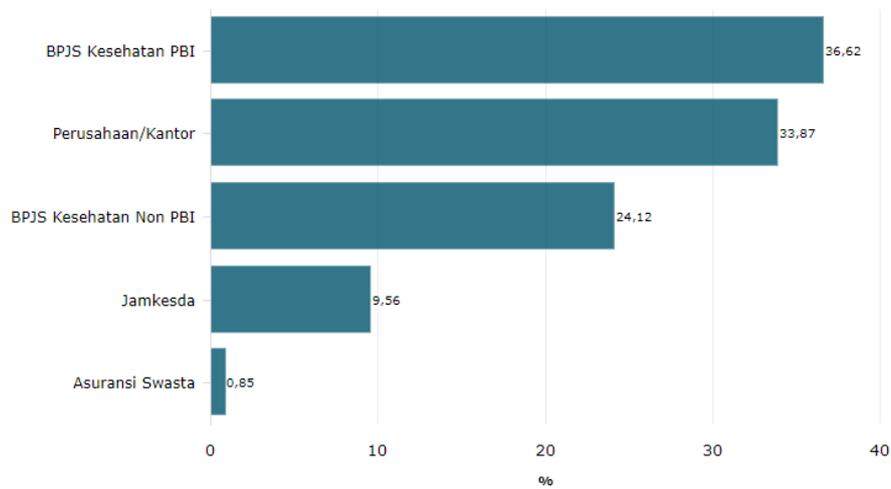


BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pemerintah mengumumkan kasus Covid-19 pertama di Indonesia pada 2 Maret 2020 lalu. Dua orang warga Indonesia teridentifikasi positif Covid-19, dan diikuti oleh kasus positif lainnya yang makin hari makin meningkat (Sukur, Kurniadi, Haris, & N., 2020). Penyebaran virus baru ini tentu saja mengancam kesehatan masyarakat Indonesia. Banyak di antara pasien Covid-19 yang mengalami gejala sedang hingga berat, dan membuat pasien harus dirawat di rumah sakit serta memaksa keluarga pasien untuk mengeluarkan biaya lebih untuk berobat dan perawatan. Walaupun sudah memiliki BPJS Kesehatan yang dapat membantu secara finansial, nyatanya masih ada biaya yang perlu dibayarkan secara mandiri oleh pihak keluarga pasien, yaitu biaya obat-obatan yang harganya cukup fantastis. Salah satunya adalah obat untuk antibodi yang mencapai 4 juta rupiah per satu kali pemberian. Di sinilah salah satu peran perusahaan asuransi, untuk memberikan bantuan secara finansial kepada nasabah. Menurut data BPS dalam Jayani (2021), per 31 Desember 2020 masih sedikit dari masyarakat Indonesia yang menyadari pentingnya asuransi di luar BPJS Kesehatan.



Gambar 1. Persentase Jaminan Kesehatan Masyarakat Indonesia 2020
Sumber: Jayani (2021)

Karena eratnya kaitan perusahaan asuransi dengan dunia kesehatan, tentu adanya pandemi Covid-19 sedikit banyak berdampak pada sumber daya manusia yang bekerja dalam bidang ini. Semakin besar peluang untuk memasarkan produk asuransi di tengah keadaan pandemi mungkin akan menambah motivasi pekerja di bidang ini untuk semakin giat menawarkan produknya. Tak hanya itu, simpati pada orang lain yang berisiko terpapar virus Covid-19 juga dapat menjadi salah satu faktor pendorong agen asuransi untuk lebih semangat memasarkan produknya. Walaupun demikian, beberapa kebijakan baru yang dibuat pemerintah berkaitan dengan penanganan penyebaran virus ini ternyata membawa dampak yang kurang menguntungkan. Bekerja di bisnis asuransi mengharuskan para agen untuk berhubungan langsung dengan banyak orang untuk *approaching* dan *fact finding*, agar dapat memberikan produk yang paling sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. Adanya kebijakan PPKM serta WFH akan menghalangi kerja seorang agen atau *life planner*, dan mungkin berimbas pada turun, bahkan hilangnya motivasi kerja.

Hal yang sama ditemui di AIA Financial Lily Agency, salah satu *agency* asuransi dari AIA Financial yang berlokasi di Jalan Raya Langsep No. 38, Kota Malang. Kebijakan baru pemerintah yang berkaitan dengan pandemi Covid-19 ini ternyata memengaruhi motivasi kerja *life planner* pada AIA Financial Lily Agency. Dalam menghadapi situasi kerja baru seperti saat ini memang banyak *life planner* yang merasa lebih termotivasi. Namun masih ditemui beberapa *life planner* yang merasa kebijakan seperti PPKM dan WFH ini agak mengganggu, sehingga motivasi kerja mulai berkurang. Berdasarkan latar belakang tersebut kemudian laporan yang berjudul “Motivasi Kerja Selama Masa Pandemi pada AIA Financial Lily Agency Kota Malang” ini ditulis.

1.2. Tujuan PKL

Adapun tujuan dari PKL ini adalah sebagai berikut:

1. Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa untuk masuk ke dunia kerja.
2. Mengaplikasikan ilmu yang telah didapat selama masa perkuliahan.
3. Melatih keterampilan mahasiswa untuk berhadapan dengan rekan kerja dan *client* yang memiliki karakter berbeda-beda.

1.3. Manfaat PKL

Adapun manfaat kegiatan PKL ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa manfaat kegiatan PKL ini adalah memberikan kesempatan untuk berlatih dan mempersiapkan diri masuk ke dunia kerja, serta memberikan gambaran tentang dunia kerja.

2. Bagi PT AIA Financial Lily Agency manfaat kegiatan PKL ini adalah terjalinnya hubungan yang baik dengan Universitas Ma Chung, serta dapat memperkenalkan produk perusahaan kepada pasar yang lebih luas.
3. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung manfaat kegiatan PKL ini adalah mendapatkan calon lulusan yang siap kerja, serta terlatih dalam dunia kerja. Di samping itu, manfaat dari kegiatan PKL ini adalah terjalinnya hubungan yang baik antara Universitas dengan pihak AIA Financial yang memungkinkan untuk ke depannya dapat menjalin kerja sama.