



**PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI NILAI
INVESTASI PADA PT. ASURANSI JIWA BUMIPUTERA
CABANG JEMBER TAHUN 2017**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

oleh:

Ajeng Mayangsari

NIM. 140803101087

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2017



**PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI NILAI
INVESTASI PADA PT. ASURANSI JIWA BUMIPUTERA
CABANG JEMBER TAHUN 2017**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (Amd)
Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jember

oleh :

Ajeng Mayangsari

NIM. 140803101087

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2017



***THE MARKETING OF INSURANCE PRODUCTS AS
INVESTMENT VALUES AT PT. ASURANSI JIWA
BUMIPUTERA BRANCH JEMBER, 2017***

REAL WORK PRACTICE REPORTING

*Proposed to fulfill the requirements for the award of diploma III degree in
Management of enterprise of Department of Management
Faculty Economics and Business University of Jember*

by :

Ajeng Mayangsari

NIM. 140803101087

DIPLOMA III STUDY PROGRAM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE

FACULTY ECONOMICS AND BUSINESS

UNIVERSITY OF JEMBER

2017

JUDUL
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI NILAI INVESTASI PADA
PT. ASURANSI JIWA BUMIPUTERA CABANG JEMBER TAHUN 2017**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Ajeng Mayangsari
NIM : 140803101087
Program Studi : Manajemen Perusahaan (D3)
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada Tanggal:

13 April 2017

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Program Diploma III pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Prof. Tatang A Gumanty M. Bus.Acc. Ph. D
NIP. 19661125 199103 1 002

Chairul Saleh SE, M.Si
NIP.19690306 199903 1 001

Anggota,

Drs. Sriono M. M.
NIP. 19561031 198603 1 001

Mengetahui/ Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Dekan

Dr. Muhammad Miqdad, S.E.,M.M., Ak.,CA
NIP 197107271995121001

LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

NAMA : AJENG MAYANGSARI
NIM : 140803101087
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI : D III MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL : **PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI
NILAI INVESTASI PADA PT. ASURANSI JIWA
BUMIPUTERA CABANG JEMBER TAHUN 2017**

Jember, 05 April 2017

Mengetahui

Laporan Praktek Kerja Nyata

Ketua Program Studi
Manajemen Perusahaa

Telah disetujui oleh
Dosen Pembimbing

Drs. Sudaryanto, MBA., Ph. D

Drs. Sudaryanto, MBA., Ph. D

NIP. 19660408 199103 1 001

NIP. 19660408 199103 1 001

MOTTO

Kesempatan untuk menemukan kekuatan yang lebih baik dalam diri kita muncul
ketika hidup terlihat sangat menantang
- Joseph Campbell -

Berfikir positif dan optimis terlihat seperti kalimat puisi yang sepele, tapi
sadarilah ini sangat penting dalam peran anda mengambil keputusan yang akan
menentukan kesuksesan atau kehancuran
- Thomas Alva Edison -

Tidak ada orang pesimis yang pernah menemukan rahasia dari bintang, atau
berlayar ke pulau baru atau membuka jalan keluar baru bagi jiwa manusia
- Helen Keller -

Orang bodoh seringkali beralasan sabar terhadap segala sesuatu yang sebenarnya
dia mengalah dengan keadaan tanpa pernah berusaha
- Albert Einstein --

Untuk apa menjadi sempurna namun tak berguna di dunia
- Fandy Anugrah Pamungkas -

Setiap orang mempunyai masa – masa paling bodoh mereka dan terkadang
mereka seringkali menertawakan diri mereka sendiri atas tindakan bodoh itu
- Ajeng Mayangsari -

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.

Laporan ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua saya yang saya sayangi, Ayahanda (Bonang Prasunan) dan Ibunda (Endang Iswati) yang selalu memberi dukungan secara moril maupun materi, yang selalu kuat dan ikhlas mendoakan, menyayangi dengan setulus hati, dan berusaha memberikan yang terbaik untuk masa depan saya. Terima kasih atas nasehat, usaha, dan jerih payah selama ini;
2. Adik saya tercinta Dzulfiqar Awwamy yang selalu menjadi motivasi saya dan menyemangati saya untuk tidak berhenti berusaha;
3. Kakek saya, Hasnan Singodimayan yang tiada henti memberikan inspirasi bagi saya;
4. Keluarga yang selalu memberikan dukungan moril serta tiada lelah dalam mendoakan saya, terima kasih untuk dukungan dan doanya yang mengiringi langkah untuk terus bangkit dan berkarya setiap harinya;
5. Drs. Sudaryanto, MBA., Ph. D selaku dosen pembimbing yang begitu teliti, dan memberi kemudahan dalam pengerjaan laporan PKN ini;
6. Teman hati saya (Fandy Anugrah Pamungkas) yang selalu memberikan dukungan, semangat dan selalu ada dalam suka maupun duka dalam proses penyelesaian laporan PKN ini;
7. Almamater saya, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
8. Himpunan saya HIMADITA yang menjadi wadah saya dalam berorganisasi dan membuat saya menjadi orang yang lebih baik;
9. Dewan Perwakilan Mahasiswa (DPM) yang mengajarkan saya arti kekuatan untuk menghadapi berbagai masalah;
10. Rumah biru yang banyak memberikan arti dari sebuah kehidupan.

PRAKATA

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul “Pemasaran Produk Asuransi Sebagai Nilai Investasi Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember Tahun 2017” dengan lancar untuk memenuhi salah satu persyaratan akademis pada Program Diploma III Manajemen Perusahaan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember. Materi dan penyusunan laporan ini berdasarkan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember dan juga teori teori yang diperoleh dari bangku kuliah serta literatur yang berhubungan dengan materi ini.

Merupakan suatu kenyataan bahwa penulisan laporan ini tidak akan dapat terselesaikan tanpa adanya para pihak yang memberikan bimbingan dan bantuannya yang sangat berharga, oleh karena itu dalam kesempatan ini pula penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Drs. Sudaryanto, MBA., Ph. D. Ketua Program Studi D3 Manajemen Perusahaan dan sekaligus dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik;
2. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang telah membimbing dan memberi bekal ilmu selama ini serta memberi kemudahan dalam proses akademik;
3. Bapak Junaedi selaku Kepala Cabang PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember yang telah memberikan motivasi dan perhatian selama Praktek Kerja Nyata;
4. Segenap karyawan dan agen PT Asurani Jiwa Bumiputera Cabang Jember yang telah membantu selama kegiatan Praktek Kerja Nyata dan Penyusunan Laporan;

5. Kedua orang tua saya yang tercinta, selalu memberikan dukungan serta doanya demi terselesaikannya laporan ini;
6. Keluarga, sahabat dan teman – teman yang selama ini telah memberikan dukungan, bantuan serta do'a dengan setulus hati;
7. Teman-teman D3 Manajemen Perusahaan angkatan 2014, yang telah memberi warna baru dan keceriaan dalam hidup penulis semasa kuliah.
8. Sahabat – Sahabat saya Ciwi – ciwi dan Cangkemplur yang selalu mengingatkan dan memberi semangat saya dengan tingkah konyolnya dalam penyusunan Laporan PKN.
9. Keluarga kecil saya teman – teman kos Bangka 5 yang selalu menemani dikala sakit
10. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu – persatu yang telah membantu sehingga laporan ini dapat terselesaikan, semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melimpahkan Rahmat dan Berkat-Nya. Semoga laporan ini bermanfaat dan berguna bagi pembaca dan bagi penulis khususnya.

Akhirnya, tiada suatu usaha yang besar akan berhasil tanpa dilalui dari usaha yang kecil. Dalam penyusunan ini tentunya masih banyak kekurangan dalam pengerjaan maupun penulisan. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang akan penulis pertimbangkan dalam penyusunan laporan selanjutnya.

Jember, 05 April 2017

Penulis

DAFTAR ISI

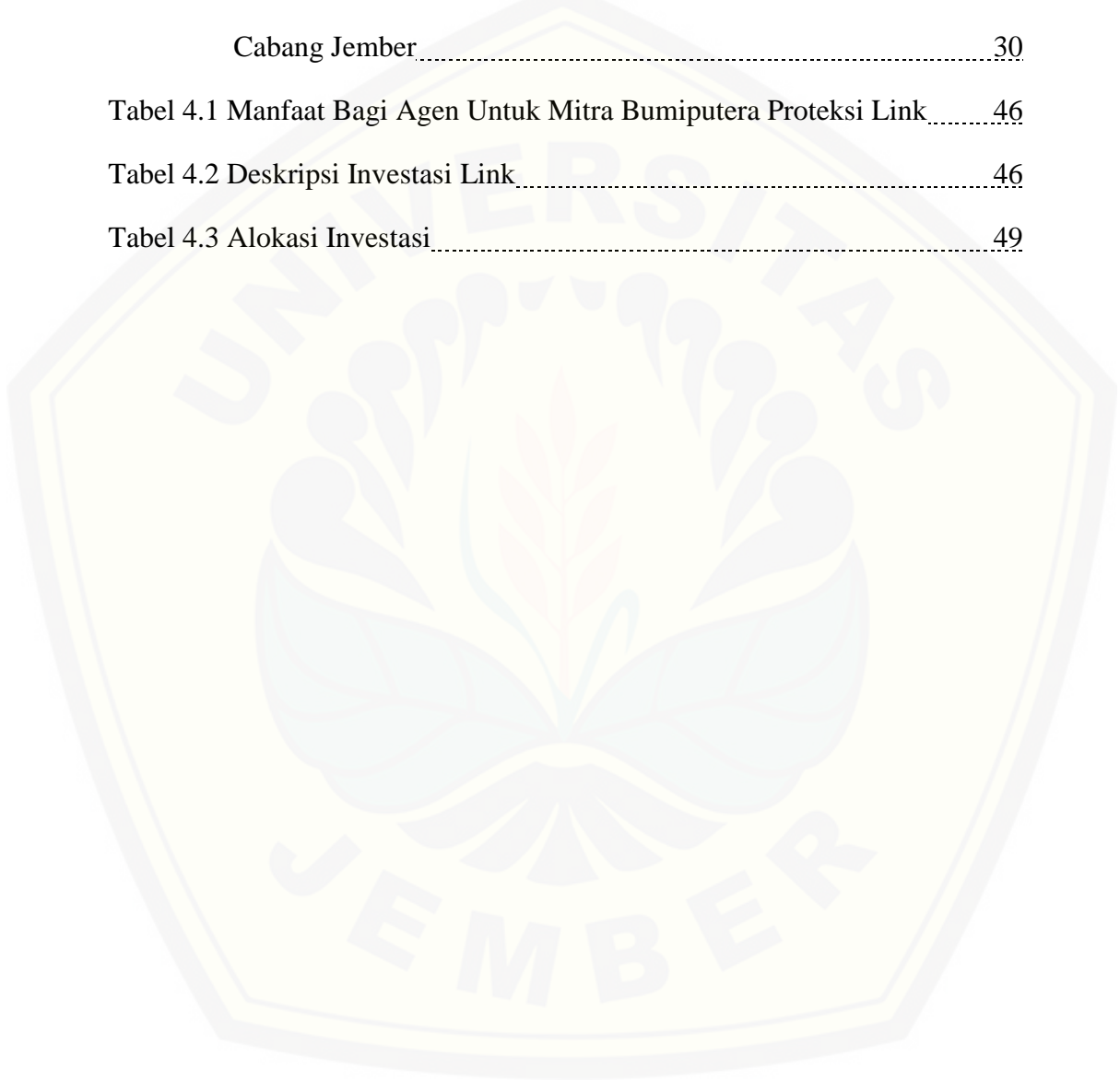
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR BAGAN	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata	3
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata	3
1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata	3
1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan PKN	3
1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata	3
1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
1.4 Bidang Ilmu Praktek Kerja Nyata	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pemasaran	5
2.1.1 Pengertian Pemasaran	5

2.1.2	Jenis Pemasaran.....	6
2.1.3	Konsep Pemasaran.....	6
2.1.4	Strategi Pemasaran.....	10
2.2	Produk.....	11
2.3	Asuransi.....	12
2.3.1	Tujuan Asuransi.....	13
2.3.2	Bukti Asuransi.....	14
2.3.3	Objek Asuransi.....	15
2.3.4	Klaim Asuransi.....	16
2.4	Investasi.....	16
2.4.1	Pengertian Investasi.....	16
2.4.2	Lembaga Keuangan Investasi.....	17
2.4.3	Nilai Uang Dalam Investasi.....	18
2.4.4	Risiko Dalam Berinvestasi.....	19
2.4.5	Strategi Pemasaran.....	20
BAB 3.	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	23
3.1	Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Bumiputera.....	23
3.2	Kelompok Usaha.....	25
3.3	Struktur Organisasi.....	26
3.4	Penarikan Tenaga Kerja.....	29
3.5	Jumlah Karyawan dan Klasifikasinya.....	30
3.5.1	Promosi Kenaikan Jabatan.....	30
3.6	Kegiatan Pokok PT Asurnasi Jiwa Bumiputera.....	31
3.6.1	Produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera.....	33
BAB 4.	HASIL KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA.....	38
4.1	Hasil Praktek Kerja Nyata.....	38
4.1.1	Tepat Pasar.....	38
4.1.2	Tepat Sumber Daya Manusia.....	41
4.1.3	Tepat Produk Asuransi Bumiputera Bernilai Investasi.....	43

4.1.4	Penetapan Harga.....	48
4.1.5	Sistem Distribusi.....	49
4.1.6	Promosi.....	51
4.2	Sistematika Pemasaran Produk Link.....	52
4.3	Kendala Yang Dihadapi.....	53
4.4	Kegiatan Praktek Kerja Nyata.....	54
4.4.1	Pembuatan SIL (Sales Illustrasion).....	54
4.4.2	Pengisian Surat Permintaan Asuransi Jiwa.....	54
4.4.3	Pengajuan Redemption.....	56
4.4.4	Prospek.....	56
BAB 5.	KESIMPULAN.....	57
DAFTAR PUSTAKA.....		xvi
LAMPIRAN.....		xvii

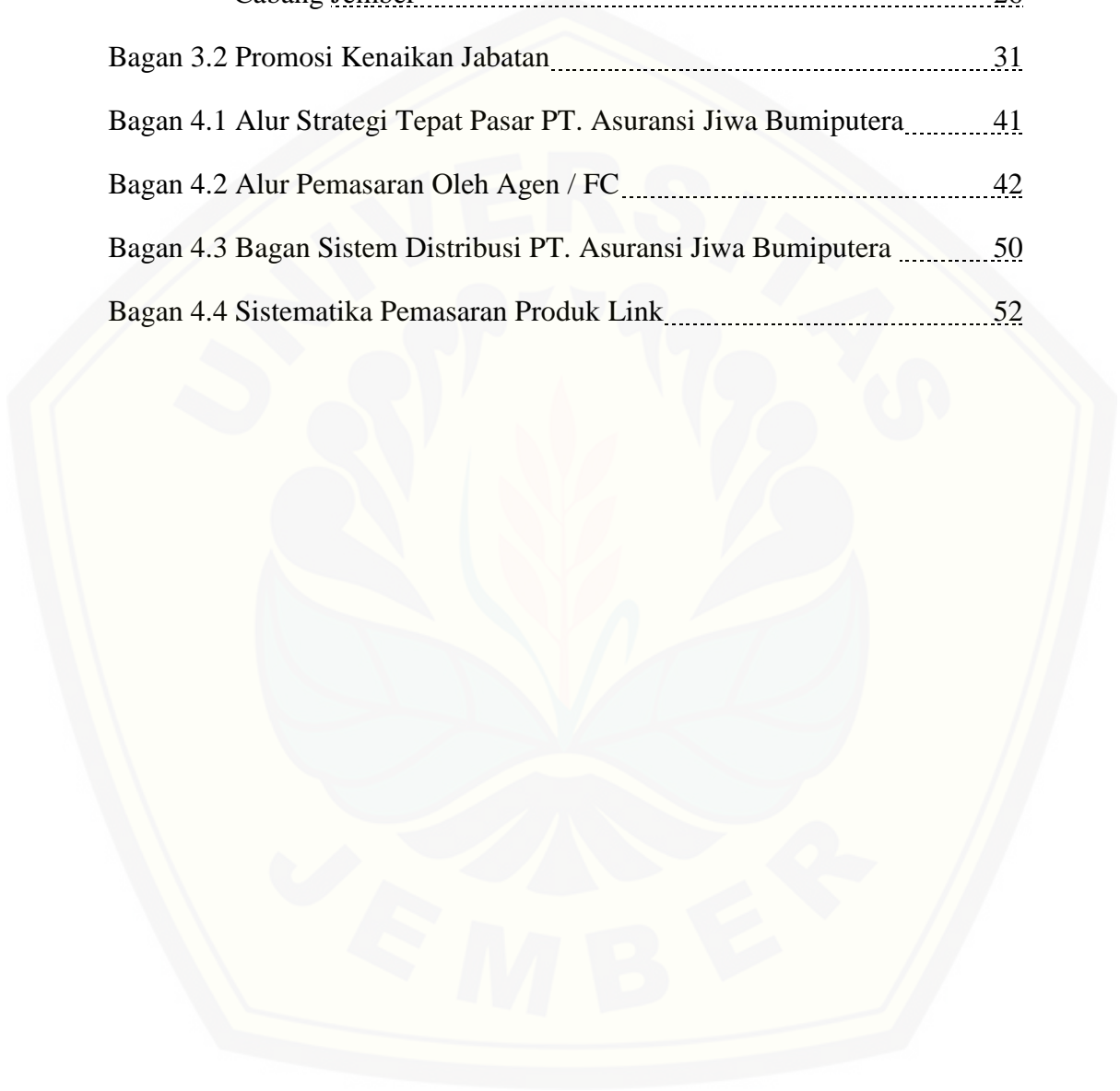
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata.....	4
Tabel 3.1 Jumlah Karyawan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember.....	30
Tabel 4.1 Manfaat Bagi Agen Untuk Mitra Bumiputera Proteksi Link.....	46
Tabel 4.2 Deskripsi Investasi Link.....	46
Tabel 4.3 Alokasi Investasi.....	49



DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 3.1 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera	
Cabang Jember.....	26
Bagan 3.2 Promosi Kenaikan Jabatan.....	31
Bagan 4.1 Alur Strategi Tepat Pasar PT. Asuransi Jiwa Bumiputera.....	41
Bagan 4.2 Alur Pemasaran Oleh Agen / FC.....	42
Bagan 4.3 Bagan Sistem Distribusi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera.....	50
Bagan 4.4 Sistematika Pemasaran Produk Link.....	52



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat permohonan tempat PKN
- Lampiran 2 : Surat Keterangan dari perusahaan
- Lampiran 3 : Absensi Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 4 : Surat Permohonan nilai PKN
- Lampiran 5 : Nilai Hasil PKN
- Lampiran 6 : Pengajuan penyusunan praktek kerja nyata
- Lampiran 7 : Kartu konsultasi
- Lampiran 8 : Brosur Asuransi Bumiputera Proteksi Link
- Lampiran 9 : Brosur promosi Asuransi Bumiputera Proteksi Smart
- Lampiran 10 : SIL Bumiputera Proteksi Link regular
- Lampiran 11 : SIL Bumiputera Proteksi Link tunggal
- Lampiran 12 : SIL Bumiputera Proteksi Smart
- Lampiran 13 : Surat Permintaan Asuransi Jiwa (SPAJ)
- Lampiran 14 : Formulir Klaim Redeem

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berbagai macam asuransi di Indonesia antara lain asuransi kerugian yang terdiri dari asuransi untuk harta benda, kepentingan keuangan, tanggung jawab hukum dan asuransi diri. Pada hakekatnya, asuransi jiwa merupakan suatu bentuk kerja sama antara orang-orang yang meminimalisir risiko yang diakibatkan oleh risiko kematian, risiko hari tua dan risiko kecelakaan.

Perusahaan asuransi mengkoordinir atas dasar hukum bilangan besar yang menyebarkan risiko kepada orang-orang yang mau bekerjasama. Jenis program asuransi jiwa antara lain asuransi untuk pendidikan, pensiun, investasi, tahapan, dan kesehatan. Asuransi sosial adalah program asuransi wajib yang diselenggarakan pemerintah berdasarkan UU. Maksud dan tujuan asuransi sosial adalah menyediakan jaminan dasar bagi masyarakat dan tidak bertujuan untuk mendapatkan keuntungan komersial.

Perkembangan perusahaan asuransi diperlukan sikap profesional dari setiap elemen yang ada dalam perusahaan serta suatu kontrol yang baik agar semua kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Hal ini sangat penting untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Sikap profesional tersebut dapat tercermin dari kemampuan perusahaan untuk bersaing di lapangan, yaitu strategi perusahaan memanfaatkan semua peluang dan kekuatan yang ada untuk menutup kelemahan serta menetralsir segala hambatan dalam dinamika bisnis. Hal tersebut dapat dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang objektif.

Perusahaan asuransi memperoleh pendapatan melalui premi asuransi dari para tertanggung. Premi adalah pembayaran dari tetanggung kepada penanggung sebagai imbalan jasa atas pengalihan risiko kepada penanggung. Dalam skop asuransi, premi merupakan imbalan jasa atas jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada tertanggung untuk mengganti kerugian yang mungkin diderita

oleh tertanggung. Imbalan jasa atas jaminan dengan menyediakan sejumlah uang terhadap risiko hari tua, risiko kematian dan lain-lain.

Premi asuransi yang dikumpulkan dari para tertanggung dalam waktu yang relatif lama akan terkumpul dana yang cukup besar, sehingga dari dana tersebut perusahaan asuransi akan mampu mengembalikan tertanggung kepada keadaan ekonomi seperti sebelum terjadi kerugian dan menghindarkan tertanggung dari kebangkrutan. Perusahaan asuransi dapat melangsungkan hidupnya melalui premi yang diterima dari tertanggung. Sedangkan tertanggung, premi asuransi merupakan unsur biaya yang wajib dibayarkan untuk mengurangi risiko yang akan terjadi.

Pada umumnya masyarakat hanya mengetahui kegunaan asuransi sebagai mitra proteksi. Hanya sebagian masyarakat yang mengetahui bahwa asuransi juga dapat digunakan sebagai media investasi contohnya Perusahaan Asuransi di Indonesia yang tertua yaitu PT. Asuransi Jiwa Bumiputera. Perusahaan ini terdapat banyak produk asuransi termasuk Asuransi Bumiputera Proteksi Link Reguler/Single dan Asuransi Bumiputera Proteksi Smart. Asuransi jiwa ini mempunyai dua unsur yaitu Investasi dan Proteksi. Investasi bertujuan untuk menciptakan sejumlah dana/nilai tunai sedangkan proteksi bertujuan memberikan perlindungan jika tertanggung. Meninggal dunia dalam masa asuransi akan mendapat 100% Uang Premi + Uang Pertanggungan selanjutnya polis menjadi bebas premi. Asuransi dalam bentuk investasi sangat menguntungkan bagi pemegang polis.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulisan laporan Praktek Kerja Nyata ini diberi judul **“Pemasaran Produk Asuransi Sebagai Nilai Investasi Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember Tahun 2017”**.

1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Tujuan dilakukan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera guna mengetahui pemasaran produk asuransi yang mempunyai unsur investasi dan proteksi.

1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata

Manfaat penyelenggaraan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera adalah :

- a. Mengetahui sejauh mana ilmu yang didapat di bangku kuliah untuk diterapkan dalam dunia kerja.
- b. Memahami bagaimana cara promosi produk asuransi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera.
- c. Mendapat pelatihan kerja serta menerapkan pengetahuan ilmu manajemen Perusahaan dalam dunia kerja.

1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata

Kegiatan Praktek Kerja Nyata dilaksanakan pada PT Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember. (Surat Permohonan PKN dan keterangan dari perusahaan ditunjukkan pada lampiran 1 & 2)

1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Kegiatan Praktek Kerja Nyata dilaksanakan kurang lebih 198 jam aktif pada PT Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember. Adapun jam kerja yang berlaku di perusahaan dari tanggal 17 February 2017 s/d 20 Maret 2017.

Senin – Jumat : 07.30 – 16.30

Istirahat : 12.00 – 13.00

Sabtu -Minggu : Libur

(daftar absensi, surat permohonan nilai PKN, nilai PKN, pengajuan penyusunan PKN dan kartu konsultasi ditunjukkan pada lampiran 3, 4, 5, 6 dan 7)

Tabel 1.1 Menyajikan Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata

No	Kegiatan	MingguKe-			
		I	II	III	IV
1	Penyerahan surat izin PKN.	■			
2	Mengenal objek PKN.	■			
3	Perkenalan dan pengarahan tentang gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi.	■	■	■	■
4	Melaksanakan PKN sesuai dengan materi judul yang dipilih.		■	■	
5	Mengumpulkan data-data untuk penyusun laporan PKN				■
6	Konsultasi secara periodik dengan dosen pembimbing PKN	■	■	■	■
7	Penyusunan laporan PKN		■	■	■

Sumber : Data terolah dari PT. Asuransi Jiwa Bumiputera February 2017

1.4 Bidang Ilmu Praktek Kerja Nyata

Bidang ilmu yang menjadi pedoman pelaksanaan Praktek Kerja Nyata dan Penyusunan Laporan adalah :

a. Pengantar Manajemen

Di dalam kegiatan Praktek Kerja Nyata pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember diajarkan secara tidak langsung bagaimana memanajemen organisasi dalam perusahaan baik itu dinas dalam maupun dinas luar. Tidak hanya itu, bidang ilmu pengantar manajemen diterapkan pada bagaimana dapat mencapai target bulanan kantor cabang yang telah ditetapkan oleh kantor pusat PT. Asuransi Jiwa Bumiputera.

b. Manajemen Pemasaran

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera dalam melakukan penjualan produk berupa asuransi selalu menggunakan manajemen pemasaran, bagaimana produk tersebut harus dijual dan dimana produk tersebut dijual. Manajemen pemasaran juga mengajarkan untuk membuat cara – cara agar produk yang dipasarkan tidak kalah dengan prosuk pesaing.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka pada kegiatan pengamatan bertujuan untuk mengkaji teori teori tentang masalah yang dirumuskan. Tinjauan pustaka juga merupakan landasan dalam menyelesaikan pengamatan. Pada bab ini penulis akan menguraikan tinjauan pustaka yang akan digunakan untuk menganalisa setiap variable dari pemasaran produk asuransi sebagai nilai investasi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember

2.1 Pemasaran

2.1.1 Pengertian Pemasaran

William J. S mengemukakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (swastha 2003:4). Dapat diartikan bahwa pemasaran mencakup usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen, merencanakan produk, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara – cara promosi dan penjualan produk tersebut. Jadi kegiatan pemasaran adalah kegiatan – kegiatan yang saling berhubungan sebagai suatu sistem.

Pemasaran adalah proses mengelola hubungan pelanggan yang menguntungkan. Dalam arti yang lebih luas, pemasaran adalah proses social dan manajerial di mana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. Dalam konteks nilai yang lebih sempit, pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan. (Kotler dan Amstrong 2008:5-6)

Menciptakan kondisi yang saling menguntungkan dalam jangka panjang antara sebuah entitas dan publik dimana mereka berinteraksi merupakan tujuan

utama dari kegiatan pemasaran. Walaupun tujuan fundamental ini tidak mengenal periode waktu, kebiasaan organisasi yang bergerak akan mengalami evolusi. Fungsi manajer pemasaran tidak hanya menjalankan kegiatan pemasaran sehari – hari, namun harus membuat keputusan keputusan strategis. (Peterson dan Kerin 2015;1)

2.1.2 Jenis Pemasaran

Bisnis jasa pemasaran bersifat sangat kompleks karena banyak elemen yang mempengaruhi seperti internal organisasi, lingkungan fisik, komentar dari mulut – mulut, dan sebagainya

a. Pemasaran Eksternal

Dilakukan untuk menghubungkan perusahaan dengan konsumen, hal ini merupakan pekerjaan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk menyiapkan, menentukan harga, mendistribusikan dan mempromosikan jasa kepada konsumen.

b. Pemasaran Internal

Dilakukan untuk menghubungkan perusahaan dan karyawan, dalam hal ini perusahaan melatih dan memotivasi karyawan untuk melayani konsumen dengan baik.

c. Pemasaran Interaktif

Dalam hal ini menghubungkan antara konsumen dan karyawan dengan karyawan perusahaan. Pemasaran interaktif merupakan gambaran atas keahlian karyawan dalam melayani konsumen.

2.1.3 Konsep Pemasaran

Perusahaan yang sudah mengenal bahwa pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses usaha, akan mengetahui adanya cara dan falsafah baru yang terlibat di dalamnya. Cara dan falsafah baru ini disebut dengan konsep pemasaran (*marketing concept*). Konsep pemasaran bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen, atau berorientasi pada konsumen. Konsep yang mendasari dari strategi pemasaran sebagai berikut :

a. Pemilihan Pasar

Faktor yang mempengaruhi pemilihan pasar :

1. Keterbatasan terhadap sumber daya internal yang mendorong perlunya pemusatan lebih sempit.
2. Pengalaman secara keseluruhan yang didasarkan pada trial dan error di dalam menanggapi peluang dan tantangan.

Menurut Peterson dan Kerin (2015;64) pasar dapat dianggap sebagai sejumlah calon pembeli (individu atau organisasi) yang bersedia dan mampu membeli potensi penawaran (produk barang atau jasa) dari organisasi tertentu

b. Perencanaan Produk

Berbagai macam bentuk produk mencakup barang, jasa dan kombinasi keduanya. Meskipun cenderung produk sebagai barang atau jasa, kebanyakan produk adalah pencampuran dari semuanya.

c. Penetapan Harga

Harga merupakan satu – satunya unsur baruan pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan dan berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. “Harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi, harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.” (Kotler dan Armstrong 2008:345)

Penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh produk baru, ketika akan memperkenalkan produknya ke saluran distribusi baru atau daerah baru, ketika akan melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru. (Kotler dan Susanto 2001: 635)

Prosedur penetapan harga, pada dasarnya dilakukan dengan melihat orientasi :

1. Memilih Tujuan Penetapan Harga

Perusahaan harus memutuskan apa yang ingin dicapai dari produk tersebut. Tujuan penetapan harga sebagai berikut ::

- Kelangsungan Hidup : Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya jika mengalami kapasitas lebih, persaingan yang ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik beroperasi dan persediaan terus diputar.
- Laba maksimum
- Pendapatan yang maksimum
- Pertumbuhan penjualan maksimum : Volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka panjang yang tinggi.
- Skimming pasar maksimum : Penetapan harga tinggi untuk men-
“skim” pasar. Skimming pasar adalah menawarkan produk baru dengan harga tinggi, kemudian secara bertahap mengeluarkan produk – produk yang lebih sederhana dan lebih murah untuk menarik segmen sensitive-harga baru
- Kepemimpinan mutu produk : Pembuatan produk bermutu tinggi menyebabkan harga lebih tinggi (Kotler dan Susanto 2001: 638-640)

2. Memperkirakan Biaya

3. Menganalisis Biaya, Harga, dan Penawaran Pesaing

4. Memilih Metode Penetapan Harga

5. Memilih Harga akhir

d. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Tujuan utama pemasaran adalah untuk memberikan informasi kepada konsumen tentang produk – produknya. Alat – alat promosi yang digunakan sebagai berikut :

1. *Personal Selling*

Personal selling adalah presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan untuk melakukan penjualan dan membangun hubungan pelanggan (Kotler dan Armstrong 2008:D-8)

Personal selling dapat lebih efektif dalam menghasilkan penjualan dibanding dengan yang dihasilkan oleh iklan karena karena tenaga penjual dapat menjawab pertanyaan – pertanyaan dan memberikan umpan balik segera kepada para pembeli potensial.

2. *Public Relation*

Public relation merupakan upaya komunikasi menyeluruh dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan, dan sikap bagi kelompok ataupun masyarakat terhadap perusahaan . Public relation sebagai sarana bagi sebuah perusahaan jasa untuk menciptakan kesan yang baik tentang perusahaan, produknya dan perwakilan – perwakilan pemasarannya.

e. Orang

Orang dianggap sebagai produk. Pemasaran orang terdiri dari kegiatan yang dilaksanakan untuk menciptakan, memelihara, atau mengubah sikap terhadap orang tertentu. Mulai dari presiden, penghibur, dan atlet olah raga sampai para professional seperti dokter, pengacara, dan arsitek menggunakan pemasaran orang untuk membangun reputasi mereka. Bisnis, badan amal, dan organisasi lain menggunakan orang terkenal untuk membantu menjual produk. Pemanfaatan yang baik atas pemasaran orang bisa mengubah nama orang menjadi merek yang kuat.

f. Lingkungan Pemasaran

Lingkungan pemasaran perusahaan terdiri dari pelaku dan kekuatan di luar pemasaran yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Lingkungan

senantiasa berubah dengan cepat, baik konsumen maupun pemasar bertanya – tanya apa yang akan terjadi di masa mendatang. Lingkungan pemasaran terdiri dari :

1. Lingkungan mikro yang terdiri dari pelaku yang dengan dengan perusahaan dan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk melayani pelanggannya perusahaan, pemasok, perantara pemasaran, pasar pelanggan, pesaing dan masyarakat.
2. Lingkungan makro terdiri dari kekuatan social yang lebih besar yang mempengaruhi lingkungan mikro seperti kekuatan demografi, ekonomi, alam, teknologi, politik, dan budaya.

g. Proses

Proses yaitu prosedur aktual, mekanisme dan aliran aktivitas yang merupakan system penyajian atau operasi jasa. Obyek utama dari pemasaran adalah mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar. Oleh karena itu jasa harus didesign untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Design jasa mencakup design dari proses jasa dan bagaimana jasa disampaikan. Penyajian jasa aktual akan menentukan tahapan pengalaman konsumen atau aliran operasi jasa, bahkan bisa menjadi bukti yang bisa dinilai konsumen.

2.1.4 Strategi Pemasaran

Banyaknya perusahaan jasa yang saling bersaing untuk melakukan diferensiasi kompetitif, meningkatkan kualitas jasa dan mengelola produktivitas jasa menjadi lebih baik daripada para pesaingnya. Oleh karena itu diperlukan strategi pemasaran yang baik. Manajer produk baru untuk saat ini harus mengembangkan rencana pemasaran strategis bertujuan memperkenalkan produknya ke pasaran. Strategi pemasaran ini akan mengalami beberapa perbaikan dalam tahap – tahap selanjutnya. Rencana strategi pemasaran terdiri atas tiga bagian :

1. Bagian pertama menjelaskan ukuran, struktur, dan perilaku pasar sasaran, posisi produk yang direncanakan, serta penjualan, pangsa pasar, dan laba yang diinginkan dalam lima tahun pertama
2. Bagian kedua strategi pemasaran menggambarkan harga, strategi distribusi, dan anggaran pemasaran yang direncanakan untuk produk tersebut dalam tahun pertama
3. Bagian ketiga dari rencana strategi pemasaran menjelaskan penjualan jangka panjang dan sasaran laba serta strategi pemasaran selanjutnya. (Kotler dan Susanto 2001; 435).

2.2. Produk

Produk adalah apa saja yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, diperoleh, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk – produk yang dapat dipasarkan meliputi barang fisik (misalnya mobil dan buku), jasa (misalnya cukur, konser), orang (misalnya Susi Susanti, rano Karno), tempat (misalnya Bali dan Yogyakarta), organisasi (misalnya Dharma Wanita, Koperasi dan Pasar Indonesia), dan ide (misalnya keluarga berencana, mengendarai yang aman) (Kotler dan Susanto 2001:560).

Kotler dan Susanto (2001) menjelaskan, dalam merencanakan penawaran pasar atau produk, pemasar harus memikirkan lima tingkatan produk. Tingkat paling dasar ialah manfaat utama, yaitu jasa atau manfaat dasar yang sesungguhnya dibeli pelanggan. Pemasar harus merubah manfaat utama itu menjadi produk generik yaitu versi dasar dari produk tersebut. Pada tingkat ketiga, pemasar mempersiapkan produk yang diharapkan, yaitu satu set atribut dan persyaratan yang biasanya diharapkan dan disetujui pembeli ketika membeli produk tersebut. Pada tingkat keempat, pemasar mempersiapkan produk tambahan yaitu yang meliputi tambahan jasa dan manfaat yang akan memberdayakannya dari produk pesaing. Pada tingkat kelima adalah produk potensial yaitu semua tambahan dan perubahan yang mungkin didapat produk tersebut di masa depan.

Jika produk tambahan menunjukkan apa yang termasuk dalam produk tersebut sekarang maka produk potensial menunjukkan evolusi yang mungkin terjadi.

Tiap produk berhubungan dengan produk lainnya. Hierarki produk merentang mulai dari kebutuhan dasar sampai produk – produk khusus yang memenuhi kebutuhan – kebutuhan tersebut. Terdapat 7 tingkatan hierarki produk sebagai berikut :

1. Keluarga kebutuhan: Kebutuhan utama yang mendasari kelompok produk. Misalnya: keamanan
2. Keluarga produk: Semua kelas produk yang dapat memenuhi kebutuhan utama dengan efektifitas yang memadai. Misalnya : tabungan dan pendapatan
3. Kelas produk: Sekelompok produk dalam keluarga produk yang diakui mempunyai kesamaan fungsional. Misalnya : instrument keuangan
4. Lini produk : Sekelompok produk dalam kelas produk yang saling yang saling berhubungan erat karena memiliki fungsi yang sama, dijual kelompok pelanggan yang sama, dipasarkan melalui jaringan distribusi yang sama, atau berada dalam kisaran harga tertentu. Misalnya : asuransi jiwa
5. Jenis produk : produk – produk yang berada dalam lini produk yang memiliki salah satu bentuk dari produk tersebut. Misalnya : lama kontrak
6. Merek : nama yang dihubungkan dengan satu atau lebih produk dalam lini produk yang digunakan untuk mengidentifikasi sumber atau karakter produk tersebut. Misalnya : AJB 1912
7. Unit ptoduk : suatu unit dalam merek atau lini produk yang berbeda dalam hal ukuran, harga, penampilan, atau atribut lainnya. Unit produk disebut unit-penjaga-persediaan, atau varian produk. Misalnya : Asuransi Jiwa Bumi Putera yang dapat diperpanjang.

2.3 Asuransi

Perasuransian adalah istilah hukum yang dipakai dalam perundang – undangan dan Perusahaan Perasuransian. Istilah perasuransian berasal dari kata “asuransi”

yang berarti pertanggung jawaban atau perlindungan atas suatu objek dari ancaman bahaya yang menimbulkan kerugian. (Muhammad 2011:05)

Dalam undang – undang nomor 2 tahun 1992, dirumuskan definisi asuransi yang lebih lengkap jika dibandingkan dengan rumusan yang terdapat dalam pasal 246 KUHD. Menurut ketentuan pasal 1 angka (1) undang – undang nomor 2 1992: Asuransi atau pertanggung jawaban adalah perjanjian antara 2 (dua) pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung jawabkan. (Muhammad 2011:193)

2.3.1 Tujuan asuransi

1. Teori Pengalihan Risiko

Menurut teori pengalihan resiko, tertanggung menyadari bahwa ada ancaman bahaya terhadap harta kekayaan miliknya atau terhadap jiwanya. Jika bahaya tersebut menimpa harta kekayaan atau jiwanya, dia akan menderita kerugian atau korban jiwa atau cacat raganya. Untuk mengurangi atau menghilangkan beban resiko tersebut, pihak tertanggung berupaya mencari jalan kalau ada pihak lain yang bersedia mengambil alih beban resiko ancaman baaya dan dia sanggup membayar kontra prestasi yang disebut premi.

2. Pembayaran ganti kerugian

Jika pada suatu ketika terjadi peristiwa yang menimbulkan kerugian, maka kepada tertanggung yang bersangkutan akan dibayarkan ganti rugi seimbang dengan pembayaran preminya

3. Pembayaran santunan

Apabila mendapat musibah kecelakaan dalam pekerjaannya, mereka (ahli warisnya) akan memperoleh pembayaran santunan dari

penanggung (BUMN) yang jumlahnya telah ditetapkan oleh undang – undang.

4. Kesejahteraan anggota

Apabila beberapa orang yang terhimpun dalam suatu perkumpulan dan membayar kontribusi (iuran) kepada perkumpulan, maka perkumpulan itu berkedudukan sebagai penanggung, sedangkan anggota perkumpulan berkedudukan sebagai tertanggung.

2.3.2 Bukti asuransi

Kontrak perjanjian atau bukti asuransi disebut dengan nama Polis. Menurut ketentuan pasal 255 KUHD, perjanjian asuransi harus dibuat secara tertulis dalam bentuk akta yang disebut polis. Sebagai alat bukti tertulis, isi yang tercantum dalam polis harus jelas, tidak boleh mengandung kata – kata atau kalimat yang memungkinkan perbedaan interpretasi, sehingga mempersulit tertanggung dan penanggung merealisasikan hak dan kewajiban mereka dalam melaksanakan asuransi. Di samping itu polis juga memuat kesepakatan mengenai syarat – syarat khusus dan janji – janji khusus yang menjadi dasar pemenuhan hak dan kewajiban untuk mencapai tujuan asuransi. Adapun jenis – jenis polis adalah sebagai berikut :

1. Polis Maskapai

Polis ini dibuat oleh maskapai – maskapai asuransi. Dalam operasi kerjanya Perusahaan Asuransi yang menggunakan polis maskapai ini banyak mengalami kesulitan, karena selain syarat – syarat yang diharuskan dalam undang – undang, polis maskapai memuat beberapa ketentuan khusus yang berlaku bagi maskapai yang menciptakan syarat – syarat tersebut

2. Polis Bursa

Polis ini mempunyai syarat – syarat yang seragam dan digunakan pada bursa asuransi. Ada 2 (dua) macam polis bursa, yaitu Polis Bursa Amsterdam dan Polis Bursa Rotterdam. Kedua polis ini digunakan pada pengangkutan laut dan asuransi kebakaran.

3. Polis Lloyds

Polis yang digunakan di bursa Lloyds London. Polis ini telah dikembangkan tersendiri di bawah merek Lloyds dan hanya digunakan oleh perusahaan asuransi yang menjadi anggota The Lloyds Corporation.

4. Polis perjalanan

Polis ini dibuat untuk asuransii 1 (satu) perjalan atau 1 (satu) pelayaran tertentu saja.

5. Polis waktu

Polis ini dibuat untuk asuransi yang berjangka waktu tertentu, misalnya 1 (satu) tahun. Penentuan jangka waktu asuranasi harus tepat menurut tanggal dan ja, dimulai dan diakhiri.

2.3.3 Objek Asuransi

1. Benda asuransi

Benda asuransi adalah benda yang menjadi objek perjanjian asuransi berupa harta kekayaan yang mempunyai nilai ekonomi, yang dapat dihargai dengan sejumlah uang

2. Premi asuransi

Dalam pasal 246 KUHD terdapat rumusan : “dengan mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi”. Berdasarkan rumusan tersebut, dapat diketahui premi adalah salah satu unsur penting dalam asuransi karena merupakan kewajiban utama yang wajib dipenuhi oleh tertanggung kepada penanggung. Apabila premi tidak dibayar, asuransi dapat dibatalkan atau setidaknya tidaknya asuransi tidak berjalan. (Muhammad 2011:103) tidak jauh berbeda dengan yang tertulis di syarat – syarat umum polis pada polis asuransi jiwa (perseorangan) yaitu premi adalah sejumlah uang yang wajib dibayar oleh pemegang polis kepada Badan berdasarkan ketentuan yang ditetapkan dalam polis dan menjadi syarat diperolehnya manfaat asuransi jiwa.

Penetapan tingkat premi asuransi harus didasarkan pada perhitungan analisis risiko yang sehat. Besarnya jumlah premi yang harus dibayar oleh tertanggung ditentukan berdasarkan penilaian risiko yang dipikul oleh penanggung.

2.3.4 Klaim Asuransi

Sesuai yang tertulis dalam syarat – syarat umum polis pada polis asuransi jiwa (perseorangan), klaim adalah tuntutan yang diajukan karena haknya telah terpenuhi. Klaim asuransi adalah sebutan lain dari penebusan polis yang sudah habis kontrak. Pemegang polis berhak mengajukan klaim dan mendapatkan keseluruhan dana yang telah disepakati pada awal perjanjian antara penanggung dan tertanggung.

2.4 Investasi

2.4.1 Pengertian Investasi

Banyak sekali pengertian tentang investasi antara lain yaitu pendapat dari Frank J. Fabozzi (dalam Fahmi 2006:1) mengatakan bahwa manajemen investasi adalah proses pengelolaan uang. Sedangkan menurut Smith dan Skousen (dalam Fahmi 2006:1) mengatakan, *“Investing activities: transaction and events the purchase and sale of securities (excluding cash equivalents), and building, equipment. And other asset not generally held for sale, and the making, and collecting of loans. They are not classified as operating activities, since the relate only indirectly to the central, on going operations of entity.”* Di sisi lain, Relly dan Brown (dalam Fahmi 2006:2) memberikan pengertian berbeda, *“Investment is the current commitment of dollar for a period of time to derive future payment that will compensate the investor for (1) the time the funds are committed, (2) the expected rate of inflation, (3) the uncertainty of the future payment.”*

Lebih jauh di dalam PSAK Nomor 13 dalam Standart Akuntansi Keuangan per 1 Oktober 2004 menjelaskan tentang beberapa pengertian sebagai berikut :

- Investasi lancar adalah investasi yang dapat segera dicairkan dan dimaksudkan untuk dimiliki selama setahun atau kurang.
- Investasi jangka panjang adalah investasi selain investasi lancar
- Investasi property adalah investasi pada tanah atau bangunan yang tidak digunakan atau dioperasikan oleh perusahaan yang berinvestasi atau perusahaan lain dalam grup yang sama dengan perusahaan yang berinvestasi
- Investasi dagang adalah investasi yang ditujukan untuk mempermudah atau mempertahankan bisnis atau hubungan perdagangan

Dari penjelasan tersebut, investasi dapat didefinisikan sebagai bentuk pengelolaan dana guna memberikan keuntungan dengan cara menempatkan dana pada alokasi yang diperkirakan akan memberikan tambahan keuntungan atau *coumpounding*. Tentunya proses pencarian keuntungan dengan investasi ini membutuhkan analisis dan perhitungan mendalam dengan tidak mengesampingkan kehati-hatian (*prudent*).

Pemahaman investasi menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2004:181) bahwa asal usul investasi tidak harus berasal dari bagian keuangan. Mungkin saja usul investasi tersebut berasal dari bagian pemasaran (misalnya membuka jaringan distribusi baru) dan melibatkan berbagai bagian.

Investasi pada umumnya memiliki dua bentuk yaitu :

1. Investasi nyata (*real investment*) secara umum melibatkan asset berwujud; seperti tanah, mesin – mesin, atau pabrik.
2. Investasi keuangan (*financial investment*) melibatkan kontrak tertulis, seperti saham biasa dan obligasi.

2.4.2 Lembaga Keuangan dan Investasi

Keberadaan lembaga keuangan di suatu Negara dirasa sangat penting dalam usaha turut menumbuhkembangkan ekonomi bangsa tersebut. Oleh karena itu ada beberapa lembaga keuangan yang keberadaanya dirasa perlu seperti

perusahaan asuransi. Reksadana, dana pensiunan, bank komersial dan usaha simpan pinjam.

Menurut Fabozzi, Modigliani dan (dalam Fahmi 2006:10), perusahaan asuransi merupakan lembaga perantara keuangan yang melakukan pembayaran jika suatu peristiwa terjadi. Lembaga ini berfungsi sebagai penanggung risiko. Kieberadaan lembaga asuransi disuatu Negara telah membantu dunia bisnis dan masyarakat dalam memperingan persoalan yang dihadapi, khususnya masalah ekonomi. Suatu hal yang pantas jika kita menyebut asuransi sebagai *hedging* dalam perspektif tertentu.

Secara umum proses manajemen investasi meliputi 5 (lima) langkah :

1. Menetapkan sasaran investasi
2. Membuat kebijakan investasi
3. Memilih strategi portofolio
4. Memilih aktiva/asset
5. Mengukur dan mengevaluasi kinerja

Investasi mempunyai peran penting bagi suatu Negara. Alasannya yaitu pertama, investasi mampu menciptakan pendapatan dan kedua investasi dapat memperbesar kapasitas produksi perkonomian dnegan cara meningkatkan *stock* modal.

2.4.3 Nilai uang dalam Investasi

Setiap orang yang menginvestasikan uang yang dimilikinya maka ia akan memperhatikan nilai uang tersebut pada saat jatuh temponya, dan ini dapat dihitung secara keuangan. Ada dua cara sederhana untuk melihat perubahan yang terjadi pada nilai uang tersebut. Menurut Walter Nicholson (dalam Fahmi 2006:40) bunga adalah pembayaran (*payment*) untuk nilai waktu dari uang.

Perhitungan secara *future value* adalah perhitungan uang yang dimiliki saat ini dan diinvestasikan dengan penetapan bunga sehingga mengalami proses bunga berbunga sehingga nilai akan berubah pada masa yang akan datang.

Menurut James C. Van Horne dan John M. Wachowicz, Jr (dalam Fahmi 2006:40) nilai uang masa depan adalah “*the value at some future of a present amount of money, or a series of payments, evaluated at a given interest rate.*”

Adapun rumus perhitungannya sebagai berikut :

$$FV_n = PV (1 + i)^n$$

Keterangan :

FV = *Future Value*/ nilai uang masa depan period eke n

PV = *Present Value*/ nilai sekarang

i = suku bunga

n = *compounding*/ periode penggandaan

2.4.4 Risiko dalam berinvestasi

Risiko adalah suatau ketidakpastian. Pemodal dalam berinvestasi akan mendapatkan *return* di masa datang dengan nilai yang belum diketahui. Risiko dalam berinvestasi dilihat sebagai variabilitas *return* realisasi terhadap *return* yang diharapkan. Risiko dalam investasi selalu ada, para pemodal akan selalu memperhatikan terhadap risiko yang mungkin bisa terjadi. Bagi pebisnis tertentu dalam situsi penuh risikolah ia memperoleh banyak keuntungan atau seperti kata pepatah “*Dalam pasar yang kaucaulah banyak orang yang menjadi kaya*”.

Banyak definisi tentang risiko (*risk*), menurut Joel G. Siegel dan Jae K. Shim (dalam Fahmi 2006:103) mendefinisikan resiko dalam tiga hal, pertama adalah keadaan yang mengarah pada sekumpulan hasil khusus, dimana hasilnya dapat diperoleh dengan kemungkinan telah diketahui oleh pengambil keputusan, kedua adalah variasi keuntungan, penjualan, atau variable lainnya, dan ketiga adalah kemungkinan dari sebuah maslaah keuangan yang memengaruhi kinerja operasi perusahaan atau posisi keuangan, seperti risiko ekonomi, ketidakpastian, politik dan maslaah industri.

Bagi investor (penanam modal) secara sederhana sumber risiko dibagi menjadi dua. Pertama, risiko yang sistematis, yaitu yang sifatnya memengaruhi secara menyeluruh. Kedua, risiko yang tidak sistematis, yaitu hanya membawa

dampak pada perusahaan yang terkait. Guna menghindari risiko yang terjadi ada beberapa cara yang perlu dilakukan. Cara yang dianggap efektif adalah dengan melakukan diversifikasi. Dengan alasan melakukan diversifikasi diharapkan akan menghilangkan atau meminimalkan risiko yang dimiliki pada berbagai sektor bisnis yang ada dengan penetapan persentase yang dikalkulasikan secara cermat. Dengan begitu yang timbul adalah investasi menjadi lebih teridentifikasi dari sisi risiko, dan risiko yang tidak sistematis dengan sendirinya akan hilang.

2.4.5 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada PT Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember dalam penerapannya di lapangan menggunakan :

1. Strategi Tepat Pasar

a. Tepat Pasar

Implementasi strategi pemasaran PT Bumiputera Cabang Jember yang berdasar pada pasar potensial, dalam penggarapannya untuk dapat ditawarkan produk asuransi jiwa kumpulan. Ciri – ciri pasar potensial asuransi jiwa kumpulan :

- 1) Bentuk perusahaan, maksudnya untuk memudahkan mencari contact person.
- 2) Jumlah karyawan, maksudnya untuk memudahkan dalam menetapkan underwriting (seleksi resiko).
- 3) Kesejahteraan karyawan yang sudah ada, maksudnya untuk menetapkan produk yang akan ditawarkan.
- 4) Perusahaan sehat, maksudnya mampu membayar premi asuransi.

b. Tepat Sumber Daya Manusia

Implementasi strategi pemasaran asuransi jiwa kumpulan dalam menempatkan sumber daya manusia (agen) pada segmen pasar yang tepat sesuai pengetahuan dan kemampuannya.

Secara singkat menentukan sumber daya manusia yang tepat dan sesuai pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh sumber daya manusia tersebut diperlukan langkah – langkah sebagai berikut :

- 1) Perekrutan calon sumber daya manusia (agen).
- 2) Pendidikan dan pelatihan calon sumber daya manusia (agen) lapangan.
- 3) Pembinaan agen pelatihan lapangan.

c. Tepat Produk

Penawaran produk kepada calon pemegang polis didasarkan pada identifikasi pasar yang sudah dilakukan. Keinginan dan kebutuhan calon pemegang polis dapat dipenuhi sepanjang :

- 1) Produk tidak dibuat menyimpang dari undang- undang asuransi.
- 2) Inovasi produk tidak menyimpang dari perhitungan teknis asuransi.

Secara singkat diperlukan suatu inovasi atau rancangan produk yang bermanfaat calon bagi pemegang polis agar produk yang ditawarkan dapat member solusi keinginan dan kebutuhan calon pemegang polis.

2. Penetapan Harga

Penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh produk baru, ketika akan memperkenalkan produknya ke saluran distribusi baru atau daerah baru, ketika akan melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru. (Kotler dan Susanto 2001: 635)

Tujuan dari harga yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Bumiputera adalah sebagai berikut :

- a. Kelangsungan Hidup : Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya jika mengalami kapasitas lebih, persaingan yang ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik beroperasi dan persediaan terus diputar.
- b. Laba maksimum

- c. Pendapatan yang maksimum
- d. Pertumbuhan penjualan maksimum : Volume penjualan yang leboh tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka panjang yang tinggi.

3. Sistem Distribusi

Sistem distribusi adalah sumber daya eksternal yang utama. Biasanya perlu bertahun tahun untuk membangunnya, dan tidak dapat diubah dengan mudah. Sistem ini sama penting dengan sumber daya internal utama lainnya seperti produksi, riset, rekayasa, dan personil penjualan serta fasilitas lapangan. sistem distribusi menggambarkan komitmen terhadap seperangkat kebijakan dan praktik yang merupakan bahan dasar untuk disusun menjadi suatu hubungan jangka panjang yang luas. (Kotler dan Susanto 2001: 682)

Dapat disimpulkan bahwa sistem distribusi berarti jaringan organisasi dan individu – individu yang secara bersama – sama melakukan semua kegiatan pemasaran dengan menyampaikan suatu produk dari produsennya kepada para konsumennya.

4. Promosi

Alat yang digunakan untuk memperlancar penjualan suatu produk adalah melalui promosi. Promosi adalah salah satu bagian dari marketing mix yang besar peranannya dalam pemasaran produk dan jasa.

Pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

BAB 3

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Bumiputera

Perseroan Terbatas (PT) Asuransi Jiwa Bumiputera adalah perusahaan asuransi jiwa nasional milik Bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Didirikan pada tanggal 12 February 1912 di kota Magelang Jawa Tengah atas prakarsa seorang guru sederhana bernama M.Ng.Dwidjosewojo – Sekertaris Persatuan guru-guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus Sekretaris I Pengurus Besar Budi Utomo.

Gagasan pendirian perusahaan asuransi ini didorong oleh keprihatinan mendalam terhadap nasib para guru bumiputera (pribumi). Dalam pendirian tersebut Ng.Wijosejowo dibantu bersama dua orang guru lainnya yaitu MKH Soebroto dan M. Adi Midjojo. Bersama R. Soepadmo dan M. Darmowidjojo yang kemudian kelima pendiri ini menjadi pemegang polis pertama.

Pada tahun 1921, perusahaan pindah ke Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada tahun 1934 perusahaan melebarkan sayapnya dengan membuka cabang-cabang di kota Bandung, Jakarta, Surabaya, Palembang, Medan, Pontianak, Banjarmasin dan Ujung Pandang. Dengan semakin berkembangnya PT. Asuransi Jiwa Bumiputera, maka pada tahun 1958 secara bertahap kantor pusat dipindahkan ke kota Jakarta sampai pada tahun 1959 secara resmi kantor pusat PT Asuransi Jiwa Bumiputera berdomisili di Jakarta.

Salah satu kekuatan Bumiputera adalah pada kepemilikan dan bentuk perusahaannya yang unik, dimana bumiputera adalah satu-satunya perusahaan di Indonesia yang berbentuk “*mutual*” atau usaha bersama, artinya pemilik perusahaan adalah para pemegang polis, bukan pemegang saham. Hal ini dikarenakan premi yang diberikan kepada perusahaan sekaligus dianggap sebagai modal. Badan Perwakilan Anggota yang merupakan perwakilan para pemegang polis ikut serta menentukan garis-garis besar haluan perusahaan, memilih dan mengangkat direksi, dan ikut serta mengawasi jalannya perusahaan.

Awal berdiri Kantor PT Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember berada di jalan Untung Suropati no 75 Jember. Pada tanggal 12 Februari 1983 dibawah pimpinan Bapak Lilik Supono kantor PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Jember berpindah lokasi dari Jalan Untung Suropati no 75. Ke Jalan A yani no. 81. Perpindahan ini didasari untuk ke efektifan jangkauan masyarakat.

Selain itu, didirikan kantor PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Balung yang merupakan pecahan dari Kantor di jalan Untung Suropati. Dibukanya kantor Cabang Balung bertujuan agar masyarakat sekitar Balung tidak datang jauh – jauh ke kantor Cabang Jember. Dengan kata lain, tujuan dibukanya kantor Cabang Balung adalah untuk memperluas jangkauan dan mempermudah pasar.

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember berkantor dengan anak perusahaan yaitu PT. Bumida Bumiputera yang bergerak dalam bidang asuransi kerugian. Kedua kantor Cabang ini berada dibawah naungan Kantor Wilayah Malang. Namun sekarang anak perusahaan PT. Bumida Bumiputera yang terletak di Jember sudah ditiadakan.

Bumiputera mengendalikan perusahaan yang jaringannya tersebar diseluruh penjuru tanah air dan melakukan hubungan internasional dengan rekan rekan di Negara lain. Sekitar 2.900 karyawan, 18.000 agen dan 610 kantor, melayani lebih dari 9 juta pemegang polis.

Sebelum menjadi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera nama bumiputera adalah AJB Bumiputera 1912. Nama itu berganti dikarenakan AJB Bumiputera 1912 sempat mengalami masa – masa kritis kebangkutan yang dikenal dengan istilah “Senja Bumiputera” pada akhir tahun 2016. Hal ini tentu membuat para pemegang polis risau akan dana mereka yang masih tersimpan di AJB Bumiputera 1912. Namun, perusahaan asuransi yang sudah berdiri 105 tahun sebagai perusahaan asuransi pertama dan tertua di Indonesia tidak hilang akal dengan cara membuat anak perusahaan berbentuk PT. Terhitung mulai tanggal 12 Februari 2017, segala jenis kegiatan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 resmi beralih ke Perseroan Terbatas (PT) Asuransi Jiwa Bumiputera dengan jajaran direksi baru

yang nantinya dipercaya akan membawa perubahan Bumiputera ke arah yang lebih baik.

Adapun Visi dan Misi dari PT Asuransi Jiwa Bumiputera sebagai berikut :

1. Visi dari PT. Asuransi Jiwa Bumiputera

Menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern dan menuntungkan tinggi nilai-nilai idealism dan mutualisme.

2. Misi dari PT Asuransi Jiwa Bumiputera

Menjadikan Bumiputera senantiasa ada di benak dan hati masyarakat Indonesia, dengan :

- a. Menyediakan layanan dan produk jasa asuransi jiwa berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan Nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.
- b. Menyelenggarakan berbagai pendidikan dan pelatihan untuk menjamin pertumbuhan kompetensi karyawan, peningkatan produktifitas dan peningkatan kesejahteraan dalam rangka peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
- c. Mendorong terciptanya iklim kerja yang motivatif dan inovatif untuk mendorong proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien.

3.2 Kelompok Usaha

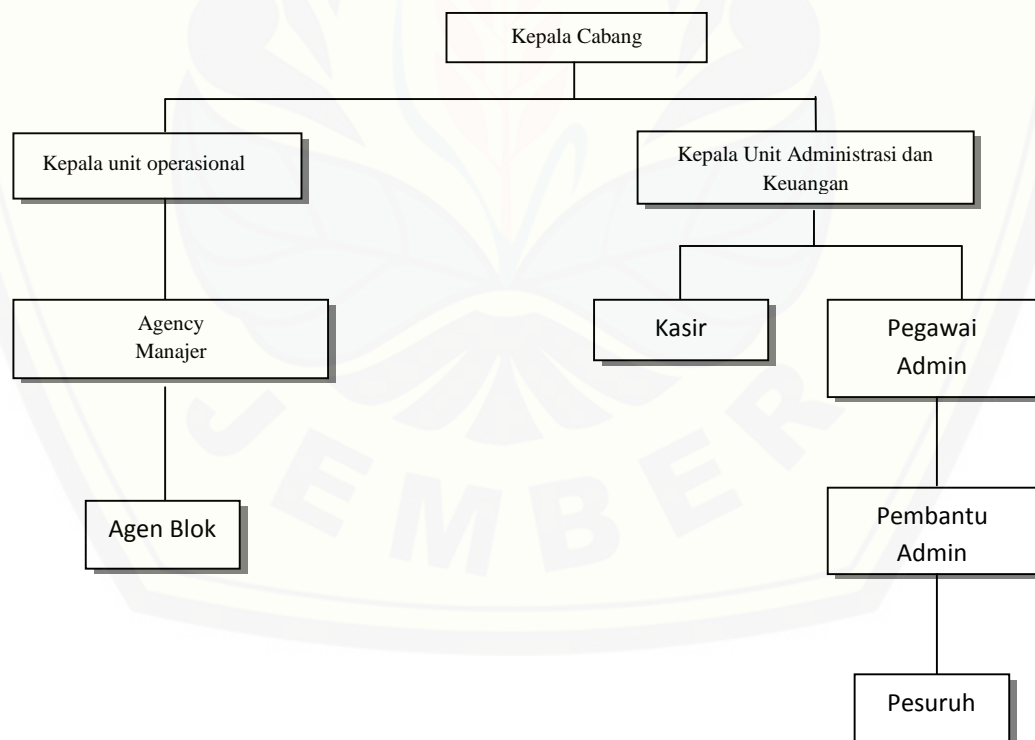
Kelompok Usaha PT. Asuransi Jiwa Bumiputera terdiri dari Anak Perusahaan, yaitu :

- a. PT. Bumida Bumiputera (Bumiputeramuda 1967 – Asuransi Kerugian)
- b. PT. Bank Bumiputera Indonesia (Perbankan)
- c. PT. Wisma Bumiputera (Properti)
- d. PT. Mardi Mulyo (Penerbitan dan Percetakan)
- e. PT. Eurasia Wisata (Tour and Travel)
- f. PT. Informatics OASE (Teknologi Informasi)
- g. PT. Bumiputera Wiyata Hospitality Management Centre (Perhotelan : Bumi Wijaya Hotel – Depok, hyatt Regency – Surabaya)
- h. PT. Bumiputera Mitrasarana (Jasa Konstruksi)

- i. PT. Bumiputera Capital Indonesia (Securitas)
- j. Yayasan Darma Bumiputera (Pendidikan : STIE Darma Bumiputera)
- k. Yayasan Bumiputera (Pengolahan Dana Pensiun Karyawan)
- l. DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) Bumiputera
- m. Koperasi Masyarakat Bumiputera (Koperasi Pemegang Polis Bumiputera)

3.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah bentuk pengelompokan pekerjaan yang pembagiannya disesuaikan dengan tingkat jabatan masing-masing untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi. Dilihat dari wilayah kerjanya yang begitu luas, maka perusahaan tersebut mempunyai bidang-bidang tugas yang sudah dipersiapkan dengan jelas dan tertata rapi, dibagi sesuai dengan potensi atau kemampuan masing-masing individu untuk bisa mewujudkan dan mencapai tujuan-tujuan dalam organisasi tersebut



Bagan 3.1 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember
Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember February 2017

Tugas dan wewenang masing-masing fungsi bagian-bagian dalam struktur organisasi tersebut sebagai berikut :

A. Kepala Cabang

Pimpinan Cabang sebagai kepala kantor cabang bertanggung jawab kepada pimpinan cabang dan secara langsung membawahi kepala unit administrasi dan keuangan, dan agen koprordinator yang didukung sepenuhnya oleh agen blok, secara tak langsung membawahi kasir, pegawai administrasi dan pesuruh. Tugas dan Tanggung jawab kepala cabang, yaitu :

1. Bidang Pembangunan Usaha : Berperan dalam memenuhi jumlah agen dan supervisor minimal sesuai dengan desain blok yang ada di kantor cabang.
2. Bidang Penghimpunan Dana : Menjadikan kantor cabang sebagai pusat pendapatan dengan hasil bisnis yang sehat dengan melakukan maksimalisasi pencapaian premi tahunan pertama dan lanjutan, menangani masalah pinjaman polis dengan menugaskan penata usaha agar pelaksanaannya berjalan dengan tertib, mengajukan piutang pegawai klaim, mengendalikan pengeluaran biaya dengan mengawasi produktivitas agen dan mengarahkan agen sesuai dengan mekanisme kerja agen.

B. Kepala Unit Administrasi dan Keuangan

Bertanggung jawab langsung kepada pimpinan operasional mengenai tata tertib keuangan yang dalam pelaksanaannya dibantu oleh kasir pegawai administrasi. Tugas dan tanggung jawab Kepala Unit Administrasi dan Keuangan adalah sebagai berikut :

1. Melaksanakan proses administrasi cash management yang meliputi membuat dan mengajukan rencana anggaran pengeluaran untuk keperluan klaim, pinjaman polis, dan piutang pegawai, melakukan pertanggung jawaban pelaksanaan cash management ke kantor wilayah.
2. Melaksanakan supply kuitansi secara tepat waktu setiap bulan, setelah melakukan check fisik kuitansi-kuitansi tertunda bulan sebelumnya.

3. Melaksanakan konfirmasi premi-premi yang jatuh tempo, tertunda, lapse dan angsuran pinjaman polis setiap bulan.

C. Agen kordinator

Agen kordinator bertanggung jawab secara langsung kepada kepala cabang atas target yang telah dibebankan kepada mereka dan membawahi para agen blok, sehingga secara otomatis coordinator bertanggung jawab atas baik buruknya agen blok. Tugas dan tanggung jawab agen coordinator adalah sebagai berikut:

1. Melaksanakan program kerja pemasaran dengan tujuan tercapainya pertumbuhan pendapatan premi dengan upaya tercapainya syarat produksi sesuai dengan negoisasi dan tercapainya penagihan minimal 95%, tercapainya produktivitas unit agen minimal 15% setiap bulan dengan penghasilan minimal Rp. 1.000.000-/bulan.
2. Menguasai dan mempengaruhi para pemegang polis yang berada diblok desa, antar kota, pertokoan dan perkantoran.
3. Melakukan diskusi dan mendistribusikan prospek kepada agen-agensya.

D. Agen Blok

Agen blok bertanggung jawab langsung kepada kepala cabang tetapi bertanggung jawab pula dengan agen koordinator. Tanggung jawab dari agen blok adalah sebagai berikut :

1. Mengembangkan perusahaan dengan cara mencari nasabah sebanyak-banyaknya.
2. Membangun kesetiaan pemegang polis melali kegiatan pengakraban.
3. Meningkatkan skill dan knowledge.

E. Kasir

Bertanggung jawab atas keuangan kepada kepala unit adminstrasi dan keuangan, adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah :

1. Menyelesaikan administrasi organisai keuangan.
2. Menyelenggarakan administrasi bang cetak dan ATK (alat tulis kantor).

3. Menyelenggarakan administrasi polis.
4. Menyelenggarakan administrasi produksi dan profesi.

F. Staf

Tugas dan Tertanggung jawab staf adalah sebagai berikut :

1. Membantu secara teknis pemegang polis dalam membayar premi, mengajukan pinjaman polis, dan mengajukan pinjaman klaim.
2. Membantu tugas-tugas kesekretariatan
3. Membantu menemui tamu-tamu

G. Pesuruh

Tugas dan Tanggung jawab adalah sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab terhadap persiapan bukti-bukti kas setiap hari sampai dengan persiapan pengiriman bukti setiap bulan.
2. Bertanggung jawab dalam menjaga kebersihan, kerapian dan ketertiban kantor.
3. Sebagai pembantu umum dalam segala hal yang berhubungan dengan ketatalaksanaan dapur.

3.4 Penarikan Tenaga Kerja

Penarikan tenaga kerja yang dilakukan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember berasal dari dua sumber yaitu dari luar dan dari dalam perusahaan. Untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja sebagai petugas dinas luar atau agen, pada umumnya agen blok atau supervisor sendiri yang mencari agennya. Calon agen tersebut misalnya teman dekat, tetangga, saudara, mahasiswa magang atau pemegang polis yang bersedia diajak bergabung sebagai agen. Apabila ada kesempatan antara agen blok dengan calon agen maka supervisor yang bersangkutan mengajukannya kepada pimpinan cabang. Sedangkan untuk memenuhi tenaga kerja sebagai petugas dinas dalam dengan mengadakan tes atau kenaikan jabatan atau promosi atau juga dengan mutasi.

3.5 Jumlah Karyawan dan Klasifikasinya

Jumlah tenaga kerja yang ada di kantor Perseroan Terbatas Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota sampai dengan tanggal berakhirnya magang adalah seperti yang tertera dalam tabel beriku

Tabel 3.1 Jumlah Karyawan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember Kota

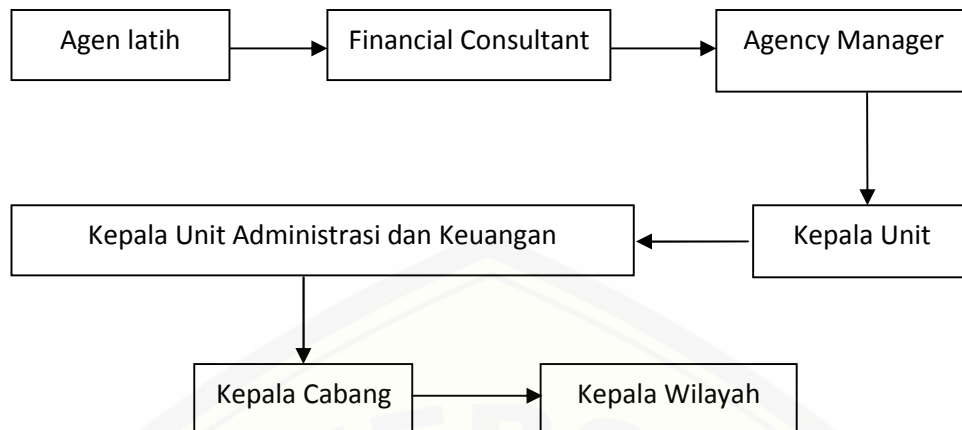
Jabatan	Jumlah
Kepala Cabang	1 Jumlah
Kepala Unit Administrasi dan Keuangan	1 Orang
Kasir	1 Orang
Pegawai Admin / bagian berkas	1 Orang
Pembantu Admin / bagian jasa usaha	1 Orang
Pesuruh dan satpam	3 Orang
Supervisor	11 Orang
Agen	85 Orang
Jumlah	104 Orang

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember Kota Tahun 2017

3.5.1 Promosi Kenaikan Jabatan

Pegawai asuransi khususnya di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera kantor Cabang Jember dalam mempromosikan karyawannya menitikberatkan pada penilaian prestasi kerja baik petugas dinas luar maupun dinas dalam.

Promosi karyawan ini selain dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja dalam perusahaan juga berupa bentuk motivasi perusahaan kepada karyawannya agar terus maju dan berkembang. Promosi karyawan tersebut seperti gambar berikut :



Bagan 3.2 Promosi Kenaikan Jabatan

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember Kota February 2017

3.6 Kegiatan Pokok PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Kantor Cabang Jember

Perseroan Terbatas Bumiputera (PT) Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Kota Jember merupakan kantor Cabang yang melaksanakan kegiatan operasional. Dari aspek kegiatan operasionalnya, usaha asuransi jiwa merupakan himpunan terpadu dari tiga kegiatan pokok, yaitu :

a. Kegiatan Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan suatu upaya perusahaan untuk menjadikan masyarakat sebagai pemegang polis. Upaya tersebut meliputi penyajian plan/rencana yang dibutuhkan masyarakat, perhitungan tarif yang layak, mengorganisir penjualan dan program promosi yang menunjang.

Asuransi Jiwa Bumiputera kantor operasional Jember dalam memasarkan produk-produknya tidak lepas dari kegiatan pengorganisasian daerah penjualan yang berupa data desain. Agen blok kantor Operasional Jember terbagi dalam 12 unit yang masing – masing unit daerah memiliki wilayah blok agen tersendiri sesuai dengan kecamatan, desa atau dusun, dan kelurahan yang ada dalam unit tersebut. Adapun 12 unit tersebut antara lain :

- 1) Unit I : Mangli – Kaliwates
- 2) Unit II : Gebang – Kaliwates
- 3) Unit III : Kaliwates
- 4) Unit IV : Sumpersari – Kaliwates

- 5) Unit V : Patrang – Gebang
- 6) Unit VI : Sumpersari – Pakusari
- 7) Unit VII : Kaliwates (pertokoan & Perkebunan)
- 8) Unit VIII : Mayang
- 9) Unit IX : Kalisat
- 10) Unit X : Sukowono
- 11) Unit XI : Silo
- 12) Unit XII : Arjasa

b. Kegiatan Konservasi

Kegiatan konservasi merupakan upaya perusahaan agar polis yang dibeli dapat dilestarikan hingga habis kontrak. Perusahaan akan berkembang dengan baik jika hasil pemasaran itu dapat dikonservasikan. Diusahakan agar setiap polis yang terjual akan lestari sampai habis masa kontraknya.

c. Penghimpunan dan Pengelolaan Dana

Penghimpunan dan pengelolaan dana adalah suatu upaya untuk memupuk dana yang meliputi:

1. Memobilisasi penghimpunan dana untuk biaya dan klaim.
2. Mengatur penggunaan dana untuk biaya dan klaim.
3. Mengelola sisa dana dalam kegiatan investasi.

Dana yang dihimpun oleh perusahaan asuransi jiwa adalah milik masyarakat yang dibayarkan dalam bentuk premi atau angsuran premi dan berupa kredit pada saat tertentu harus dikembalikan. Jika dalam perhitungan premi tersebut terdapat unsur biaya, jumlahnya tidak seberapa. Sebagian besar dana yang terhimpun tersebut harus disimpan dalam bentuk cadangan teknis yang dihitung berdasarkan metode akturia. Cadangan premi ini harus diinvestasikan, karena dalam menghitung premi unsur bunga harus dimasukkan.

Dengan uraian singkat tersebut jelas bahwa masalah pengelolaan dan terhimpun merupakan hal yang rumit dan memerlukan pengamanan maksimal.

Jika pengelolaan investasi dana terhimpun tadi berhasil dengan baik, maka hasil investasi yang diperoleh perusahaan akan mampu ikut memikul beban biaya umum. Dengan demikian juga akan meringankan kalkulasi perhitungan premi.

3.6.1 Produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera mempunyai berbagai jenis asuransi jiwa. Terdapat 8 (delapan) jenis produk asuransi jiwa yang ditawarkan. Produk yang dimaksud antara lain :

a. Bumiputera Proteksi Link Reguler

Manfaat :

1. Terdapat dua macam pembayaran premi Top Up (Yaitu Top Up berkala dan Top Up tidak berkala)
2. Pembayaran premi Top Up tidak berkala dapat dilakukan sewaktu – waktu sesuai keinginan
3. Semakin sering dan semakin besar dilakukan pembayaran premi Top Up, akan semakin cepat pula kemungkinan berkembangnya nilai tunai
4. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, penerima manfaat akan menerima sejumlah uang pertanggungan yang disepakati ditambah dengan nilai investasi saat meninggal
5. Jika tertanggung meninggal akibat kecelakaan sebelum berusia 99 tahun, penerima manfaat akan menerima sebesar uang pertanggungan

b. Bumiputera Proteksi Link Single

Manfaat :

1. Pembayaran premi Top Up hanya dilakukan sekali pada awal kontrak asuransi
2. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, penerima manfaat akan menerima sejumlah uang pertanggungan yang disepakati ditambah dengan nilai investasi saat meninggal

3. Jika tertanggung meninggal akibat kecelakaan sebelum berusia 99 tahun, penerima manfaat akan menerima sebesar uang pertanggungan

c. Bumiputera Proteksi Mandiri

Manfaat :

1. Apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, kepada yang ditunjuk akan dibayarkan uang pertanggungan ditambah nilai tunai pada saat meninggal dunia, selanjutnya asuransi berakhir
2. Apabila tertanggung hidup sampai dengan akhir masa asuransi, kepada pemegang polis akan dibayarkan nilai tunai saat habis kontrak
3. Apabila pemegang polis melakukan penebusan polis, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan nilai tunai pada saat penebusan, selanjutnya asuransi berakhir

d. Bumiputera Proteksi Smart

Manfaat :

1. Jika tertanggung hidup hingga akhir masa asuransi mendapat manfaat sebesar total nilai tunai pada akhir tahun kontrak asuransi
2. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi mendapat santunan sesuai uang pertanggungan ditambah dengan nilai tunai saat meninggal dunia

e. Bumiputera Proteksi Beasiswa

Manfaat :

1. Jika tertanggung hidup dalam masa asuransi, maka kepada Pemegang Polis atau yang ditunjuk Dana Kelangsungan Belajar sesuai table
2. Pada waktu masa asuransi berakhir kepada yang ditunjuk diberikan uang dan dana Beasiswa secara sekaligus atau berkala.

3. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi akan dibayarkan uang pertanggungan klaim meninggal, premium deposit dikembalikan apabila premi dibayar sekaligus sebelum jatuh tempo atau polis menjadi bebas premi.'
4. Jika anak yang ditunjuk meninggal dunia dalam masa kontrak asuransi atau dalam masa pembayaran dana beasiswa secara berkala, dapat ditunjuk penggantinya.

f. Bumiputera Proteksi Cerdas

Manfaat :

1. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi kepada yang ditunjuk dibayarkan :
2. Santunan sebesar 100% Uang Pertanggungan, ditambah
3. Akumulasi dana yang besarnya sesuai perhitungan pada saat Tertanggung meninggal dunia
4. Dana Kelangsungan Belajar yang belum jatuh tempo tetap dibayarkan sesuai tanggal jatuh tempo dan polis menjadi bebas premi, atau Dana kelangsungan belajar yang belum jatuh tempo dapat diambil secara sekaligus dan asuransi berakhir.
5. Jika tertanggung hidup hingga berakhirnya masa asuransi dibayarkan :
6. Dana Kelangsungan Belajar, dan
7. Selisih antara realisasi hasil pengembangan dana dengan perhitungan pengembangan dana yang menggunakan bunga garansi sampai dengan habis kontrak.
8. Pengambilan Dana Kelangsungan Belajar dapat dilakukan pada saat jatuh tempo atau sesudah jatuh tempo

g. Bumiputera Proteksi Warisan

Manfaat :

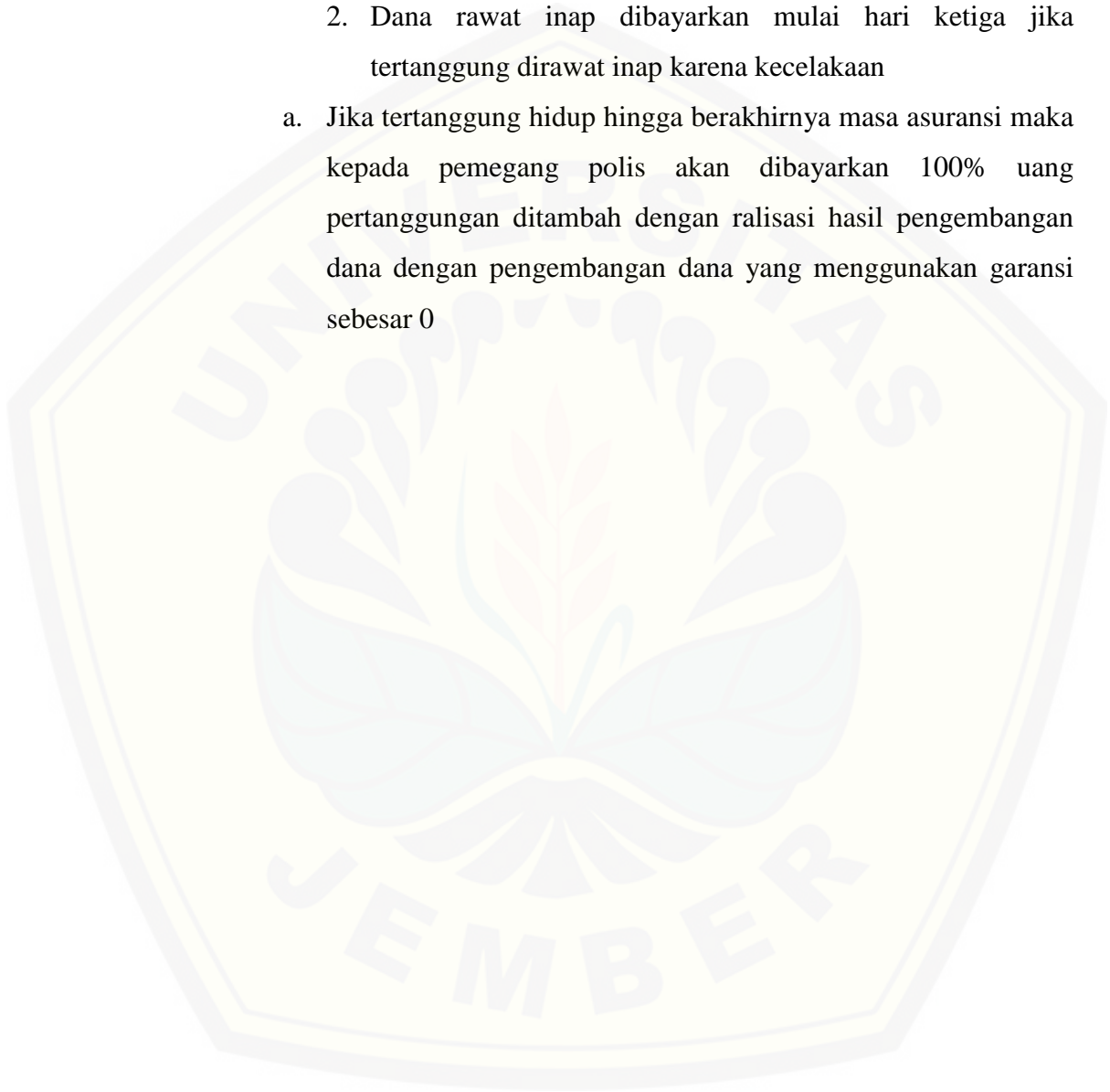
1. Jika tertanggung meninggal dunia dalam tahun ke-1 sampai dengan tahun ke – 10 maka kepada yang ditunjuk :
2. Meninggal/sakit dibayarkan santunan sebesar uang pertanggungan dan akumulasi premi tahunan pada saat meninggal dunia dan premium deposit
3. Meninggal karena kecelakaan dibayarkan santunan dana yang tertulis pada tahun ke-10
4. Jika tertanggung masih hidup sampai akhir tahun ke-10 : Pemegang polis berhak mendapat pengembalian premi sebesar akumulasi pembayaran selama sepuluh tahun yang berasal dari nilai tunai, dan sisanya dipergunakan untuk pembayaran asuransi hingga seumur hidup.
5. Jika tertanggung meninggal dunia setelah akhir tahun ke-10 maka kepada yang ditunjuk akan dibayarkan santunan sebesar uang pertanggungan
6. Jika premi dibayarkan secara sekaligus, selain manfaat diatas akan ditambahkan premium deposit

h. Bumiputera Proteksi Sehat

Manfaat :

1. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi yang ditunjuk dibayarkan santunan sebesar 100% uang pertanggungan ditambah dengan akumulasi dana yang besarnya sesuai dengan perhitungan saat tertanggung meninggal dunia
2. Jika dalam masa asuransi tertanggung sakit dan dirawat di rumah sakit berdasarkan surat keterangan dokter dari rumah sakit yang merawat kepada tertanggung dibayarkan dana rawat inap sebesar 150.000 dan maksimal 1.000.000/ hari dimulai dari hari ketiga.

3. Jika tertanggung dirawat dirumah sakit sebelum berusia 6 bulan, maka
4. Dana rawat inap tidak dibayarkan meskipun rawat inap tersebut berlanjut melewati umur polis 6 bulan
 2. Dana rawat inap dibayarkan mulai hari ketiga jika tertanggung dirawat inap karena kecelakaan
 - a. Jika tertanggung hidup hingga berakhirnya masa asuransi maka kepada pemegang polis akan dibayarkan 100% uang pertanggungan ditambah dengan ralisasi hasil pengembangan dana dengan pengembangan dana yang menggunakan garansi sebesar 0



BAB 5

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan Praktek Kerja Nyata yang telah dilaksanakan pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Strategi Pemasaran di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera meliputi tepat pasar, tepat sumber daya manusia, tepat produk dan sudah sesuai prosedur
- b. Agen asuransi jiwa adalah seseorang yang diberi amanah atau ditugaskan oleh perusahaan Bumiputera untuk menjual jasa asuransi kepada masyarakat atau calon costumer. Semua orang berhak jadi agen tidak terpaut umur dan darimanapun asalkan bisa berbicara, bisa berjalan dan bisa berjualan. Agen dalam PT Bumiputera yang sudah cukup berpengalaman dinamakan dengan Financial Consultant (FC). Seorang agen merupakan ujung tombak bagi perusahaan asuransi jiwa dalam memasarkan produk – produk asuransi jiwa.
- c. Mekanisme pemasaran merupakan cara asuransi jiwa dalam melakukan distribusi pemasaran produk kepada calon pemegang polis karena memasarkan produk – produk asuransi jiwa yang berbentuk abstrak, tidak berwujud materil, hanya sebuah konsep.
- d. Promosi yang dijalankan oleh PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember adalah memperkenalkan suatu produk dan membentuk pemahaman kepada calon pemegan polis terhadap produk dibandingkan dengan yang di lihat melalui iklan, sebab dapat menjawab pertanyaan – pertanyaan dan memberikan umpan balik segera kepada calon pemegang polis.
- e. Kendala – kendala yang dihadapi oleh PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember adalah sumber daya manusia kurang tepat dengan pasarnya, banyaknya persaingan produk, dan tarif premi relatif lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

Fahmi, Irham. 2006. Analisis Investasi dalam Perspektif Ekonomi dan Politik. Cetakan Pertama Bandung: PT Refika Aditama

Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, 2004, *Dasar – dasar manajemen keuangan*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Kotler, Philip dan A.B. Susanto. 2001. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Buku Dua Edisi Pertama. Salemba Empat: Jakarta.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008. *Prinsip – Prinsip Pemasaran Edisi ke-12*. Erlangga: Jakarta.

Muhammad, Abdulkadir. 2011. Hukum Asuransi Indonesia. Cetakan kelima. Citra aditya bakti: Bandung

Peterson, Robert A dan Roger A. Kerin. 2015. *Pemasaran Strategies*. Jilid 1 Edisi Kesebelas. PT. Indeks: Jakarta Barat

Polis Asuransi Jiwa (Perseorangan). Syarat – syarat umum polis PT Bumiputera 1912 PKA Jember

Swastha Dharmmesta, Basu. 2003. *Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen*. Edisi Pertama Yogyakarta: BPFE

_____. Konsep Dasar Bumiputera Link 1. PT Bumiputera 1912 PKA Jember.

<http://www.bumiputera.com>

Lampiran 1



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Telp. (0331) 337990 – Fax. (0331) 332150
Email : feb@unej.ac.id

Nomor : 0021/UN.25.1.4/PM/2017 03 Januari 2017
Lampiran : Satu Bendel
Hal : **Permohonan Tempat PKN**

Yth. Pimpinan AJB Bumiputera 1912 KPA Jember
Jl. Akhmad Yani No 81
Jember

Dengan ini kami beritahukan dengan hormat, bahwa guna melengkapi persyaratan kelulusan pada Program Diploma III Ekonomi dan Bisnis para mahasiswa diwajibkan melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN).

Sehubungan dengan hal tersebut kami mengharap kesediaan Institusi yang Saudara pimpin untuk menjadi obyek atau tempat PKN. Adapun mahasiswa yang akan melaksanakan kegiatan tersebut adalah :

NO	NAMA	NIM	PROG. STUDI
1.	Vista Aprilia Kartika Sari	140803101007	D3 Manajemen Perusahaan
2	Ajeng Mayangsari	140803101087	D3 Manajemen Perusahaan

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut pada bulan : Februari 2017 - April 2017


Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.



Dekan
Mentor Dekan I,
Dr. Isti Fadah, M.Si
NIP. 19661020 199002 2 001

Tembusan kepada Yth :
1. Yang bersangkutan;
2. Arsip

Lampiran 2

 **bumiputera**
proven over time

SURAT KETERANGAN

No :

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Wahyu Hendro S, S.Si
Jabatan : Finance Unit Manager
Instansi : PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember
Alamat : Jl. A. Yani No. 81 Jember


Menerangkan bahwa :

Nama : Ajeng Mayangsari
NIM : 140803101087
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis / D3 Manajemen Perusahaan
Universitas Jember

Telah melakukan Praktek Kerja Nyata (PKN) di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Jember selama kurang lebih 30 hari terhitung mulai tanggal 17 February 2017 sampai dengan tanggal 20 Maret 2017.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera


Wahyu Hendro S, S.Si
Finance Unit Manager

100 years

AJB Bumiputera 1912 Wisma Bumiputera, Lt. 17-21 T. +6221 251 2154, 251 2157

Lampiran 3

DAFTAR ABSENSI
 PRAKTEK KERJA NYATA
 PT. BUMIPUTERA 1912 KPA JEMBER
 2017

Bulan	Tanggal	Ajeng Mayangsari	Vista Aprillia Kartika Sari
FEBRUARY	17	<i>Ajeng</i>	<i>Vista</i>
	18		
	19		
	20	<i>Ajeng</i>	<i>Vista</i>
	21	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	22	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i> <i>Vista</i>
	23	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	24	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	25		
	26		
MARET	27	<i>Ajeng</i>	<i>Vista</i>
	28	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	1	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i> <i>Vista</i>
	2	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	3	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	4		
	5		
	6	<i>Ajeng</i>	<i>Vista</i>
	7	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	8	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i> <i>Vista</i>
	9	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	10	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>
	11		
12			
13	<i>Ajeng</i>	<i>Vista</i>	
14	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>	
15	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i> <i>Vista</i>	
16	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>	
17	<i>Ajeng</i> <i>Ajeng</i>	<i>Vista</i> <i>Vista</i>	
18			
19			
20	<i>Ajeng</i>	<i>Vista</i>	

Lampiran 4

	<p>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS JEMBER FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150 Jember 68121</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nomor : /UN25.1.4/KR/2017
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : **Permohonan Nilai PKN**

Yth. Pimpinan
ASURANSI AJB BUMIPUTERA 1912 JEMBER

di –
Jember

Sehubungan telah dilaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) Mahasiswa Program Diploma 3 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember pada institusi Saudara, maka dengan hormat kami mohon penilaian terhadap mahasiswa PKN tersebut sebagaimana form penilaian terlampir. Hasil penilaian tersebut mohon dikirim kembali ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember dalam amplop tertutup setelah berakhirnya pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.


Demikian atas perhatian serta kerjasamanya disampaikan terimakasih.

a.n. Dekan,
Pembantu Dekan I



Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si.
NIP 19661020 199002 2 001

Lampiran 5



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
 Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
 Jember 68121

**NILAI HASIL PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) MAHASISWA
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS JEMBER**


NO	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1.	Kedisiplinan	92	A
2.	Ketertiban	91	A
3.	Prestasi Kerja	91	A
4.	Kesopanan	93	A
5.	Tanggung Jawab	92	A

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : Ajeng Mayangsari
 N I M : 140803101087
 Program Studi : Manajemen Perusahaan

IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : WAHYU HENDRO S, S, SI
 Jabatan : FINANCE UNIT MANAGER
 Institusi : ASURANSI AJB BUMIPUTERA 1912 JEMBER

Tanda Tangan dan Stempel Lembaga : 
 Wahyu Hendro S, S, SI
 Finance Unit Manager

PEDOMAN PENILAIAN

NO	ANGKA	KRITERIA
1.	≥ 80	Sangat Baik
2.	70 – 79	Baik
3.	60 – 69	Cukup Baik
4.	50 – 59	Kurang Baik

Lampiran 6



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Email : feb@unej.ac.id

PERSETUJUAN PENYUSUNAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN)

Menerangkan bahwa :

Nama : Ajeng Mayangsari
NIM : 140803101087
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :
PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI NILAI INVESTASI PADA PERUSAHAAN
ASURANSI JIWA BERSAMA (AJB) BUMIPUTERA 1912 PKA JEMBER

(Revisi)

PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI NILAI INVESTASI PADA
PT. ASURANSI JIWA BUMIPUTERA CABANG JEMBER, TAHUN 2017.

Dosen pembimbing :

Nama	NIP	Tanda Tangan
Drs. Sudaryanto, MBA., Ph.D.	19660408 199103 1 001	

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 17 Februari 2017 s.d 17 Juli 2017. Apabila sampai batas waktu yang telah ditentukan masih belum selesai, maka dapat mengajukan **perpanjangan** selama 2 bulan, dan apabila masih juga belum bisa menyelesaikan, maka harus melakukan Praktek Kerja Nyata kembali.

Jember, 17 Februari 2017
Kaprod. Manajemen Perusahaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNEJ

Drs. Sudaryanto, MBA, Ph.D
NIP. 19660408 199103 1 001

CATATAN :

1. Peserta PKN diharuskan segera menghadap Dosen Pembimbing yang telah ditunjuk;
2. Setelah disetujui (ditandatangani), di fotokopi sebanyak 3 (tiga) lembar untuk :
 - 1) Ketua Program Studi;
 - 2) Dosen Pembimbing;
 - 3) Petugas administrasi program studi Diploma III (S0).
3. (*) coret yang tidak sesuai

Lampiran 7



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Email : feb@unej.ac.id

KARTU KONSULTASI

BIMBINGAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) PROGRAM STUDI DIPLOMA 3
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER

Nama : Ajeng Mayangsari
NIM : 140803101087
Program Studi : Manajemen Perusahaan
Judul Laporan PKN : PEMASARAN PRODUK ASURANSI SEBAGAI NILAI INVESTASI PADA PERUSAHAAN ASURANSI JIWA BERSAMA (AJB) BUMIPUTERA 1912 PKA JEMBER

Dosen Pembimbing : Drs. Sudaryanto, MBA., Ph.D.
TMT_Persetujuan : 17 Februari 2017 s/d 17 Juli 2017
Perpanjangan : 17 Juli 2017 s/d 17 September 2017

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	28/02/17	perbaiki layout cover (Bab II)	1.
2.		ganti judul PT Bumiputera (Bab II)	2.
		perbaikan Bab II	
3.	15/03/17	perbaiki Flow chart	3.
4.	27/03/17	lewatlepi Bab 5	4.
5.	29/03/17	add uraian PKN	5.
6.	1/03		6.
7.			7.
8.			8.
9.			9.
10.			10.
11.			11.
12.			12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.

Laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ybs. disetujui untuk diujikan:

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Jember, 03 April 2017
Dosen Pembimbing

Lampiran 8

bumiputera
proven over time

Investasi Mitra BP-Link

Aman dan Menguntungkan
Rp. 50.000.000,-

Ekspektasi Hasil Investasi *)

Usia 55	Usia 60	Usia 75	Usia 99
Rp. 92,585,410	Rp. 193,823,800	Rp. 2,360,585,670	Rp. 139,319,404,370
(Deposito 7,75%)			
Rp. 67.544.904	Rp. 91.246.281	Rp. 224.948.408	Rp. 952.952.656

BONUS:
Perlindungan Jiwa: 50 juta
Perlindungan Kecelakaan: 50 juta
Perlindungan Penyakit Kritis: 25 juta
Perlindungan Rumah Sakit: 600 rb/hari

*) Catatan:
- Pria usia 50
- Asumsi hasil Investasi tetap sebesar 21% per tahun
- Ilustrasi ini hanya sebagai alat bantu presentasi dan bukan bagian dari kontrak perjanjian

105th
1912 - 2015
Melayani Indonesia

HALO BUMIPUTERA: 0800 188 1912 | SMS CENTER: 081 188 1912 | www.bumiputera.com

Lampiran 9

bumiputera
proven over time

105 YEARS
INSURING INDONESIA

BP-SMART PROTECTION **YA!** **"INI BARU PILIHAN INVESTASINYA ORANG CERDAS!"**

INVESTASI **RP. 25.000.000,-**
HASIL **Rp. 33.750.000,-**

Unit	Dana Awal	Uang Pertanggunggaan	Hasil Akumulasi Dana Tahun Ke 5	Santunan Meninggal Biasa atau Kecelakaan
5	25.000.000	7.500.000	33.750.000	41.250.000
6	30.000.000	9.000.000	40.500.000	49.500.000
7	35.000.000	10.500.000	47.250.000	57.750.000
8	40.000.000	12.000.000	54.000.000	66.000.000
9	45.000.000	13.500.000	60.750.000	74.250.000
10	50.000.000	15.000.000	67.500.000	82.500.000
11	55.000.000	16.500.000	74.250.000	90.750.000
12	60.000.000	18.000.000	81.000.000	99.000.000

Persembahkan BUMIPUTERA Untuk Indonesia

- Hasil Investasi produk ini diberikan dengan tingkat bunga flat sebesar **7% per tahun**
- Min Premi Tunggal Rp. 25.000.000,- atau min. beli 5 (lima) Paket.
- Masa asuransi produk adalah 5 (lima) tahun.

Hubungi Kami :

OJK OTORITAS JASA KEUANGAN **MARI** Berasuransi

Lampiran 10

BUMIPUTERA PROTEKSI LINK

RINGKASAN ILUSTRASI | BUMIPUTERA PROTEKSI LINK

DATA UMUM CALON PEMEGANG POLIS DAN TERTANGGUNG
 Nama Pemegang Polis : NY. TERHORMAT
 Nama Tertanggung : NY. TERHORMAT
 Usia Pemegang Polis : 25 Tahun (MENIKAH)
 Usia Tertanggung : 25 Tahun
 Jenis Kelamin Pempol. : Perempuan
 Jenis Kelamin Tg. : Perempuan
 Cara Pembayaran : Bulanan
 Kelas Pekerjaan : 1
 Masa Uang : IDR
 Masa Bayar Premi : 10 Tahun

JUMLAH PREMI
 Premi Dasar Berkala : Rp. 300.000,00
 Premi Top Up Berkala : Rp. 50.000,00
 Premi Total Berkala : Rp. 350.000,00

Pembayaran premi Top Up dapat dilakukan sewaktu-waktu, sesuai keinginan Anda (secual premi Top up berkala). Semakin sering dan semakin besar dilakukan pembayaran premi Top Up, akan semakin cepat pula kemungkinan berkembangnya nilai dana investasi Anda.

INFORMASI PRODUK

Jenis Manfaat	Uang Pertanggung	Masa Asuransi	Biaya Asuransi (per Bulan)
Manfaat Dasar	18.000.000	74 tahun	3.438
Manfaat Dunia			
Manfaat Tambahan	18.000.000	40 tahun	694
PA Risiko A	200.000	35 tahun	
HSEB PLAN 1			14.300

ALOKASI DANA INVESTASI

Dana Investasi	Premi Dasar Berkala	Premi Top Up Berkala	Premi Top Up Insuler
BP-Link Equity Fund	100%	100%	100%

DESKRIPSI MANFAAT UTAMA

Santunan Meninggal Dunia
 Jika Tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, Penerima Manfaat akan menerima Rp 18.000.000 ditambah dengan nilai investasi.

Nama Calon Pemegang Polis NY. TERHORMAT Tendeleng **Tanggal** _____
 Dengan ini saya menyatakan sebagai calon pemegang polis dan tertanggung seluruh informasi yang terdapat dalam formulir ini dan saya telah membaca Besar pengisian yang terdapat dengan Keseluruhan Penentuan Profil Risiko.
 BUMIPUTERA PROTEKSI LINK 4.0.3 | 79670053 | 07 Mar 2017 08:31:40

INI BUKAN SEBUAH ILUSTRASI, BUKAN SUTU KONTAK ASURANSI

DESKRIPSI MANFAAT TAMBAHAN (RIDER)

Asuransi Kecelakaan (Risiko A)
 Jika Tertanggung meninggal akibat kecelakaan sebelum berusia 65 tahun, Penerima Manfaat akan menerima sebesar Rp 18.000.000

Santunan Rawat Inap dan Pembebasan*

No.	Jenis Manfaat	Maksimal
1	Rawat Inap Harian (non ICU)	200.000
2	Rawat Inap Harian (ICU)	400.000
3	Biaya Operasi (Maksimal per tahun)	8.000.000
	- Major	4.000.000
	- Intermediate	2.000.000
	- Minor	2.000.000

*Maksimal ini secara otomatis dipotong setiap tahun dengan premi asuransi berkala sesuai dengan usia pada tanggal pengikatan polis dan akan berkurang jika telah mencapai usia 60 tahun

DESKRIPSI INVESTASI

BP-Link Bond Fund

Efek bersifat pasar uang minimal 0% dan maksimal 20%. Efek bersifat hutang minimal 80% dan maksimal 100%. Efek bersifat saham minimal 0% dan maksimal 10%.

BP-Link Balanced Fund

Efek bersifat pasar uang minimal 10% dan maksimal 80%, efek bersifat hutang minimal 0% dan maksimal 90%. Efek bersifat saham minimal 80% dan maksimal 100%.

BP-Link Equity Fund

Efek bersifat Pasar Uang dan efek bersifat hutang minimal 0% dan maksimal 20% yaitu pada Kas atau Setara Kas dan atau Instrumen Pasar uang yang mempunyai jatuh tempo kurang dari 1 tahun seperti SUN yang jatuh tempo kurang dari 1 thn, SBI, Surat Berjangka Pasar Uang, Deposito, Sertifikat Deposito, dan surat pengakuan hutang yang mempunyai jatuh tempo kurang dari 1 tahun. Efek bersifat saham minimal 80% dan maksimal 100% dalam efek saham BEL.

BP-Link Cash Fund

Efek bersifat hutang yang jatuh tempo kurang dari 1 tahun atau dalam Instrumen Pasar Uang sebesar maksimal 100% yaitu SBN yang mempunyai jangka waktu kurang dari 1 tahun, SBI, Deposito, Sertifikat Deposito dan Surat utang lainnya yang mempunyai jatuh tempo kurang dari

Dipersiapkan oleh : KAKUNG WAHONO
 Handphone

Lanjutan lampiran 10

BUMIPUTERA PROTEKSI LINK

INI HANYA SEBUAH ILLUSTRASI, BUKAN SUDUT KONTAK ASURANSI

(dalam ribuan)

Akhir Tahun	Usia	Premi Dasar Berkala	Premi Top Up Berkala	Top Up Irreguler	Dana Investasi		Akumulasi Premi	Tahapan	Rendah	Proyeksi Nilai Investasi			Rendah	Manfaat Asuransi		
					Penarikan	Pemilihan				Tahapan	Sedang	Tinggi		Sedang	Tinggi	
1	26	3.600	600	0	0	0	4.200	-	623	-	632	-	641	18.623	18.632	18.641
2	27	7.200	1.200	0	0	0	8.400	-	2.662	-	2.719	-	2.776	20.662	20.719	20.776
3	28	10.800	1.800	0	0	0	12.600	-	5.718	-	5.901	-	6.088	23.718	23.901	24.088
4	29	14.400	2.400	0	0	0	16.800	-	9.728	-	10.155	-	10.596	27.728	28.155	28.596
5	30	18.000	3.000	0	0	0	21.000	-	14.235	-	15.062	-	15.930	32.235	33.062	33.930
6	31	21.600	3.600	0	0	0	25.200	-	19.881	-	21.310	-	22.837	37.881	39.310	40.837
7	32	25.200	4.200	0	0	0	29.400	-	26.231	-	28.524	-	31.016	44.231	46.524	49.016
8	33	28.800	4.800	0	0	0	33.600	-	33.378	-	36.856	-	40.704	51.378	54.856	58.704
9	34	32.400	5.400	0	0	0	37.800	-	41.421	-	46.479	-	52.182	59.421	64.479	70.182
10	35	36.000	6.000	0	0	0	42.000	-	50.472	-	57.595	-	65.779	68.472	75.595	83.779
11	36	0	0	0	0	0	42.000	-	56.208	-	65.920	-	77.310	74.208	83.920	95.310
12	37	0	0	0	0	0	42.000	-	62.657	-	75.533	-	90.971	80.657	93.533	108.971
13	38	0	0	0	0	0	42.000	-	69.912	-	86.638	-	107.158	87.912	104.638	125.158
14	39	0	0	0	0	0	42.000	-	78.075	-	99.466	-	126.340	96.075	117.466	144.340
15	40	0	0	0	0	0	42.000	-	87.262	-	114.287	-	149.075	105.262	132.287	167.075
16	41	0	0	0	0	0	42.000	-	97.601	-	131.414	-	176.023	115.601	149.414	194.023
17	42	0	0	0	0	0	42.000	-	109.239	-	151.206	-	207.967	127.239	169.206	225.967
18	43	0	0	0	0	0	42.000	-	122.341	-	174.082	-	245.836	140.341	192.082	263.836
19	44	0	0	0	0	0	42.000	-	137.093	-	200.524	-	290.733	155.093	218.524	308.733
20	45	0	0	0	0	0	42.000	-	153.706	-	231.090	-	343.965	171.706	249.090	361.965
30	55	0	0	0	0	0	42.000	-	492.258	-	970.554	-	1.871.480	510.258	988.554	1.889.480
40	65	0	0	0	0	0	42.000	-	1.610.017	-	4.134.444	-	10.278.372	1.638.017	4.152.444	10.296.372
50	75	0	0	0	0	0	42.000	-	5.310.848	-	17.689.205	-	56.575.877	5.328.848	17.707.305	56.593.877
60	85	0	0	0	0	0	42.000	-	17.544.158	-	75.737.541	-	311.510.486	17.562.158	75.755.541	311.528.486
70	95	0	0	0	0	0	42.000	-	58.009.320	-	324.383.704	-	1.715.395.224	58.027.320	324.401.704	1.715.413.224
74	99	0	0	0	0	0	42.000	-	93.600.445	-	580.462.341	-	3.394.109.601	93.618.445	580.480.341	3.394.127.601

menunjukkan nilai dana investasi negatif pada tahun yang bersangkutan akan tetapi manfaat dapat terus berlanjut dengan memperbesar jumlah premi yang dibayar.

Nama Calon Pemegang Polis: **NY. TERHORMAT Tandatangan**
 Dengan ini Saya menyatakan bahwa Saya telah membaca dan mengerti seluruh informasi yang tercantum dalam ilustrasi ini dan Saya telah menerima Brosur yang telah dilengkapi dengan Kuesioner Penentuan Profil Risiko.
BUMIPUTERA PROTEKSI LINK v1.0.3 | 78670053 | 07 Mar 2017 08:31:40

Tanggal

Dipersiapkan oleh: **KAKULING WAHONO**
 Handphone

Hal 3/5

Lanjutan lampiran 10

BUMIPUTERA PROTEKSI LINK

INI HANYA SEBUAH ILLUSTRASI. BUKAN SUATU KONTRAK ASURANSI

101

CATATAN

- Total Santunan adalah Uang Pertanggungjawaban diamanah dengan Nilai Dana Investasi.
- Nilai dana Investasi yang terbentuk tergantung pada fluktuasi pasar dan risiko yang melekat pada semua jenis investasi, oleh karenanya tingkat bunga investasi dapat mengalami kenaikan maupun penurunan.
- Tingkat bunga investasi yang ditunjukkan di atas adalah hanya untuk keperluan ilustrasi dan bukan merupakan bagian dari perjanjian polis.
- Nilai dana investasi yang ditunjukkan di atas sudah dikurangi seluruh penarikan dana yang dilakukan dan biaya-biaya yang timbul atas transaksi investasi.
- Ringkasan Manfaat yang disajikan dalam ilustrasi ini diasumsikan bahwa semua premi (premi pokok berkala dan premi Top Up berkala) dibayar secara tunai pada saat jatuh tempo dan dengan asumsi biaya-biaya yang dibebankan tidak mengalami perubahan.
- Total premi yang dibayarkan dalam ilustrasi ini adalah sama dengan jumlah seluruh premi asuransi berkala dan premi top up berkala yang diterima sejak saat polis dikeluarkan.
- Proposal ini didasarkan atas risiko standar tanpa mempertahankan kondisi kesehatan, dbp. Jenis-jenis risiko ini akan ditentukan sesuai ketentuan underwriting PT. Asuransi Jiwa Bumiputera
- Proposal ini merupakan ilustrasi terhadap keadaan yang akan datang atas program asuransi yang dipilih. Apabila permohonan asuransi Anda ditinjau, Anda akan menerima sebuah kontrak polis yang berisi segala Ketentuan-Ketentuan Polis dan ketentuan Tambahan termasuk hal-hal yang kecualikan.
- Untuk setiap penarikan Nilai Dana Investasi yang dilakukan kurang dari 3(tiga) bulan sejak berlakunya polis akan dikenakan biaya sebesar 2% dari dana yang ditarik. Untuk tahun-tahun selanjutnya, biaya penarikan hanya akan dikenakan mulai penarikan ke tiga dalam satu tahun Polis sebesar 1,25% dari dana yang ditarik.
- Untuk setiap penarikan nilai dana investasi yang dilakukan dalam 3 tahun akan dikenakan pajak penghasilan sebesar 20% atas kelebihan antara dana yang ditarik dan total premi yang dibayarkan (kecuali ditentukan lain oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku).

Anda dapat berinvestasi hanya dengan membeli program ini jika Anda secara berkesinambungan membayar seluruh premi sesuai dengan masa pembayaran yang telah Anda tentukan. Apabila Anda mengakhiri program ini dalam masa-masa awal, Anda mungkin akan menerima nilai dana investasi yang lebih kecil dari premi yang Anda bayarkan.

Nama Calon Pemegang Polis: NY. TERHONMAT Tondastang Tanggal: _____
 Dengan ini Saya menyatakan bahwa Saya telah membaca dan mengerti seluruh informasi yang terkandung dalam ilustrasi ini dan Saya telah menerima Brosur yang telah dilengkapi dengan Kuesioner Pendaftaran Profil Risiko.
 BUMIPUTERA PROTEKSI LINK V1.0.3 | 07 Mar 2017 08:31:40

Dipersiapkan oleh: KAKUNG WAHONO
 Handphone

Hal 4/5

Lanjutan lampiran 10

BUMIPUTERA PROTEKSI LINK

TENTANG BUMIPUTERA PROTEKSI LINK

INI BUKAN SURAT KUASA, BUKAN SURAT KUASA KAWALAN

BUMIPUTERA PROTEKSI LINK, khusus disusun untuk memenuhi kebutuhan Anda. Selain mendapatkan perlindungan bagi Anda dan keluarga, Anda juga dapat memperoleh kesempatan untuk berinvestasi.

BP-LINK, menawarkan banyak kemudahan untuk berinvestasi. Inilah produk yang tepat untuk Anda, apabila rencana Anda, Anda dapat menggunakan produk ini sebagai dana pendidikan untuk putra-putri tercinta Anda, tabungan untuk membeli sebuah rumah diaman, atau pun dana persiapan untuk hari tua Anda.

Program ini ditawarkan dengan beberapa keunggulan:

- Pilihan dana investasi dalam 4 jenis investasi yang berbeda.
- Kemudahan untuk melakukan penarikan dana dan polis tanpa biaya.
- Kemudahan untuk menghibahkan dana Anda dari suatu jenis dana investasi ke dana investasi lainnya.

Biaya-biaya yang melekat dalam produk asuransi ini adalah sebagai berikut:

Tahun	Premi Investasi Berkala	Biaya Berkala	Biaya Administrasi (per bulan)	Biaya Pemenuhan dan Penutupan (per bulan)	Biaya Asuransi (per bulan)	Biaya Perubahan Pilihan Investasi
1	15%	94%	85%	Sesuai nilai up	25.000	Kurang dari 3 lb diumumkan biaya
2	50%	94%	50%	25.000	25.000	2%
3	70%	94%	30%	25.000	25.000	1,25% per transaksi untuk penarikan
4	85%	94%	15%	25.000	25.000	biaya sebesar
5	85%	94%	15%	25.000	25.000	lebih dari 2 kali dalam setahun
6 dan	100%	94%	0%	25.000	25.000	lebih dari 2 kali dalam setahun

Keterangan :

- Biaya Asuransi dan Biaya Administrasi dibayarkan dari nilai dana investasi secara bulanan.
- Biaya Penertaman Polis sebesar Rp 100.000 (seratus ribu rupiah) dibayarkan sekali dalam Premi Dasar Berkala dan Premi TopUp Berkala.

Pelayanan dan Pengajuan Klaim:

T: +6221 251 2154, 251 2157, F: +6221 252 0874, E: info@bumiputera.com, M: 081 188 1912 (jms only)

Halang Cili Omier:

HALO BUMIPUTERA: 0800 188 1912

- Produk ini telah mendapat persetujuan dari danawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dari PT Asuransi Jawa Bumiputera terdahul danawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
- Sila in hanya digunakan sebagai alat pemertaran dan tidak mengikat. Kelemahan/kelemahan yang mengikat tercantum pada polis yang diterbitkan oleh PT Asuransi Jawa Bumiputera

Lampiran 11

BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL

RINGKASAN ILLUSTRASI I BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL

DATA UMUM CALON PEMEGANG POLIS DAN TERTANGGUNG
 Nama Pemegang Polis : NY. TERHORHMAT
 Nama Tertanggung : NY. TERHORHMAT
 Usia Pemegang Polis : 32 Tahun (MENIKAH)
 Usia Tertanggung : 32 Tahun
 Jenis Kelamin Pemol. : Perempuan
 Jenis Kelamin Tg. : Perempuan
 Cara Pembayaran : Tunggal
 Kelas Pekerjaan : 1
 Mata Uang : IDR

JUMLAH PREMI
 Premi Dasar : Rp. 12.000.000,00
 Premi Top Up : Rp. 38.000.000,00
 Premi Total : Rp. 50.000.000,00

Pembayaran premi Top Up dapat dilakukan sewaktu-waktu, sesuai keinginan Anda (kecuali premi Top up berkala). Semakin sering dan semakin besar dilakukan pembayaran premi Top Up, akan semakin cepat pula kemungkinan berkembangnya nilai dana investasi Anda.

INFORMASI PRODUK

Jenis Manfaat	Uang Pertanggung	Masa Asuransi	Biaya Asuransi (per Bulan)
Manfaat Dasar	15.000.000	67 tahun	2.865
Manfaat Tambahan	15.000.000	33 tahun	570

ALOKASI DANA INVESTASI

Dana Investasi	Premi Dasar	Premi Top Up	Premi Top Up Insang
BP-Link Equity Fund	100%	100%	100%

DESKRIPSI MANFAAT UTAMA

Santunan Meninggal Dunia
 Jika Tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, Penerima Manfaat akan menerima Rp 15.000.000 ditambah dengan nilai investasi.

INI MERATA SEMESTIA ILLUSTRASI, BUKAN BUKU KONTAK KEMAHKAMAN

DESKRIPSI MANFAAT TAMBAHAN (RIDER)
Asuransi Kecelakaan (Risiko A)
 Jika tertanggung meninggal akibat kecelakaan sebelum berusia 65 tahun, Penerima Manfaat akan menerima sebesar Rp 15.000.000

DESKRIPSI INVESTASI

BP-Link Bond Fund

Efek berikat pasar uang minimal 0% dan maksimal 20%. Efek berikat hutang minimal 80% dan maksimal 100%. Efek berikat saham minimal 0% dan maksimal 10%.

BP-Link Balanced Fund

Efek berikat pasar uang minimal 10% dan maksimal 80%. Efek berikat hutang minimal 0% dan maksimal 90%. Efek berikat saham minimal 80% dan maksimal 100%.

BP-Link Equity Fund

Efek berikat Pasar Uang dan efek berikat hutang minimal 0% dan maksimal 20% yaitu pada Kas atau Setoran Kas dan atau instrumen Pasar uang yang mempunyai jatuh tempo kurang dari 1 tahun seperti SUN yang jatuh tempo kurang dari 1 thn, SBI, Surat Berharga Pasar Uang, Deposito, Sertifikat Deposito, dan surat pengakuan hutang yang mempunyai jatuh tempo kurang dari 1 tahun. Efek berikat saham minimal 80% dan maksimal 100% dalam efek saham BEL.

BP-Link Cash Fund

Efek berikat hutang yang jatuh tempo kurang dari 1 tahun atau dalam instrumen Pasar Uang sebesar maksimal 100% yaitu SBN yang mempunyai jangka waktu kurang dari 1 tahun, SBI, Deposito, Sertifikat Deposito dan Surat utang lainnya yang mempunyai jatuh tempo kurang dari 1 tahun.

Nama Calon Pemegang Polis NY. TERHORHMAT, Tandatangan _____ Tanggal _____
 dengan ini Saya menyetujui dan Saya menyetujui bahwa dan menyetujui seluruh informasi yang terdapat dalam dokumen ini dan Saya telah menerima Brosur yang telah dilengkapi dengan Kuisioner Pengetahuan Profil Risiko.
 BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL, v1.0.3 | 41612963 | 07 Mar 2017 08:53:17

Dipersiapkan oleh : KAMUNG WARTONO
 Handphone : _____
 Hal 1/4

Lanjutan lampiran 11

BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL

Nilai dalam semua satuan mata uang Rupiah

Ablur Tahun	Ukula Premi Dasar	Premi Top Up	Danu Investasi		Asuransi Premi	Tabungan	Rendah	Proyeksi Nilai Investasi				Mandat Asuransi	
			Top Up Inyegial	Penunahan				Sedang	Tinggi	Rendah	Sedang		Tinggi
1	23	12.000	38.000	0	50.000	-	52.895	54.277	55.659	56.995	67.895	69.277	70.659
2	34	0	0	0	50.000	-	99.451	62.802	65.835	74.451	81.840	87.802	89.835
3	35	0	0	0	50.000	-	66.840	72.230	77.903	81.840	90.166	98.384	107.213
4	36	0	0	0	50.000	-	75.166	83.964	92.213	99.549	109.182	111.239	124.182
5	37	0	0	0	50.000	-	84.449	96.239	109.182	128.845	139.305	144.305	168.168
6	38	0	0	0	50.000	-	95.123	107.038	128.845	153.168	163.251	168.168	198.468
7	39	0	0	0	50.000	-	107.038	128.845	153.168	181.468	191.468	196.468	230.023
8	40	0	0	0	50.000	-	120.465	148.251	181.468	205.023	215.023	219.895	269.817
9	41	0	0	0	50.000	-	135.996	171.912	215.023	254.817	264.817	269.817	317.009
10	42	0	0	0	50.000	-	152.646	197.895	254.817	302.009	312.009	317.009	372.972
11	43	0	0	0	50.000	-	171.860	228.681	302.009	357.972	367.972	372.972	439.340
12	44	0	0	0	50.000	-	193.512	264.454	357.972	424.340	434.340	439.340	518.046
13	45	0	0	0	50.000	-	217.912	305.454	424.340	503.046	513.046	518.046	611.395
14	46	0	0	0	50.000	-	245.409	353.067	503.046	596.396	606.396	611.395	722.082
15	47	0	0	0	50.000	-	276.397	408.129	596.396	707.082	717.082	722.082	853.360
16	48	0	0	0	50.000	-	311.320	471.806	707.082	838.360	848.360	853.360	1.009.050
17	49	0	0	0	50.000	-	350.677	545.448	838.360	994.050	1.004.050	1.009.050	1.193.691
18	50	0	0	0	50.000	-	395.031	630.615	994.050	1.178.691	1.188.691	1.193.691	1.412.668
19	51	0	0	0	50.000	-	445.018	729.110	1.178.691	1.397.668	1.407.668	1.412.668	1.732.025
20	52	0	0	0	50.000	-	501.352	843.020	1.397.668	1.650.627	1.660.627	1.665.627	2.062.423
23	55	0	0	0	50.000	-	717.025	1.303.309	2.062.423	2.330.627	2.340.627	2.345.627	2.839.798
33	65	0	0	0	50.000	-	2.366.954	5.575.093	12.824.798	2.381.954	2.391.954	2.396.954	7.052.423
43	75	0	0	0	50.000	-	7.423.600	23.868.602	70.607.423	7.438.600	7.448.600	7.453.600	20.228.380
53	85	0	0	0	50.000	-	25.879.359	102.223.380	388.796.645	25.890.359	25.900.359	25.910.359	68.811.645
63	95	0	0	0	50.000	-	85.617.223	437.879.793	1.141.040.919	85.632.223	85.642.223	85.652.223	214.055.979
67	99	0	0	0	50.000	-	138.180.678	783.594.440	4.236.323.717	138.195.678	138.200.678	138.205.678	4.236.323.717

*** menunjukkan nilai dana investasi negatif pada tahun yang bersangkutan akan tetapi manfaat dapat terus berlanjut dengan menggunakan jumlah premi yang dibayar.

Nama Calon Pemegang Polis: **W. TERHORAT Tendakeng** Tanggal: _____
 Dengan ini Saya menyatakan bahwa Saya telah membaca dan mengerti seluruh informasi yang terkandung dalam kontrak ini dan Saya telah menerima Brosur yang telah disampaikan dengan BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL v1.0.3 | 4512983 | 07 Mar 2017 08:53:17

Diperoleh dari: **KAKUNG WARTONO**
 Handphone: _____
 Hal 2/4

Lanjutan lampiran 11

BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL

INI HANYA SEMBUK ILLUSTRASI, BUKAN SALAH KONTAK ASURANSI

CATATAN

- Total Santunan adalah Uang Pertanggungan ditambah dengan Nilai Dana Investasi.
- Nilai dana investasi yang terbentuk tergantung pada fluktuasi pasar dan risiko yang melekat pada semua jenis investasi, oleh karenanya tingkat bunga investasi dapat mengalami kenaikan maupun penurunan.
- Tingkat bunga investasi yang ditunjukkan di atas adalah hanya untuk keperluan ilustrasi dan bukan merupakan bagian dari perjanjian polis.
- Tingkat bunga investasi tersebut sudah termasuk biaya pengalokasian investasi.
- Nilai dana investasi yang ditunjukkan di atas sudah dikurangi seluruh penarikan dana yang dilakukan dan biaya-biaya yang timbul atas transaksi investasi.
- Ringkasan Manfaat yang disajikan dalam ilustrasi ini diasumsikan bahwa semua premi (premi Top Up Berkala) dibayar secara utuh pada saat jatuh tempo dan dengan asumsi biaya-biaya yang dibebankan tidak mengalami perubahan.
- Total premi yang dibayarkan dalam ilustrasi ini adalah sama dengan jumlah seluruh premi asuransi berkala dan premi top up berkala yang diterima sejak saat polis dikeluarkan.
- Proposal ini didasarkan atas risiko standar tanpa memperhatikan kondisi pekerjaan, keadaan kesehatan, dbp, jenis-jenis risiko ini akan ditentukan sesuai ketentuan underwriting PT. Asuransi Jiva Bumiputera
- Proposal ini merupakan ilustrasi terhadap keadaan yang akan datang atas program asuransi yang dipilih. Apabila pemohonan asuransi Anda ditetujui, Anda akan menerima sebuah kontrak polis yang berisi segala Ketentuan-Ketentuan Polis dan Ketentuan Tambahan termasuk hal-hal yang dicekualikan.
- Untuk Penarikan tahun pertama akan dikenakan biaya penalti sebesar 6%(enam persen) dari dana yang akan ditarik.
- Untuk Penarikan tahun kedua akan dikenakan biaya penalti sebesar 4%(empat persen) dari dana yang akan ditarik.
- Untuk Penarikan tahun ketiga akan dikenakan biaya penalti sebesar 3%(tiga persen) dari dana yang akan ditarik.
- Untuk Penarikan tahun keempat akan dikenakan biaya penalti sebesar 2%(dua persen) dari dana yang akan ditarik.
- Untuk Penarikan tahun kelima akan dikenakan biaya penalti sebesar 1,5%(satu lima persen) dari dana yang akan ditarik.
- Dan untuk Penarikan atas lima tahun bebas biaya untuk 2(two) kali penarikan dalam setahun polis, penarikan yang ke 3(tiga) dan seterusnya dalam satu tahun polis dikenakan biaya penalti sebesar 1,25%(satu koma dua puluh lima persen) dari dana yang akan ditarik.
- Untuk setiap penarikan nilai dana investasi yang dilakukan dalam 3 tahun akan dikenakan pajak penghasilan sebesar 20% atas kelebihan antara dana yang ditarik dan total premi yang dibayarkan (kecuali ditentukan lain oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku).

Anda dapat berinvestasi hanya dengan membeli program ini jika Anda secara berkeshambungan membayar seluruh premi sesuai dengan masa pembayaran yang telah Anda tentukan. Apabila Anda mengakhiri program ini dalam masa-masa awal, Anda mungkin akan menerima nilai dana investasi yang lebih kecil dari premi yang Anda bayarkan.

Nama Calon Pemegang Polis: **MR. TERHONAT Tandakeng** Tanggal _____

Dengan ini Saya menyatakan bahwa Saya telah membaca dan mengerti seluruh informasi yang terkandung dalam buku dan/atau polis ini. Saya telah menerima buku yang telah ditandatangani dengan nama dan alamat saya. Saya telah menerima buku yang telah ditandatangani dengan nama dan alamat saya.

Dipersiapkan oleh : **KAKUNG WAHONO**
 Handphone : _____
 NPI 3/4

BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL v1.0.3 | 4612963 | 07 Mar 2017 08:53:17

Lanjutan lampiran 11

BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL

INI MERUPAKAN SALINAN BUKAN SURETI KONTAK ASURANSI

TERTANG BUMIPUTERA PROTEKSI - LINK TUNGGAL, khusus didesain untuk memenuhi kebutuhan Anda. Selain mendapatkan perlindungan bagi Anda dan keluarga, Anda juga dapat memperoleh kesempatan untuk berinvestasi.

BR-LINK, menawarkan banyak kemudahan untuk berinvestasi. Nilai produk yang tepat untuk Anda, apapun rencana Anda, Anda dapat menggunakan produk ini sebagai dana pendidikan untuk putra-putri tercinta Anda, tabungan untuk membeli sebuah rumah idaman, atau pun dana persiapan untuk hari tua Anda.

Program ini ditawarkan dengan beberapa keunggulan:

- Pilihan dana investasi dalam 4 jenis investasi yang berbeda.
- Kemudahan untuk melakukan penarikan dana dan polis tetap berjalan.
- Kemudahan untuk menggalikan dana Anda dari suatu jenis dana investasi ke dana investasi lainnya.

Biaya-biaya yang melekat dalam produk asuransi ini adalah sebagai berikut:

Tahun	Premi Investasi Berkala	Biaya Berkala	Biaya Administrasi (per bulan)	Biaya Penarikan dan Pembelian	Biaya Asuransi (per bulan)	Biaya Penambahan Pilihan Investasi
1	94%	94%	6%	10,000	Tergantung	2,5% per transaksi untuk penarikan
2	100%	100%	0%	Selanjut kali top up akan dikenakan	10,000	lebih dari 2 kali dalam setahun
3	100%	100%	0%	10,000	2%	
4	100%	100%	0%	10,000	1,25% per transaksi untuk penarikan	
5	100%	100%	0%	biaya sebesar 6%	10,000	
6 dan seterusnya	100%	100%	0%	10,000	lebih dari 2 kali dalam setahun	

Keterangan :

- Biaya Asuransi dan Biaya Administrasi dibayarkan dari nilai dana investasi secara bulanan.

- Biaya Penambahan Polis sebesar Rp 100.000 (seratus ribu rupiah) dibayarkan sekali diluar Premi Dasar Berkala dan Premi TopUp Berkala.

Pelayanan dan Pengaduan Konsumen:
 T. +6221 251 2154, 251 2157, F. +6221 252 0674, E. ag@bumiputera.com, M. 081 188 1912 (sms only)

Hubungi Call Center:
 HALO BUMIPUTERA 0800 188 1912

Produk ini telah mendapatkan persetujuan dari dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan PT Asuransi Jasa Bumiputera terafiliasi dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
 Produk ini hanya digunakan sebagai alat pemersaman dan tidak mengikat. Ketertarikan/kemauan yang mengikat tercantum pada polis yang diterbitkan oleh PT Asuransi Jasa Bumiputera.

Lampiran 12

INI MERUPAKAN SALINAN BUKLAH SAMPUL KONTAK KEMAHAN

BUMIPUTERA PROTEKSI SMART

Ilustrasi Manfaat

Nama : NV. TERHONMAT
Ura : 37 Tahun
Masa Asuransi : 5 Tahun
Jumlah Unit : 5 Unit
Total Premi : 25.000.000
Uang Pertanggungan : 7.500.000

Abstr Tahun Ke	BP Smart		Abstr Tahun Ke
	Nilai Tunai Saat Menggaji Dunia	Benefit Meninggal	
1	24.097.151	31.597.151	1
2	26.214.969	33.714.969	2
3	28.518.044	36.018.044	3
4	31.023.926	38.523.926	4
5	33.750.000	41.250.000	5

Penjelasan

- Jika bertanggung hidup hingga akhir masa asuransi mendapat manfaat sebesar 33.750.000
- Jika bertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi mendapat santunan 7.500.000 ditambah Nilai Tunai pada saat meninggal dunia
- Tidak dipertahankan pengembalian sebagian atau seluruh Nilai Tunai selama masa asuransi

Catatan : untuk total premi diatas 1 Milyar maka Uang Pertanggungan Rp. 300 Juta

Pelayanan dan Pertanyaan Konsumen:
 T. +6221 251 2154, 251 2157, F. +6221 252 0674, E. info@bumiputera.com, M. 081 188 1912 (gsm only)
 Hubung Call Center:
 HALO BUMIPUTERA, 0800 188 1912

- Produk ini telah mendapatkan persetujuan dari dan dimiliki oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan PT Asuransi Jasa Bumiputera terdapat dan dimiliki oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

- Sila ini hanya digunakan sebagai alat pemrosesan dan tidak mengikat. Ketentuan-ketentuan yang mengikat tercantum pada polis yang diterbitkan oleh PT Asuransi Jasa Bumiputera

Nama Calon Pemegang Polis NV TERHONMAT Tendaengan _____ Tanggal _____

Dengan ini Saya menyatakan bahwa Saya telah membaca dan mengerti seluruh informasi yang terkandung dalam ilustrasi ini dan Saya telah menerima Brosur yang telah dilengkapi dengan

Dipersepsi oleh : **KAKILING WARTONO**
 Handphone : _____
 No. 1/1

Lanjutan lampiran 13

3. DATA CALON TERTANGGUNG

a. ID Tertanggung : b. Sebutan (Tn/Ny/Nn) :

c. Gelar Depan : d. Gelar Belakang :

e. Nama Lengkap :

f. Tempat Lahir : Tgl Lahir :

g. Nama Ibu Kandung : Tgl Lahir :

h. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan i. Status : Kawin Belum kawin Duda/Janda

j. Agama : k. Jenis Identitas :

l. No Identitas : m. Email :

n. Jml rokok /hari : batang o. Tinggi badan : cm p. Berat badan : kg

q. Pekerjaan :

r. Instansi/Perusahaan : s. Status/Jabatan :

t. Pendidikan Terakhir : SD SMP SMU D3 S1 S2 S3 Lain-lain

u. Jumlah Pengeluaran : /bln v. No. NPWP :

w. Nama Bank : x. Cabang Bank :

y. No. Rekening Bank :

z. Pemilik Rekening :

Warga Negara : WNI WNA

Hubungan Calon Tertanggung dengan Calon Pemegang Polis: Diri Sendiri. Suami / Istri Anak Orang Tua

4. ALAMAT CALON TERTANGGUNG

a. Alamat/Tmp tinggal : RT RW

sesuai identitas

Kota : Kode Pos :

Kelurahan : Kec. :

Kab./Kotamadya : Propinsi :

No.Telepon (Wajib Diisi): Handphone :

b. Alamat Terkini : RT RW

Kota : Kode Pos :

Kelurahan : Kec. :

Kab./Kotamadya : Propinsi :

No.Telepon : Fax. :

Email :

5. DATA PEMBAYAR PREMI

Wajib diisi Sama dengan Calon Pemegang Polis (Dilanjutkan dengan mengisi nomor 5c) Bukan Calon Pemegang Polis dan Tertanggung (Dilanjutkan dengan mengisi nomor 5a dan 5c)

Sama dengan Tertanggung (Dilanjutkan dengan mengisi nomor 5c) Perusahaan / Lembaga / Institusi (Dilanjutkan dengan mengisi nomor 5b dan 5d)

5a. Diisi Jika Pembayar Premi Bukan Calon Pemegang Polis dan Bukan Calon Tertanggung (Perorangan)

Wajib diisi

Nama lengkap (sesuai kartu ID) :

Tempat / tanggal lahir : / - -

Kewarganegaraan : WNI WNA Jenis Kelamin : 1. Laki-laki 2. Perempuan

Jenis Kartu Identitas : KTP SIM Paspor lainnya (sebutkan) :

Nomor Identitas : Masa Berlaku s/d : - -

Pendidikan Formal : tidak/belum sekolah SMP Akademi/Kejuruan S2 Lainnya (sebutkan):

SD SLTA/SMEA S1 S3

Hubungan dengan Pemegang Polis : Orang Tua Anak Suami Istri Lainnya (sebutkan) :

Alamat

Status Tempat Tinggal : Milik Sendiri Milik Keluarga Rumah Dinas Sewa Proyek Lainnya (sebutkan):

Alamat Tmp Tinggal Terkini : RT : RW :

Kelurahan :

Kecamatan :

Kabupaten/Kota :

Propinsi : Kode Pos :

Lanjutan lampiran 13

5c. Data Penghasilan Pembayar Premi (Perorangan)

Wajib diisi

Sumber dan besar pendapatan perbulan berupa mata uang dan nominalnya (pilihan dapat lebih dari satu)

Gaji :
 Penghasilan Suami/Istri :
 Orang Tua :
 Hasil Investasi :
 Bisnis Pribadi :
 Laba Perusahaan :
 Lainnya :

Sumber dan besar pendapatan pertahun berupa mata uang dan nominalnya (pilihan dapat lebih dari satu)

	Tahun ini	Tahun Kemarin
<input type="checkbox"/> Gaji	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Penghasilan Suami/Istri	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Orang Tua	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Hasil Investasi	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Bisnis Pribadi	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Laba Perusahaan	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Lainnya	<input type="text"/>	<input type="text"/>

5d. Data Penghasilan Pembayar Premi Perusahaan/Lembaga/Institusi

Wajib diisi

Identitas Sumber Pendapatan Penghasilan Perusahaan

Bidang Usaha Perusahaan :

Keterangan	Sekarang	Tahun Lalu	2 (dua) tahun lalu
Total Kekayaan Asset	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>
Penghasilan Perusahaan	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>
Keuntungan Usaha	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>
Total Keuntungan sebelum pajak	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>

Penghasilan Tambahan

Sumber Penghasilan Tambahan Hasil Jual Beli Kendaraan, Properti, Barang Perhiasan dan seni, dll Dividen
 Sewa Kendaraan, Alat berat, Properti Bunga Deposito
 Saham Lainnya (Sebutkan) : _____

Keterangan	Sekarang	Tahun Lalu	2 (dua) tahun lalu
Jumlah Penghasilan Tambahan	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>

Identitas Kewajiban Perusahaan

Keterangan	Sekarang	Tahun Lalu	2 (dua) tahun lalu
Rincian Jumlah Kewajiban			
Sisa Pinjaman Kredit Mortgage	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>
Kewajiban lainnya :			
<input type="text"/>			
<input type="text"/>			
<input type="text"/>			
	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>	Rp <input type="text"/>

6. DATA ASURANSI

Macam Asuransi :
 Usia Tertanggung : Tahun
 Masa Asuransi : Tahun
 Mulai Asuransi :
 Jenis Pertanggungan : Non Medical Medical
 Masa Pembayaran Premi : Tahun
 Maksud & Tujuan Asuransi :
 Proteksi Pendidikan Lainnya (Sebutkan) : _____
 Tabungan Investasi _____

Premi DIBAYAR MELALUI Via ATM Transfer Autodebet
 MATA UANG USD IDR

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera

Wisma Bumiputera, Lt. 21
 Jl. Jend. Sudirman Kav. 75
 Jakarta 12910
 www.bumiputera.com

T : +6221 251 2154, 251 2157
 F : +6221 252 0674
 E : ajb@bumiputera.com
 HALO BUMIPUTERA: 0800 188 1912



No. Seri: 17.002193
 Halaman 4 dari 8 halaman

Lanjutan lampiran 13

2. **Telinga, Hidung, Tenggorokan dan Mulut** : fungsi pendengaran/sinusitis/bicara?
3. **Paru-paru** : batuk lama, TBC, batuk darah, bronchitis, asma ?
4. **Jantung dan Pembuluh Darah** : tekanan darah tinggi/hipertensi, tekanan darah rendah/hipotensi, nyeri dada, penyempitan/penyumbatan, berdebar tak teratur, sakit jantung, varices, gangguan peredaran darah ?
5. **Organ Perut** : liver/hepatitis/sakit kuning, batu empedu, sakit maag, muntah darah, buang air besar berdarah, wasir, hernia ?
6. **Sistem Kemih dan Kelamin** : batu, kencing nanah/darah, sakit prostat, sakit ginjal, penyakit kelamin ?
7. **Sistem Saraf** : kejang, epilepsi, lumpuh, pingsan, stroke, vertigo, gangguan mental ?
8. **Sistem Otot, Tulang dan Kulit** : amputasi, rheumatik, osteoporosis, gangguan tulang belakang, patah tulang, polio, nyeri sendi, kelainan kulit, kusta, tahi lalat yang membesar dengan cepat ?
9. **Sistem Kelenjar dan Darah** : gangguan hormon, gondok, asam urat, kencing manis/diabetes, pembesaran kelenjar getah bening, kolesterol, kurang darah, leukemia ?
10. **Sistem Kekebalan dan Infeksi** : HIV/AIDS, risiko terkena AIDS, malaria, disentri amuba, alergi, lupus ?
11. **Pertumbuhan Sel** : tumor, kanker, benjolan ?
12. **Lain-lain** yang tidak disebut di atas, termasuk cacat bawaan ? Sebutkan

Jika 'Ya' untuk point h (No.1 - 12) : (sebutkan diagnosanya, kapan, berapa lama, dimana, Nama Dokter yang merawat, pengobatan, kondisi sekarang)

No	Keterangan

- j. Apakah Calon Tertanggung dalam 5 (lima) tahun terakhir menjalani rawat inap / jalan, pembedahan, biopsi, Pemeriksaan elektrokardiogram (EKG), treadmill, rontgen, CT-scan, USG, operasi tertentu atau pengobatan lainnya ?
Jika 'Ya', sebutkan : _____
- k. 1. Apakah Anda menggunakan alat bantu medis dalam melakukan kegiatan sehari-hari?
Sebutkan
2. Apakah Anda sekarang sedang mendapat pengobatan medis atau Anda akan melakukan konsultasi ke dokter, dirawat di rumah sakit atau mendapat tindakan operasi/pembedahan untuk penyakit apapun dalam 4 minggu kedepan ?
- l. Khusus Calon Tertanggung wanita
 1. Apakah Anda sedang hamil ? Jika 'Ya', berapa usia kandungan Anda ? _____ bulan
 2. Apakah Anda mengalami komplikasi / penyulit kehamilan ? Sebutkan _____
 3. Apakah Anda pernah mengalami keguguran, aborsi dan atau kehamilan di luar kandungan ?
 4. Apakah Anda pernah melakukan USG kandungan, papsmear, mamografi atau USG payudara ? Hasilnya _____
 5. Apakah Anda pernah menderita kelainan pada payudara dan alat reproduksi ? Sebutkan _____

KUESIONER KESEHATAN ASURANSI TAMBAHAN

- a. Pernahkah anda dirawat, mendapat pengobatan atau konsultasi dengan dokter atau dokter telah mengatakan bahwa anda menderita atau mengalami: tekanan darah tinggi, stroke, nyeri dada, penyakit jantung, penyakit ginjal, diabetes, gangguan pernapasan, penyakit tiroid, penyakit syaraf dan mental, penyakit kelamin dan saluran kemih, masalah pencernaan, masalah hati (termasuk pembawa sifat hepatitis B), penyakit darah, kelainan tulang, syaraf atau otot, kanker atau tumor/massa/pertumbuhan sel tidak normal, AIDS atau penyakit yang berhubungan dengan AIDS atau penyakit lain yang tidak disebutkan di atas? YA TIDAK
- b. Pernahkah anda di sarankan dokter untuk dirawat dirumah sakit atau dijadwalkan operasi tetapi belum terlaksana atau apakah anda pernah mengalami kecelakaan atau sakit yang memerlukan pengobatan lebih dari 14 hari atau mengalami operasi di rumah sakit atau klinik atau mengalami test diagnosa atau penyelidikan (termasuk rontgen/x-ray, EKG, test darah, biopsi, USG, dsb) atau dibawah pengawasan/observasi dokter?
- c. Apakah Calon Tertanggung memiliki hobby yang berbahaya seperti: menyelam, panjat tebing/gunung, balap motor, terjun payung, atau aktivitas olah raga udara lainnya selain sebagai penumpang pesawat komersial yang sah yang dipergunakan oleh maskapai penerbangan resmi yang mempunyai rute penerbangan yang tetap?
- d. Apakah anda sebelumnya pernah mengajukan klaim untuk penyakit-penyakit kritis?
- e. Apakah anda sebelumnya pernah mengajukan klaim untuk rawat inap di rumah sakit dan pembedahan/operasi?

Jika jawaban kuesioner kesehatan tambahan "Ya" Sebutkan penyakit/kegiatan, sejak kapan, pengobatan/perawatan yang telah dilakukan?

10. DATA PENILAIAN KESEHATAN

Data Dokumen Pemeriksaan Medical

Pemeriksaan Lama No. Polis : Pemeriksaan Baru :

Persyaratan Kesehatan yang Dilampirkan :

- | | |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Laporan Pemeriksaan Kesehatan (LPK) | <input type="checkbox"/> HIV Test |
| <input type="checkbox"/> Urine Lengkap | <input type="checkbox"/> Treadmill Test dan Interpretasi |
| <input type="checkbox"/> Haematologi/Darah Rutin | <input type="checkbox"/> Laporan Pemeriksaan Kesehatan (LPK) ke-2 dari dokter yang berbeda |
| <input type="checkbox"/> Analisa Darah Lengkap | <input type="checkbox"/> Koesioner Keuangan + NPWP + SPT 3 tahun terakhir |
| <input type="checkbox"/> Elektrokardiogram dengan Interpretasi (EKG) | <input type="checkbox"/> Formulir Data Nasabah |
| <input type="checkbox"/> Thorax Photo dengan Interpretasi (TPH) | <input type="checkbox"/> Lembar Wawancara Penelitian Produksi Baru |

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera
Wisma Bumiputera, Lt. 21
Jl. Jend. Sudirman Kav. 75
Jakarta 12910
www.bumiputera.com

T : +6221 251 2154, 251 2157
F : +6221 252 0674
E : ajb@bumiputera.com
HALO BUMIPUTERA: 0800 188 1912



No. Seri: 17.002193



Halaman 6 dari 8 halaman

Lanjutan lampiran 13

11. PERNYATAAN DAN SURAT KUASA

1. Saya menyatakan bahwa:
 - a. Semua keterangan yang diberikan di dalam SPAJ ini dan keterangan lain yang saya sampaikan kepada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera (selanjutnya disebut "Penanggung") atau kepada pemeriksa kesehatan yang ditunjuk oleh Penanggung adalah benar sudah saya tuliskan di SPAJ ini (termasuk yang ditulis di dalam Amandemen jika ada), dan tidak ada keterangan-keterangan dan hal-hal lain yang saya sembunyikan.
 - b. Saya sendiri yang menandatangani SPAJ ini.
 - c. Saya menyetujui bahwa semua informasi yang saya utarakan ke Tenaga Pemasaran telah tertulis di SPAJ ini.
 - d. Pembayaran yang dilakukan oleh saya untuk pembayaran Premi berdasarkan SPAJ ini tidak berasal dari/ untuk tujuan tindak pidana pencucian uang (money laundering) sebagaimana di maksud UU no.15 2002 jo. UU no.25 tahun 2003 mengenai Tindak Pidana Pencucian uang. Apabila ada indikasi pelanggaran atas UU tersebut diatas maka Penanggung akan melaksanakan kewajiban sesuai dengan ketentuan yang berlaku, termasuk melakukan kewajiban pelaporan atas transaksi keuangan yang mencurigakan.
 - e. Saya telah menerima ilustrasi yang menjelaskan Manfaat Asuransi.
2. Saya mengerti dan telah mendapat penjelasan sepenuhnya dari Tenaga Pemasaran dan selanjutnya menyatakan setuju mengenai hal-hal yang tersebut di bawah ini:
 - a. Semua informasi yang tertulis di dalam SPAJ dan kepada Pemeriksa Kesehatan yang ditunjuk oleh Penanggung (jika ada) akan menjadi dasar dari ketentuan-ketentuan dalam Polis.
 - b. Pertanggungan menjadi batal apabila keterangan, pernyataan atau pemberitahuan yang disampaikan ternyata keliru yang sifatnya sedemikian rupa sehingga pertanggungan dan/ atau Polis tidak akan diadakan atau tidak diadakan dengan syarat-syarat yang sama bila Penanggung mengetahui keadaan yang sesungguhnya dari hal itu.
 - c. Pertanggungan tidak akan dimulai sebelum Polis diterbitkan yang menandakan perlindungan telah berlaku.
 - d. Untuk setiap penarikan sebelum 3 (tiga) tahun, akan dikenakan pajak penghasilan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan atas kelebihan saldo investasi terhadap total premi yang dibayarkan, kecuali ditentukan lain berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. Saya mengerti dan telah mendapat penjelasan mengenai:
 - a. Semua pembayaran premi sudah harus diterima di rekening Penanggung dan sudah teridentifikasi.
 - b. Nilai dari masing-masing alokasi investasi yang saya pilih dapat meningkat atau menurun tanpa jaminan akan adanya batas minimal dan maksimal.
 - c. Segala risiko pemilihan alokasi investasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.
 - d. Adanya Biaya Awal sebesar 6 % yang dikenakan sehubungan dengan dibayarkannya Top-up Premi.
 - e. Adanya Biaya Asuransi bulanan yang besarnya tergantung dari Besarnya Uang Pertanggungan Asuransi Dasar dan Rider (jika ada), Usia Tertanggung dari waktu ke waktu, kesehatan tertanggung, merokok atau tidaknya tertanggung, Kelas Pekerjaan, dan ditambah Biaya Administrasi Bulanan.
 - f. Seluruh Manfaat Asuransi hanya dapat diberikan jika seluruh Biaya Asuransi dipenuhi.
 - g. Manfaat Asuransi Dasar dan rider termasuk syarat-syarat dan pengecualian-kecualian yang tercantum dalam Polis Asuransi.
4. Saya mengerti bahwa Penanggung bermaksud menggunakan Informasi Pribadi (antara lain nama, alamat, nomor telepon, dan lainnya) yang saya berikan dalam SPAJ ini untuk memberikan pelayanan atas SPAJ dan/ atau Polis setelah diterbitkan dan memberi informasi produk terbaru dan informasi terkait lainnya dari waktu ke waktu.
5. Saya menyetujui:
 - a. Untuk melampirkan Formulir Pernyataan Kesehatan apabila sebelum Polis diterbitkan terdapat perubahan kesehatan pada diri saya dan/atau Calon Tertanggung.
 - b. Untuk melampirkan Formulir Pernyataan Kesehatan apabila jarak antara tanggal pengisian SPAJ dengan diterimanya di Kantor Pusat Penanggung lebih dari 30 hari.
 - c. Apabila ternyata saya dan/ atau Calon Tertanggung melakukan pemeriksaan kesehatan sebelum Polis terbit di luar pengetahuan Penanggung di mana hasil pemeriksaan tersebut dapat mempengaruhi/ mengubah keputusan Underwriting, maka Polis akan dinilai ulang oleh Penanggung dan penilaian ulang tersebut dapat menyebabkan pembatalan Polis.
 - d. Bahwa saya dapat mengurungkan maksud saya untuk mempertanggungkan diri Tertanggung berdasarkan polis yang akan diterbitkan oleh Penanggung dengan mengembalikan Polis yang saya terima dalam jangka waktu 14 (empat belas) hari sejak tanggal Penerbitan Polis, sepanjang saya tidak pernah mengajukan klaim atas manfaat asuransi yang ditanggung dalam polis.
 - e. Bahwa harga unit yang digunakan pada Premi Pertama adalah Harga Unit yang akan ditentukan pada Tanggal Perhitungan berikutnya setelah premi diterima dan Polis Asuransi diterbitkan oleh Penanggung.
 - f. Manfaat Asuransi Dasar dan rider, sampai dengan usia tertanggung, Uang pertanggungan, premi berkala dan Top up premi berkala digunakan sebagai acuan dalam proses penerbitan polis.
6. Dengan ini saya dan Calon Tertanggung memberikan kuasa yang tidak dapat ditarik kembali atau dibatalkan kepada dokter, klinik/ laboratorium, rumah sakit, perusahaan asuransi, instansi lain atau perorangan yang mempunyai catatan / keterangan tentang diri saya dan/ atau Calon Tertanggung berhubungan dengan riwayat kesehatan, penyakit, atau perawatan saya dan/ atau Calon Tertanggung untuk diberikan kepada Penanggung atau petugas yang ditunjuk oleh Penanggung. Surat kuasa ini tidak berakhir dengan sebab apapun, termasuk meninggalnya saya dan/ atau Calon Tertanggung, maupun sebab-sebab yang disebutkan dalam pasal 1813, 1814, dan 1816 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia. Salinan surat kuasa ini berlaku sama kuat dengan aslinya.
7. Bahwa perjanjian ini berlaku mulai tanggal yang tercantum dalam polis kecuali jika saya belum melunasi Premi.
8. Biaya pemeriksaan kesehatan, biaya polis dan biaya materai merupakan beban calon pemegang polis.
9. Penentuan Harga Unit dihitung dari dua hari setelah tanggal penerimaan dana.

Lampiran 14

	FORMULIR KLAIM REDEEM ALL DAN PARTIAL UNIT LINK		AJB Bumiputera 1912 Jln. Wolter Monginsidi No. 84-86 Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 13770 Telp (021)2700200	
	FORMULIR PENGAJUAN KLAIM REDEMPTION (PARTIAL/ALL)			
Nama Pemegang Polis : _____				
Nomor Polis : _____				
Nama Lengkap : _____			Jenis Kelamin : _____	
Tempat / Tanggal lahir : _____		Tgl: _____	Bin: _____	Thn: _____
Alamat Lengkap : _____				
Nomor KTP/Identitas Lain : _____			No HP : _____	
Menerangkan dengan sebenarnya, bahwa saya selaku pemegang polis mengajukan klaim sebagai berikut :				
JIKA REDEEM PARTIAL / SEBAGIAN				
Besar Penarikan Dana. (Pilih salah satu)	Unit : _____	Keterangan : _____		
	Persentase : _____			
Jenis Dana Investasi (Pilih salah satu)	Dana :			
	<input type="checkbox"/> BPLink Dana Likuid	<input type="checkbox"/> BPLink Dana Terpadu		<input type="checkbox"/> BPLink Dana Ekuitas
JIKA REDEEM ALL / SURRENDER				
Alasan Klaim All (Surrender) : _____				
Cantumkan Nama Bank dan No Rekening Bank dengan atas nama Pemegang polis (Pembayaran direct to Client)				
Nama Pemegang polis : _____				
Nomor Rekening : _____				
Nama Bank : _____				
Kantor Cabang : _____				
Formulir ini harus disertai syarat-syarat pengajuan klaim lainnya yang harus di lengkapi , yaitu : (Check list jika ada)				
<input type="checkbox"/> Formulir Pengajuan Redemption ASLI				
<input type="checkbox"/> Polis ASLI (untuk Redempt All / seluruh)				
<input type="checkbox"/> Fotokopi Polis halaman 1 dan 2 (Untuk Redempt Partial / Sebagian)				
<input type="checkbox"/> Fotokopi KTP / Identitas diri Pemegang Polis (yang masih berlaku)				
<input type="checkbox"/> Fotocopy No Rekening Buku Tabungan				
Untuk mempercepat proses klaim harap kelengkapan dokumen nya dipenuhi dan semua pertanyaan diatas dijawab dengan benar, lengkap, dan jelas.				
SURAT PERNYATAAN (REDEEMPT PARTIAL/ALL)				
Dengan ini saya menyatakan bahwa saya telah membaca, mengerti, dan menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut di atas dengan lengkap dan benar. Dengan ini saya selaku pemegang polis berniat untuk menarik sebagian / seluruh dana di AJB Bumiputera 1912. Dengan telah bayarkannya klaim Redemption All polis no. _____ oleh pihak AJB Bumiputera 1912, maka perjanjian asuransi dinyatakan berakhir.				
			Tanggal	
				
			(_____)	
Up date : 02 September 2014 Ver. 1.1			Tanda Tangan Nama Lengkap Pemegang Polis	