Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain yang dibentuk berdasarkan UU RI No.21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan. OJK dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan:

1. Terselenggara secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel.
2. Mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil.
3. Mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat.

OJK berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. OJK melaksanakan tugas pengaturan dan pengawasan terhadap:

1. Kegiatan jasa keuangan di sektor Perbankan.
2. Kegiatan jasa keuangan di sektor Pasar Modal.
3. Kegiatan jasa keuangan di sektor Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya.

Adapun wewenang OJK sebagai berikut:

1. Terkait pengaturan dan pengawasan khusus di sektor Perbankan:
 - Pengaturan dan pengawasan mengenai kelembagaan bank meliputi: perizinan untuk pendirian bank, pembukaan kantor bank, anggaran dasar, rencana kerja, kepemilikan, kepengurusan dan sumber daya manusia, merger, konsolidasi dan akuisisi bank, serta pencabutan izin usaha bank; dan kegiatan usaha bank, antara lain sumber dana, penyediaan dana, produk hibridasi, dan aktivitas di bidang jasa.
 - Pengaturan dan pengawasan mengenai kesehatan bank meliputi: likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, kualitas aset, rasio kecukupan modal minimum, batas maksimum pemberian kredit, rasio pinjaman terhadap simpanan, dan pencadangan bank; laporan bank yang terkait dengan kesehatan dan kinerja bank; sistem informasi debitur; pengajuan kredit (*credit testing*); dan standar akuntansi bank.
 - Pengaturan dan pengawasan mengenai aspek kehati-hatian bank meliputi: manajemen risiko; tata kelola bank; prinsip mengenal

nasabah dan anti pencucian uang; dan pencegahan pembiayaan terorisme dan kejahatan perbankan.

- Pemeriksaan bank.

2. Terkait pengaturan:

- Menetapkan peraturan dan keputusan OJK.
- Menetapkan peraturan mengenai pengawasan di sektor jasa keuangan.
- Menetapkan kebijakan mengenai pelaksanaan tugas OJK.
- Menetapkan peraturan mengenai tata cara penetapan perintah tertulis terhadap Lembaga Jasa Keuangan dan pihak tertentu.
- Menetapkan peraturan mengenai tata cara penetapan pengelola statuter pada Lembaga Jasa Keuangan.
- Menetapkan struktur organisasi dan infrastruktur, serta mengelola, memelihara, dan menatausahakan kekayaan dan kewajiban.
- Menetapkan peraturan mengenai tata cara pengenaan sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.

3. Terkait pengawasan:

- Menetapkan kebijakan operasional pengawasan terhadap kegiatan jasa keuangan.
- Mengawasi pelaksanaan tugas pengawasan yang dilaksanakan oleh Kepala Eksekutif.
- Melakukan pengawasan, pemeriksaan, penyidikan, perlindungan Konsumen, dan tindakan lain terhadap Lembaga Jasa Keuangan, pelaku, dan/atau penunjang kegiatan jasa keuangan sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.
- Memberikan perintah tertulis kepada Lembaga Jasa Keuangan dan/atau pihak tertentu.
- Melakukan penunjukan pengelola statute.
- Menetapkan penggunaan pengelola statute.

- Menetapkan sanksi administratif terhadap pihak yang melakukan pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.
- Memberikan dan/atau mencabut: izin usaha; izin perorangan; efektifnya pernyataan pendaftaran; surat tanda terdaftar; persetujuan melakukan kegiatan usaha; pengesahan; persetujuan atau penetapan pembubaran; dan penetapan lain.

2.4 Pelaporan Produk Asuransi bagi Perusahaan Asuransi

Pelaporan produk asuransi bagi perusahaan asuransi umum dan jiwa diatur dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 13/SEOJK.05/2016 tentang Pelaporan Produk Asuransi bagi Perusahaan Asuransi. SEOJK Nomor 13/SEOJK.05/2016 ini mengatur tentang:

1. Ketentuan umum

Dalam poin ini, diberikan penjabaran dari produk asuransi, PAYDI, produk asuransi bersama, produk asuransi standar, produk asuransi mikro, polis asuransi, premi, perusahaan asuransi, perusahaan asuransi umum, perusahaan asuransi jiwa, direksi, aktuaris perusahaan, dan OJK.

2. Bentuk dan format pelaporan persetujuan produk asuransi

Dalam poin ini, diberikan penjabaran tentang produk asuransi yang wajib dilaporkan kepada OJK untuk memperoleh surat persetujuan, dokumen-dokumen yang perlu dilengkapi, dan bentuk serta format penulisan pelaporan.

3. Bentuk dan format pelaporan pencatatan produk asuransi

Dalam poin ini, diberikan penjabaran tentang Produk Asuransi yang wajib dilaporkan kepada OJK untuk memperoleh surat pencatatan, dokumen-dokumen yang perlu dilengkapi, dan bentuk serta format penulisan pelaporan.

4. Tata cara penyampaian laporan produk asuransi.

Dalam poin ini, diberikan penjabaran tentang tata cara penyampaian laporan produk asuransi kepada OJK secara *online* maupun *offline*.

BAB III HASIL KEGIATAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) adalah satu-satunya anak usaha Grup BCA yang bergerak di bidang asuransi jiwa yang terletak di Chase Plaza Lt. 22, Jl. Jend. Sudirman Kav.21, Jakarta Selatan 12920. BCA Life mendapat izin pendirian dan operasional dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tanggal 14 Juli 2014 berdasarkan Keputusan Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan Nomor: Kep-91/D.05/2014 tentang Pemberian Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa.



Gambar 3.1 Logo BCA Life

BCA Life memiliki *tagline* “senantiasa melindungi anda” dan terdapat pada logo perusahaan seperti pada Gambar 3.1. BCA Life berfokus pada 3 layanan asuransi jiwa, yaitu asuransi perlindungan (*protection*), asuransi plus tabungan (*saving*) dan asuransi kesehatan (*health*) melalui jalur *telemarketing*, *bancassurance*, *corporate solution*, *credit life*, *digital marketing*, dan keagenan. BCA Life menawarkan produk individu dan produk kumpulan.

Visi BCA Life adalah menjadi perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia, yang dikenal akan keunggulan pelayanan dan loyalitas nasabahnya. Kemudian misi BCA Life yaitu:

1. Membangun institusi keuangan yang kokoh, profesional dan beretika, dengan menjalin kerja sama dengan para pemegang kepentingan (*stakeholder*).
2. Secara berkesinambungan memberikan nilai tambah kepada nasabah demi meningkatkan loyalitas dan memberikan pesan positif kepada setiap keluarga di Indonesia.

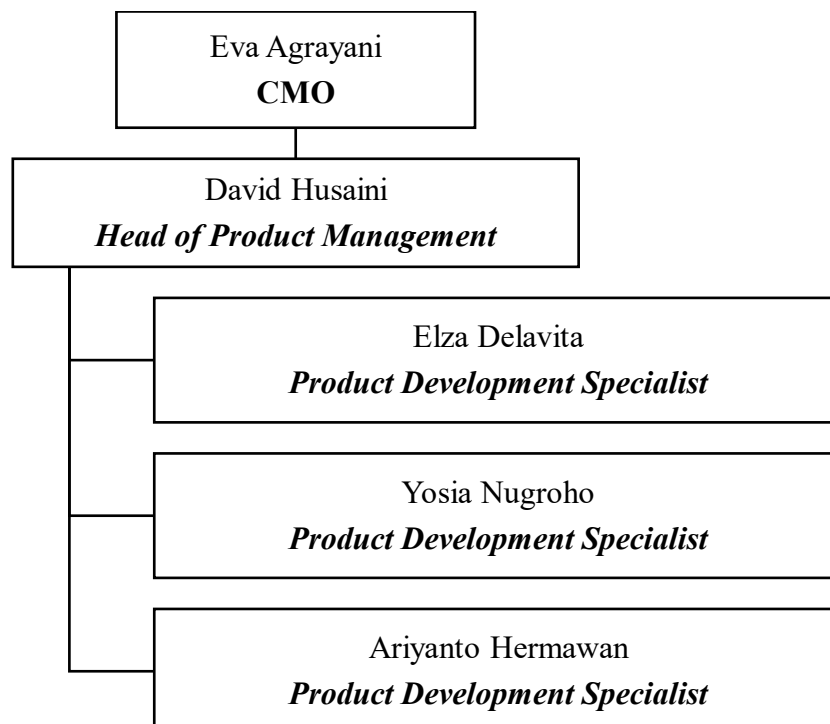
3. Memberikan nilai tambah yang optimal kepada para pemegang kepentingan (*stakeholder*).
4. Menjadi institusi yang bertanggung jawab dan peduli pada masyarakat.

Tata nilai BCA Life meliputi:

1. Profesional.
2. Respek.
3. Integritas.
4. Dedikasi.
5. Empati.

3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi menggambarkan hubungan wewenang dan tanggung jawab bagi setiap karyawan yang ada dalam perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Penulis ditempatkan pada divisi *Product Development*. Struktur organisasi pada divisi *Product Development* adalah sebagai berikut:



Gambar 3.2 Struktur Organisasi Divisi *Product Development* BCA Life

3.3 Kegiatan Pelaksanaan Magang

Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) pada divisi *Product Development* yang dilakukan selama 2 bulan terhitung mulai tanggal 25 Februari 2022 sampai dengan 22 April 2022 yang dilakukan secara WFH (*Work from Home*) dengan hari kerja Senin – Jumat dan jam kerja pukul 08.30 WIB – 17.30 WIB.

Kegiatan utama yang ada di divisi *Product Development* adalah menciptakan produk baru, meningkatkan serta meninjau kembali produk yang sudah ada, dan mempersiapkan dokumen-dokumen untuk pelaporan produk baru atau perubahan produk yang sudah ada ke OJK. Tidak semua kegiatan tersebut dilakukan oleh penulis karena kurangnya pemahaman dan kemampuan penulis. Yang penulis lakukan selama kegiatan magang adalah memeriksa RIPLAY Umum dan Personal, Polis, *Business Case*, dan *Product Spec*; membuat tabel perbandingan *telescript*, *chart premium comparison*, daftar produk-produk asuransi baru kompetitor; dan *mapping* definisi Polis, SPAJ, serta *telescript*. Kemudian, penulis juga membuat dan mempersiapkan dokumen untuk pelaporan OJK terkait produk yang ingin diubah, seperti menerjemahkan dokumen, membuat RIPLAY Umum, *Product Spec*, dan materi *training*.

Dalam seluruh kegiatan magang seperti pembuatan RIPLAY Umum, *Product Spec*, materi *training*, dll, *template* penulisannya sudah ada, penulis hanya perlu menyesuaikannya dengan Polis produk yang sesuai.

3.4 Permasalahan

3.4.1 Kendala yang Dihadapi

Dalam pelaksanaan magang, penulis mengalami kendala-kendala yang membuat pekerjaan tidak lancar, sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama untuk menyelesaikannya. Beberapa kendala yang dialami yaitu:

1. Kurangnya pengetahuan tentang divisi *Product Development* dan banyaknya istilah-istilah baru sehingga membuat penulis sedikit kesusahan dalam melaksanakan tugas yang diberikan.

2. Ketidakrapian penyimpanan data di server perusahaan sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama daripada seharusnya dalam mencari data atau bahkan tidak menemukan data yang dibutuhkan.

3.4.2 Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara-cara dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya kegiatan magang, yaitu:

1. Diberikannya pemahaman serta gambaran mengenai divisi *Product Development* dan penulis juga tidak segan untuk bertanya apabila ada istilah-istilah yang tidak dimengerti.
2. Bertanya dan juga meminta data yang dibutuhkan apabila tidak dapat menemukan data tersebut.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

1. Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) dan ditempatkan di divisi *Product Development* selama 2 bulan mulai dari 25 Februari 2022 sampai dengan 22 April 2022.
2. Selama menjalani magang, pekerjaan yang dilakukan penulis adalah memeriksa RIPLAY Umum dan Personal, Polis, *Business Case*, serta *Product Spec*; membuat tabel perbandingan *telescript*, *chart premium comparison*, daftar produk-produk asuransi baru kompetitor; *mapping* definisi Polis, SPAJ, serta *telescript*; dan membuat serta mempersiapkan dokumen-dokumen pelaporan OJK terkait produk yang ingin diubah.
3. Dalam pelaksanaan magang, penulis menghadapi kendala-kendala, yaitu kurangnya pengetahuan tentang divisi *Product Development*, banyaknya istilah-istilah baru, dan ketidakrapian penyimpanan data di server perusahaan.
4. Kendala-kendala yang dialami penulis dapat teratasi dengan bertanya kepada staf bagian *Product Development*.

4.2 Saran

4.2.1 Bagi Mahasiswa

1. Mencari informasi secara lengkap mengenai perusahaan agar mahasiswa bisa memastikan perusahaan yang akan dituju sesuai dengan jurusan yang diambil.
2. Disiplin mengikuti aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan tempat dilaksanakannya magang dan bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan.
3. Dapat menjaga nama baik kampus selama melaksanakan kegiatan magang dengan mematuhi norma dan aturan yang ada serta senantiasa bersikap sopan.

4.2.2 Bagi BCA Life

1. BCA Life sebaiknya merapikan data-data yang ada pada server perusahaannya agar pekerjaan menjadi lebih efisien.
2. BCA Life sebaiknya lebih gencar lagi dalam mempromosikan produk-produknya agar lebih banyak yang tertarik untuk membelinya.

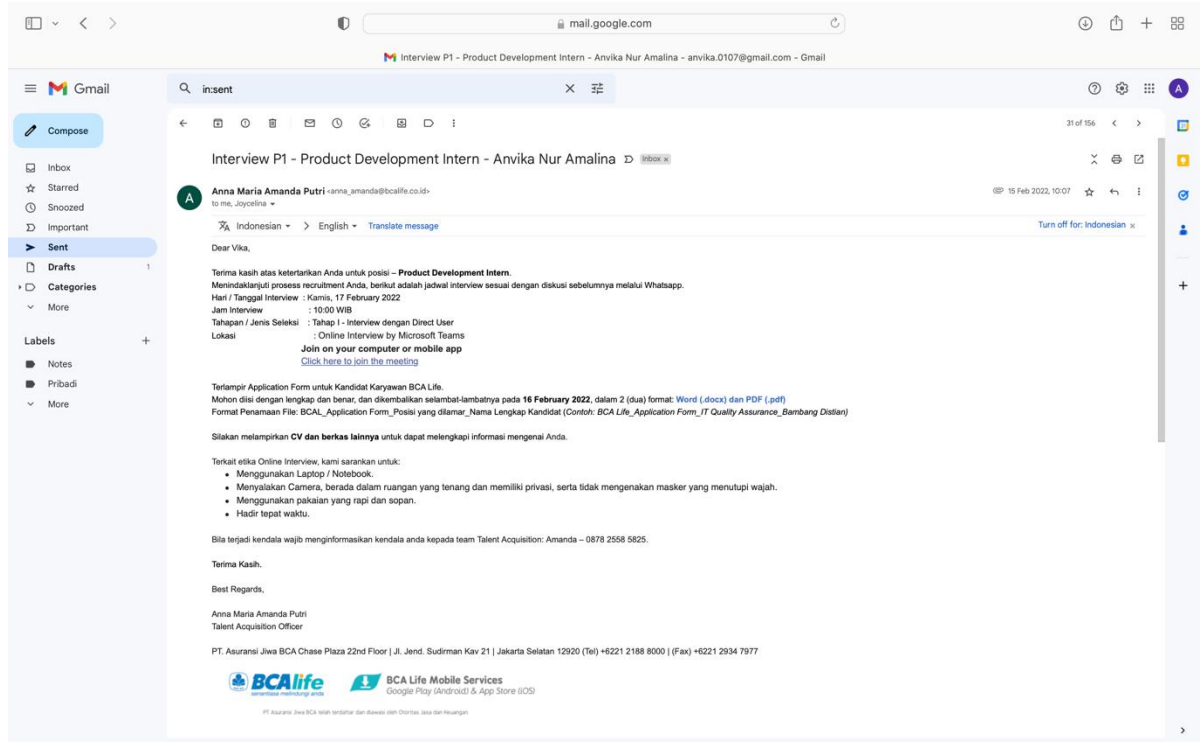
DAFTAR PUSTAKA

- BCA Life. *Penghargaan*. <https://www.bcalife.co.id/about/penghargaan>.
- BCA Life. *Seputar BCA Life*. <https://www.bcalife.co.id/about/seputar-bca-life>.
- BCA Life. *Visi, Misi dan Tata Nilai*. <https://www.bcalife.co.id/about/visi-misi>.
- Kotler, Philip. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- OJK. (2016). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69/POJK.05/2016 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah*.
- OJK. (2016). *Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/SEOJK.05/2016 tentang Pelaporan Produk Asuransi bagi Perusahaan Asuransi*.
- OJK. *Tugas dan Fungsi*. <https://www.ojk.go.id/id/tentang-ojk/Pages/Tugas-dan-Fungsi.aspx>.
- OJK. *Visi Misi*. <https://www.ojk.go.id/id/tentang-ojk/Pages/Visi-Misi.aspx>.
- Stanton, William J. (1996). *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Tjiptono, Fandy. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kronologi Mendapatkan Magang

Magang ini didapatkan dari kenalan keluarga dengan mengirimkan CV melalui *WhatsApp*, kemudian saya mendapatkan balasan *e-mail* sebagai berikut:



Lampiran 2. Surat Keterangan Diterima Magang



SURAT KETERANGAN PENERIMAAN MAGANG

No. 031/HCM/SKK/pa/2022

Dengan hormat,

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Anvika Nur Amalina
NIK : 3175034107010006
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 01 Juli 2001
Alamat : Jl. Jend. Urip S No C3 B RT 011 RW 006,
Kelurahan Bali Mester, Kecamatan Jatinegara,
Jakarta Timur

Telah lolos rangkaian penerimaan menjadi **Karyawan Magang** dari:

Nama Perusahaan : PT Asuransi Jiwa BCA
Alamat : Gedung Chase Plaza
Jl. Send. Sudirman No. Kav 21, RT 10/RW 01, Kuningan,
Karet Kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan,
DKI Jakarta, 12920.
Divisi : Product Management
Tanggal bergabung : 25 Februari 2022
Durasi Magang : 2 (dua) bulan

Demikian Surat Keterangan Penerimaan ini dibuat dan dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 1 Maret 2022


PT ASURANSI JIWA BCA


Swenny Veronica


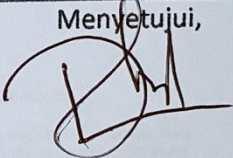
Head of HCM

PT Asuransi Jiwa BCA
Chase Plaza Lt.22, Jl.Jend. Sudirman Kav.21
Jakarta Selatan 12920
T : (021) 21 888 000
F : (021) 2934 7977
 Halo BCA 1500888
www.bcajife.co.id  @Mybcalife  BCA Life V-Chat



Lampiran 3. Logbook Program Co-Operative (Co-Op)

		<p style="text-align: center;">Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti Program Studi S1 Aktuaria</p>	
Kegiatan Program Co-Operative			
Tanggal Kegiatan		25/02/2022 – 22/04/2022	
Nama Perusahaan		PT. Asuransi Jiwa BCA (BCA Life)	
Jenis Kinerja	Indikator Kinerja / Hasil yang diperoleh	Kendala (Jika Ada)	Saran Pembimbing Lapang
<ul style="list-style-type: none"> - Mengecek RIPLAY Umum dan Personal, Polis, <i>Business Case</i>, dan <i>Product Spec</i> - Menerjemahkan dokumen - Membuat daftar produk asuransi baru kompetitor - Membuat RIPLAY Umum, materi <i>training</i>, tabel perbandingan <i>telescript</i>, dan <i>chart premium comparison</i> - Membuat ringkasan <i>waiting period</i> dan <i>pre-existing condition</i> - Membuat <i>mapping</i> definisi Polis, SPAJ, dan <i>telescript</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Dapat mempelajari RIPLAY Umum dan Personal, Polis, <i>Business Case</i>, dan <i>Product Spec</i> - Dapat mempelajari sistematika pelaporan produk ke OJK dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan 	<ul style="list-style-type: none"> - Kurangnya pengetahuan dan banyaknya istilah-istilah baru - Kesulitan dalam menumakan data yang dicari 	<ul style="list-style-type: none"> - Cara kerja sudah baik, Perlu menambah kan pengalaman untuk Pole Product Development kedepan. - Pemahaman jenis 2 produk asuransi beserta risiko dan pengetahuan teknis akan menjadi nilai lebih.

<ul style="list-style-type: none"> - Membuat dan mempersiapkan dokumen untuk pelaporan OJK - Mengisi kuesioner penyusunan kajian AJK industri asuransi jiwa 			
<p style="text-align: center;">Mengetahui,</p>  <p style="text-align: center;">(Mulawarman Awaloedin, S.Si, M.M.) Pembimbing Co-Operative</p>	<p style="text-align: center;">Menyetujui,</p>  <p style="text-align: center;">(David Husaini) Pembimbing Lapangan</p>		

Lampiran 4. Surat Keterangan Selesai Magang



SURAT KETERANGAN MAGANG
Nomor: 050/HCM/SKM/pa/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Swenny Veronica
Jabatan : Head of HCM

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Anvika Nur Amalina
Universitas : Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan magang kerja di PT Asuransi Jiwa BCA. Magang kerja tersebut telah dilaksanakan di Divisi Product Development, yaitu mulai tanggal 25 Februari 2022 s.d 22 April 2022.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana seharusnya.

Jakarta, 22 April 2022

Swenny Veronica
Head of HCM

Lampiran 5. Foto Kegiatan

