

## BAB II

### PROFIL PANIN DAI-ICHI LIFE *GENERAL AGENCY SYNERGY* SEJUTA IMPIAN DAN AKTIVITAS KULIAH *INTERNSHIP*

#### 2.1 Sejarah dan Profil PT Panin Dai-Ichi Life



**Gambar 1.** Logo Panin Dai-Ichi Life

Panin Life adalah salah satu perusahaan asuransi jiwa yang telah melayani masyarakat Indonesia selama 40 tahun, merupakan bagian dari Panin Group yang bergerak di industri jasa keuangan. Di dukung jaringan pelayanan dan pemasaran melalui agen, karyawan serta berbagai mitra bisnis di berbagai kota besar Indonesia, Panin Life bertumbuh dengan kepercayaan nasabahnya melalui reputasi pelayanan yang baik, terutama dalam hal pembayaran klaim.

Dai-ichi Life merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa terbesar di Jepang yang mempunyai pengalaman selama 120 tahun dalam industri asuransi jiwa dengan jaringan bisnis internasional di berbagai negara di dunia. Dai-ichi Life juga terdaftar sebagai perusahaan publik di Jepang dengan peringkat “AA-“ dari Fitch dan peringkat “A+” dari Standard & Poor’s (per Agustus 2022).

Pada tahun 2013, Panin Life dan Dai-ichi Life membentuk kerjasama joint-venture yang kuat dan bertransformasi menjadi Panin Dai-ichi Life. Melalui rangkaian produk yang inovatif, Panin Dai-ichi Life menyediakan berbagai pilihan proteksi yang dapat disesuaikan bagi kebutuhan nasabah individu maupun korporat, terutama untuk tetap menjaga dan terus meningkatkan kualitas pelayanannya secara berkesinambungan.

Panin Dai-ichi Life berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sesuai dengan yang tercantum dalam Salinan Keputusan Dewan Komisaris Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor KEP-625/NB.1/2013 tentang Izin Usaha.

## 2.2 Profil dan Prestasi Synergy



**Gambar 2.** Kantor *General Agency Synergy*

Nama : Panin Dai-ichi Life  
Klasifikasi : Perseroan Terbatas  
Alamat : Jl. Boulevard Barat Komp.Citraland Gama City Blok R8 23  
Presiden Direktur : Fadjar Gunawan  
Ass.Business Manage : Andy Arifin  
Tahun Berdiri : 23 Maret 2020  
Bidang Usaha : Asuransi Jiwa dan Kesehatan



**Gambar 3.** Logo *General Agency Synergy*

Deli Serdang, 21 Maret 2020 seiring dengan pertumbuhan yang ada di berbagai wilayah di Indonesia, Panin Dai-ichi Life kian gesit untuk meningkatkan layanan dan memperkuat jaringan pemasarannya, termasuk di Deli Serdang, Sumatera Utara.

Pertumbuhan ekonomi Sumatera Utara pada tahun 2019 tumbuh lebih baik dibandingkan tahun 2018. Perekonomian Sumatera Utara diperkirakan tumbuh mencapai 5,4% setiap tahunnya. Melihat potensi tersebut, Panin Dai-ichi Life meresmikan titik pemasaran baru di kota Deli Serdang , yakni kantor general agency bernama *Synergy Sejuta Impiahn* berlokasi di Citraland Gama City, Jalan Boulevard Raya R-8 No 23, Desa Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara.

Kantor *general agency Synergy Sejuta Impian* adalah salah satu kantor pemasaran yang beroperasi secara independen dan merupakan titik pemasaran Panin Dai-ichi Life kedelapan di wilayah Sumatera Utara. Acara peresmian dihadiri oleh perwakilan dari Panin Dai-ichi Life, yakni Ronny Wiyanto, selaku *Business Development* Manajer serta para mitra bisnis dan pemilik dari kantor *general agency Synergy Sejuta Impian* yaitu Andy Arifin selaku direktur. Ronny Wiyanto mengatakan selaras dengan filosofi perusahaan kami yaitu “by your side, for life”, kami berkomitmen untuk hadir dan mendampingi nasabah di setiap tahap kehidupan. Dengan diresmikannya kantor *general agency Synergy Sejuta Impian*, kami ingin lebih dekat dapat menjangkau kebutuhan serta melayani kebutuhan nasabah di Sumatera Utara khususnya Deli Serdang dengan lebih baik.

Prestasi *Synergy* Sejuta Impian di industri asuransi jiwa di Indonesia cukup mengesankan. Pada tahun 2011, *Synergy* Sejuta Impian berhasil meraih penghargaan "*The Best Life Insurance Agency*" dari Majalah Investor dan Forbes Indonesia. Penghargaan ini diberikan kepada agen asuransi jiwa yang dinilai memiliki kinerja terbaik dalam penjualan produk asuransi jiwa di Indonesia.

Selain itu pada tahun 2016, *Synergy* Sejuta Impian kembali meraih penghargaan "*The Best Life Insurance Agency*" dari Majalah Investor dan Forbes Indonesia, menunjukkan konsistensi dan komitmen perusahaan dalam memberikan layanan terbaik kepada nasabahnya.

Prestasi lain yang diraih oleh *Synergy* Sejuta Impian adalah penghargaan "*Platinum Agency*" yang diberikan oleh PT Panin Dai-ichi Life untuk agen-agen yang telah berhasil mencapai target penjualan tertentu dalam satu tahun.

Dalam menghadapi pandemi COVID-19, *Synergy* Sejuta Impian juga berhasil membuktikan diri sebagai agen yang tangguh dan adaptif dengan tetap memberikan layanan terbaik kepada nasabahnya. Pada tahun 2020, *Synergy* Sejuta Impian meraih penghargaan "*The Best Response to Covid-19 Crisis*" dari Majalah Infobank, menunjukkan komitmen perusahaan dalam memberikan dukungan dan bantuan kepada nasabah selama masa sulit ini.

Secara keseluruhan, *Synergy* Sejuta Impian telah menunjukkan kualitas dan kredibilitasnya sebagai salah satu agen dari PT Panin Dai-ichi Life dengan prestasi-prestasi yang telah diraihnya. Perusahaan terus berkomitmen dalam memberikan layanan terbaik kepada nasabah dan tetap tangguh dalam menghadapi tantangan di industri asuransi jiwa di Indonesia.

### **2.3 Visi dan Misi *Synergy***

Visi "Menjadi *general agency* terkemuka dan terpercaya sebagai penghasil tenaga pemasar yang melayani secara profesional dan berintegritas untuk menghasilkan penetrasi asuransi jiwa di masyarakat Indonesia"

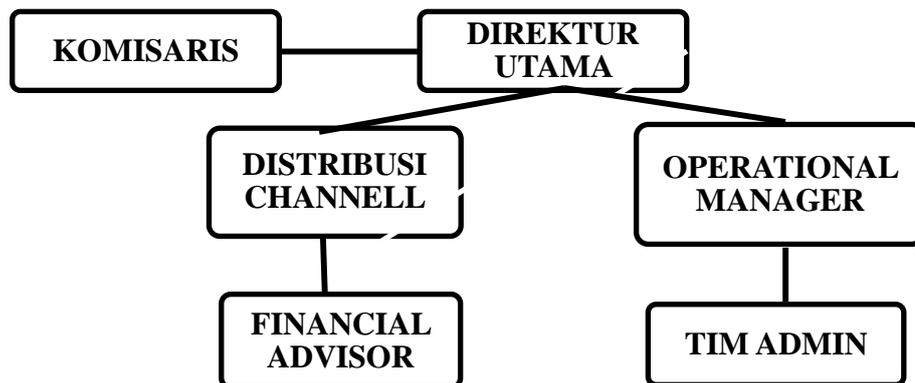
Misi *synergy* :

1. Memahami kebutuhan nasabah dan memberikan layanan terpercaya serta solusi keuangan.
2. Mengembangkan sinergisitas dan nilai tambah bagi tenaga pemasar dan konsisten melahirkan *agency leader* yang berkualitas.

3. Meningkatkan profesionalitas untuk menjaga reputasi perusahaan dan *general agency*.

## 2.4 Struktur Organisasi Synergy

*Synergy* adalah *general agency* yang bergerak di bidang asuransi, struktur organisasi *Synergy* dirancang untuk memastikan bahwa setiap departemen dan tim bekerja secara efektif dan efisien dan semua keputusan serta tindakan yang diambil berada di bawah koordinasi dan pengawasan. Dengan struktur organisasi yang jelas dan terorganisir dengan baik, *Synergy* dapat terus berinovasi, berkembang, dan menjadi *agency* terpercaya di industri asuransi.



**Bagan 1.** Struktur Organisasi *Synergy*

Struktur organisasi *Synergy* terdiri dari beberapa departemen utama yang memiliki *job description*, yaitu :

1. Komisaris

Komisaris adalah anggota dewan komisaris yang bertanggung jawab atas pengawasan manajemen perusahaan asuransi yang mengawasi manajemen perusahaan, menetapkan kebijakan dan prosedur, dan menginformasikan kepemilikan sahamnya pada perusahaan untuk dicantumkan dalam laporan tahunan perusahaan.

2. Direktur Utama

Menyusun pembagian tugas masing-masing anggota Dewan Komisaris sesuai dengan keahlian dan pengalaman. Direktur Utama (CEO) adalah posisi kepemimpinan tertinggi di perusahaan asuransi yang menetapkan visi, misi, dan strategi perusahaan dan membuat keputusan strategis.

### 3. *Distribution Channel*

Distribution channel dalam perusahaan asuransi berperan sebagai penghubung antara perusahaan asuransi dan calon nasabah atau pelanggan yang bertugas mempromosikan produk asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan kepada calon nasabah atau pelanggan, membuat presentasi penjualan dan memberikan informasi yang akurat.

### 4. *Operational Manager*

Operational Manager dalam perusahaan asuransi bertanggung jawab atas pengelolaan operasional sehari-hari perusahaan asuransi yang bertugas mengelola operasional sehari-hari dan memastikan kepatuhan regulasi.

### 5. *Financial Advisor*

Seorang *financial advisor* di perusahaan asuransi bertanggung jawab untuk membantu *client* memahami kebutuhan dan tujuan keuangan mereka, serta menawarkan solusi asuransi yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan tersebut yang bertugas membangun hubungan dengan *client* dan menyusun rencana keuangan.

### 6. Tim Admin

Tim admin dalam perusahaan asuransi bertanggung jawab untuk membantu mengelola dan menjalankan operasi sehari-hari perusahaan asuransi yang bertugas menyediakan dukungan administratif dan menangani masalah kantor.

## **2.5 Proses Bisnis Manajemen Usaha dan Pemasaran Synergy**

Proses Bisnis di *Synergy* Sejuta Impian di antaranya adalah :

- a. Penjualan : *General Agency Synergy* Sejuta Impian kemungkinan besar akan menjual produk asuransi yang berbeda-beda. Mereka akan mempekerjakan agen atau broker untuk menjual produk tersebut kepada calon nasabah. Pada tahap ini, agen atau broker akan melakukan promosi, penawaran, dan negosiasi dengan calon nasabah.
- b. Evaluasi risiko : Setelah calon nasabah menunjukkan minat pada produk asuransi, pihak perusahaan akan melakukan evaluasi risiko. Ini melibatkan pengecekan kelayakan calon nasabah untuk membeli produk asuransi tersebut. Hal-hal yang akan dinilai di antaranya adalah usia, kesehatan, kebiasaan, pekerjaan, dan sebagainya.

- c. Pendaftaran : Jika calon nasabah memenuhi syarat, mereka akan mendaftar untuk membeli produk asuransi yang diinginkan. Pendaftaran biasanya melibatkan pengisian formulir dan pembayaran premi.
- d. Penerbitan kebijakan : Setelah proses pendaftaran selesai, perusahaan akan menerbitkan kebijakan asuransi untuk nasabah. Kebijakan ini akan berisi informasi tentang jenis produk asuransi yang dibeli, jumlah premi yang dibayarkan, dan ketentuan klaim.
- e. Klaim : Jika nasabah mengalami kejadian yang tercakup dalam produk asuransi yang dibeli, mereka dapat mengajukan klaim untuk memperoleh manfaat asuransi. Pihak perusahaan akan memeriksa klaim dan membayar manfaat yang sesuai dengan ketentuan kebijakan.
- f. Perpanjangan kebijakan : Kebijakan asuransi umumnya berlaku selama satu tahun. Setelah periode tersebut berakhir, nasabah dapat memperpanjang kebijakan dengan membayar premi yang baru. Pihak perusahaan akan melakukan evaluasi ulang risiko pada saat perpanjangan kebijakan dilakukan.

Proses bisnis di industri asuransi melibatkan berbagai praktik manajemen usaha dan pemasaran untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Berikut ini adalah uraian tentang beberapa praktik manajemen usaha dan pemasaran dalam industri asuransi:

- a. Penentuan Target Pasar : Proses bisnis dimulai dengan menentukan target pasar yang ingin dituju. Hal ini melibatkan analisis pasar dan segmentasi, serta penentuan profil nasabah yang sesuai dengan produk asuransi yang ditawarkan.
- b. Penawaran Produk dan Layanan : Setelah target pasar ditentukan, perusahaan asuransi harus menawarkan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Produk dan layanan ini harus disesuaikan dengan karakteristik pasar dan kemampuan perusahaan untuk memberikan layanan yang baik.
- c. Penetapan Harga : Penetapan harga merupakan hal penting dalam bisnis asuransi. Perusahaan harus menentukan harga yang sesuai dengan nilai produk yang ditawarkan, sambil mempertimbangkan tingkat persaingan di pasar.
- d. Pengembangan Produk dan Inovasi : Perusahaan asuransi harus terus mengembangkan produk dan inovasi baru untuk tetap relevan di pasar dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Hal ini melibatkan riset pasar dan analisis kebutuhan pelanggan.

- e. Proses Klaim dan Penyelesaian : Asuransi adalah bisnis yang bergantung pada kepercayaan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki proses klaim dan penyelesaian yang efektif dan efisien untuk memberikan layanan yang baik kepada pelanggan.
- f. Manajemen Risiko : Asuransi adalah bisnis yang berbasis risiko. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki praktik manajemen risiko yang baik untuk meminimalkan risiko dan mengurangi dampaknya jika terjadi kejadian yang tidak diinginkan.
- g. Pemasaran dan Promosi : Perusahaan asuransi harus memiliki strategi pemasaran dan promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan memperluas pasar. Hal ini meliputi kegiatan seperti iklan, promosi, dan hubungan masyarakat.
- h. Manajemen Sumber Daya Manusia : Perusahaan asuransi harus memiliki tim manajemen sumber daya manusia yang baik untuk merekrut, melatih, dan memotivasi karyawan. Hal ini melibatkan manajemen kinerja, pengembangan karir, dan kebijakan penghargaan.

Demikianlah beberapa praktik manajemen usaha dan pemasaran yang penting dalam industri asuransi. Dengan mengikuti praktik-praktik ini, perusahaan dapat memperkuat bisnisnya dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

## **2.6 Produk dan Jasa Asuransi**

### 1. Proteksi

- Panin Dwiguna Proteksi

Produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat meninggal dunia, manfaat hidup dan manfaat akhir masa pertanggungan.

### 2. Proteksi dan Investasi

- *Premier Multilinked Assuranse*

Produk asuransi *unitlink* dengan manfaat perlindungan jiwa untuk 5 anggota keluarga dalam 1 polis.

### 3. Proteksi Syariah

- *Multilinked Assurance Syariah*

Perlindungan hingga pihak yang diasuransikan berusia 99 tahun, dana diinvestasikan pada jenis investasi berbasis syariah, beragam asuransi tambahan untuk perlindungan lebih optimal, pembagian *surplus underwriting* (jika ada).

### 4. Manfaat Tambahan

- *Medical Benefit X*

Dirancang secara khusus untuk memberikan perlindungan yang maksimal dan lengkap seumur hidup, untuk memastikan masa depan Anda dan keluarga terlindungi dari segala kemungkinan yang terjadi, produk ini memberikan manfaat penggantian biaya sesungguhnya dari pelayanan dan perawatan apabila tertanggung harus menjalani rawat inap, tindakan bedah dan rawat jalan sesuai plan yang dipilih.

## 2.7 Uraian Aktivitas Magang

### 2.7.1 Aktivitas Bulan September

No	Bulan/Minggu	Aktivitas	Tempat	Hasil
1	September Minggu I : 19 – 23 September	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nobar</li> <li>• <i>Study tour</i> di kantor <i>Synergy</i></li> <li>• Mengisi data keagenan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sun Plaza</li> <li>• <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengenal agen dan peraturan kantor <i>Synergy</i>.</li> <li>• Mengetahui pengetahuan asuransi sebagai proteksi.</li> </ul>
2	September Minggu II : 26 – 30 Oktober	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik Power Start</li> <li>• Topik <i>Self Grooming</i></li> <li>• Topik <i>Power Care</i></li> <li>• Belajar teori Asuransi Syariah</li> <li>• Praktek menggunakan aplikasi go!passport</li> <li>• Mengenal pokok-pokok asuransi dan pengaruh asuransi untuk masyarakat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengenal sejarah Panin Dai-Ichi Life, pembekalan dasar dan istilah dalam asuransi.</li> <li>• Tahu pengetahuan penampilan secara profesional.</li> <li>• Mengetahui beda penjual vs pedagang, pengetahuan dan penampilan, membangun hubungan baik, menguasai teknologi dan medsos, fokus pada solusi.</li> <li>• Mengenal produk asuransi syariah, cara klaim, prinsip syariah dan hukum syariah.</li> <li>• Mengetahui cara menggunakan dan mengaplikasikan aplikasi go!passport.</li> <li>• Mengetahui pokok asuransi.</li> </ul>

## 2.7.2 Aktivitas Bulan Oktober

No	Bulan/Minggu	Aktivitas	Tempat	Hasil
3	Oktober Minggu III : 03 – 07 Oktober	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Training</i> produk asuransi kesehatan MB9, MBX, sharia fundamental</li> <li>● <i>Training</i> topik PDKTT</li> <li>● Chichagro</li> <li>● <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Synergy Office</i></li> <li>● Dominico Garden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mengenal produk MB9, benefitnya, kelebihan produk, ketentuan produk dan pengecualiannya.</li> <li>● Mendapat tips memulai pendekatan dengan calon nasabah</li> <li>● Mengenal produk MBX, tambahan proteksi, santunan tunai.</li> <li>● Mengenal produk sharia, peluang bisnisnya, perbedaan produk syariah dengan konvensional, dan simulasi produk syariah.</li> </ul>
4	Oktober Minggu VI : 10 – 14 Oktober	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Topik <i>fast start, finish strong</i> dan sukses bersama tim</li> <li>● <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 2)</li> <li>● Prospek nasabah (praktek lapangan)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Synergy Office</i></li> <li>● Mie Aceh Erwadi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mengetahui cara memulai cepat, tepat dan benar dalam prospek.</li> <li>● Mengetahui cara mendesain kesuksesan untuk diri sendiri.</li> <li>● Nasabah mengenal produk asuransi jiwa.</li> <li>● Nasabah melengkapi data, tanda tangan dan surat vaksin nasabah.</li> </ul>
5	Oktober Minggu V : 17 – 21 Oktober	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Training</i> topik <i>better conversation</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mengetahui cara berkomunikasi yang baik dan menarik secara visual.</li> </ul>
6	Oktober Minggu VI : 24 – 28 November	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Training</i> topik cara komunikasi dan closing dengan tepat</li> <li>● <i>Training</i> topik perubahan untuk menang bersama.</li> <li>● <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 3 dan 4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mengetahui cara berkomunikasi dan closing tepat kepada calon nasabah.</li> <li>● Mengenal kegiatan sistem management.</li> <li>● Mengetahui cara menciptakan perubahan untuk menang bersama tim <i>Synergy</i>.</li> </ul>

### 2.7.3 Aktivitas Bulan November

No	Bulan/Minggu	Aktivitas	Tempat	Hasil
7	November Minggu VII : 07 – 11 November	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training Sales Clinic “Selling Like Never Before”</i></li> <li>• Topik Konsep Perencanaan Keuangan</li> <li>• Ujian Lisensi dan ATA (<i>Power Start</i>)</li> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3 (Modul 5)</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> <li>• Zoom</li> <li>• <i>Online</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui jenis penolakan dan tahu mengontrol penolakan nasabah.</li> <li>• Mengetahui konsep rencana keuangan dan mengelola keuangan nasabah.</li> <li>• Lulus ujian dan mendapat lisensi keagenan.</li> <li>• Mendapat nilai dan lulus ujian <i>power start</i> dengan baik</li> </ul>
8	November Minggu VIII : 14 – 18 November	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training public speaking</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kantor Pusat Panin Dai-Ichi Life Medan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui cara menjadi seorang <i>public speaking</i> yang baik lewat teori dan praktik di depan kelas</li> </ul>
9	November Minggu IX : 21 – 25 November	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3 (Modul 6)</i></li> <li>• Ujian ATA (<i>Power Care</i>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zoom</li> <li>• <i>Online</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui siklus hidup manusia agar nasabah asuransi yang sesuai dengan budget.</li> <li>• Mendapat nilai dan lulus ujian <i>power care</i> dengan baik.</li> </ul>
10	November Minggu X : 28 – 04 Desember	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training topik Update Produk Asuransi</i></li> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3 (Modul 8)</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui update produk asuransi dan perubahan dari produk lama ke produk yang terbaru.</li> </ul>

#### 2.7.4 Aktivitas Bulan Desember

No	Bulan/Minggu	Aktivitas	Tempat	Hasil
11	Desember Minggu XI : 05 – 09 Desember	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik produk syariah fundamental</li> <li>• <i>Training</i> topik aplikasi go!passport</li> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (kelas pengganti modul 7 dan modul 9)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zoom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui produk syariah fundamental, tahu peluang bisnisnya, perbedaan produk syariah dengan konvensional.</li> <li>• Mengenal aplikasi go!passport dan cara menggunakan go!passport.</li> <li>• Mengetahui cara edukasi nasabah.</li> </ul>
12	Desember Minggu XII : 12 - 16 Desember	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 10)</li> <li>• Ujian ATA (<i>Power Speed</i>)</li> <li>• <i>Training Goal Setting</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Online</li> <li>• Hotel Khas Parapat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tahu produk asuransi dan mengedukasikan nasabah.</li> <li>• Mendapat nilai dan lulus ujian.</li> <li>• Sesi I (opening) : Tahu latar belakang <i>synergy</i>, visi misi <i>synergy</i> dan prestasi <i>synergy</i>.</li> <li>• Sesi II : Tahu karakter diri dan cara mengembangkan kelebihan dari karakter.</li> <li>• Sesi III (closing) : Tahu arti hidup diri sendiri, perbedaan pemimpin vs pimpinan, mendalami spirit dalam diri.</li> </ul>
13	Desember Minggu XIII : 19 – 23 Desember	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Branding produk asuransi Panin</li> <li>• Prospek nasabah</li> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 11)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Story Instagram</i></li> <li>• <i>Chatting Whatsapp</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penonton <i>Story</i> kebanyakan anak muda yang melihat konten.</li> <li>• Nasabah mengenal produk asuransi</li> </ul>

## 2.7.5 Aktivitas Bulan Januari

No	Bulan/Minggu	Aktivitas	Tempat	Hasil
14	Januari Minggu XIV : 09 – 13 Januari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik <i>design your life</i></li> <li>• Branding bukti claim nasabah dan upload rekruitmmen agen baru</li> <li>• Rekrut agen baru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> <li>• <i>Whatsapp/ chatting</i></li> <li>• <i>Story Instagram</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui cara mengelola <i>goals</i> spesifik, positif, tertulis dan menarik; membangun habit, mengelola waktu, memperbanyak relasi yang positif.</li> <li>• Penonton <i>story instagram</i> tereduksi dengan postingan.</li> </ul>
15	Januari Minggu XV : 16 – 20 Januari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik manfaat asuransi jiwa</li> <li>• <i>Training</i> topik <i>back to basic</i></li> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 12)</li> <li>• <i>Branding</i> kontes Panin</li> <li>• Prospek Nasabah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> <li>• Zoom</li> <li>• Jl. Panci, Gatsu dan Lau dendang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengenal manfaat asuransi jiwa, tahu prospek nasabah.</li> <li>• Mengetahui cara dapat calon nasabah.</li> <li>• Mengenal PDL secara detail, tahu potensi dan komitmen target.</li> <li>• Beberapa penonton <i>story</i> memberikan <i>feedback</i> like</li> <li>• Calon nasabah tahu benefit asuransi kesehatan dan dwiguna</li> </ul>
16	Januari Minggu XVI : 30 – 03 Februari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik berani raih impian</li> <li>• <i>Training</i> topik <i>personality</i></li> <li>• <i>Training Program 90 Days Batch 3</i> (Modul 13)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> <li>• Zoom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengenal impian, strategi impian, memulai sekarang, melakukan dengan all out.</li> <li>• Mengenal karakter diri sendiri.</li> </ul>

### 2.7.6 Aktivitas Bulan Februari

No	Bulan/Minggu	Aktivitas	Tempat	Hasil
17	Februari Minggu XVII : 06 – 10 Februari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik produk proteksi diwguna panin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui produk dan manfaat dwiguna dan cara memasarkan produk dwiguna.</li> </ul>
18	Februari Minggu XVIII : 13 – 17 Februari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training activity leads to productivity</i></li> <li>• Prospek nasabah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> <li>• Jl. Mangkubumi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui tips sukses, konsisten dan komitmen <i>goals</i>.</li> <li>• Nasabah mengenal produk asuransi jiwa.</li> </ul>
19	Februari Minggu XVI : 20 – 25 Februari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik syarat sukses di bisnis asuransi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mendapat tips sukses cara bergaul, harus berpikir positif, konsisten dan komitmen.</li> </ul>
20	Februari Minggu XX : 27 Februari	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Training</i> topik <i>Evaluate</i> <i>Recalculate</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Synergy Office</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui cara konsisten melakukan aktivitas seorang agen.</li> </ul>