



**PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA BERENCANA
PADA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG JEMBER**

**LAPORAN
PRAKTEK KERJA NYATA**

Disusun oleh:

Rizky Aditya Sani

NIM. 110803101033

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS JEMBER

2015



**PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA BERENCANA
PADA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG JEMBER**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi Diploma
III Manajemen Perusahaan

Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Disusun oleh :

Rizky Aditya Sani

NIM. 110803101033

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS JEMBER

2015

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA BERENCANA PADA AJB
BUMIPUTERA 1912 CABANG JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Rizky Aditya Sani
NIM : 110803101033
Jurusan : Manajemen
Program Studi : D3 Manajemen Perusahaan

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal : 31 Agustus 2015

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

Susunan Panitia Penguji,

Ketua,

Sekretaris,

Drs. Didik Pudjo M,MS
NIP. 19610209 198603 1 001

Drs. Markus Apriono, MM
NIP. 19640404 198402 1 001
Anggota,

Gusti Ayu Wulandari, SE. MM.
NIP. 19830912 200812 2 001

Mengetahui/Menyetujui

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dekan,

Dr. Mohammad Fathorrazi, M.Si.
NIP. 19630614199002 1 001

LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

NAMA : RIZKY ADITYA SANI
NIM : 110803101033
FAKULTAS : EKONOMI
PROGRAM STUDI : DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL : “PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA
BERENCANA PADA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG
JEMBER”

Jember, 25 Mei 2015

Laporan Praktek Kerja Nyata

Telah di setujui oleh

Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing

Drs. Didik Pudjo Musmedi, M.S.

Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si.

NIP. 19610209 198603 1 001

NIP. 19661020 199002 2 001

MOTTO

Berhentilah menunggu kondisi membaik. Tapi lakukan sesuatu agar kondisi membaik

Tidak ada istilah gagal besar atau gagal kecil, seringkali kitalah yang membesar –
besarkan kegagalan tersebut.

Kita tidak akan pernah puas jika terus membandingkan dengan yang lain, karena kita
akan selalu menemukan yang lebih baik.

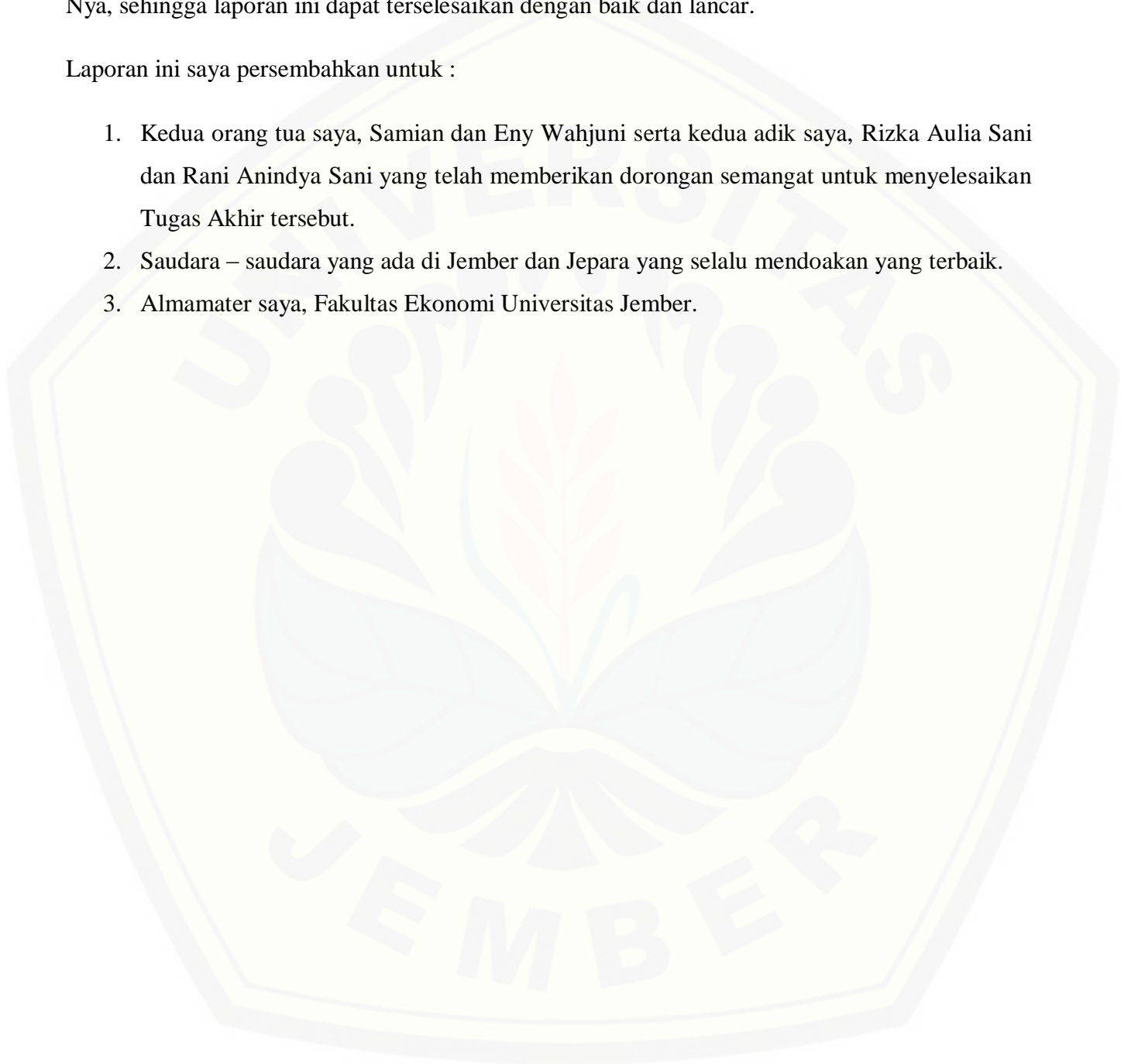


PERSEMBAHAN

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, Samian dan Eny Wahjuni serta kedua adik saya, Rizka Aulia Sani dan Rani Anindya Sani yang telah memberikan dorongan semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir tersebut.
2. Saudara – saudara yang ada di Jember dan Jepara yang selalu mendoakan yang terbaik.
3. Almamater saya, Fakultas Ekonomi Universitas Jember.



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan judul **“Pemasaran Produk Asuransi Mitra Beasiswa Berencana Pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember”** dengan baik.

Penulis menyadari bahwa laporan tugas akhir ini tidak akan selesai tanpa adanya doa, bantuan, bimbingan, dukungan serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan kerendahan hati penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Moehammad Fathorrazi M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Drs. Didik Pudjo Musmedi, M.S. Ketua Program Studi D3 Manajemen Perusahaan
3. Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si. Dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik.
4. Seluruh staf dan Dosen Fakultas Ekonomi khususnya Jurusan Manajemen dan Program Studi D3 Manajemen Perusahaan.
5. Bapak Samian dan Ibu Eny Wahjuni selaku orangtua yang telah berjuang untuk mendidik dengan sabar dan memberikan yang terbaik bagi hidup penulis.
6. Kepada Adik Rizka Aulia Sani yang selalu membantu saya dalam segala hal dan selalu saya repotkan.
7. Bapak Tejo selaku Kepala Cabang AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember.
8. Mbak Melani selaku KUA, Mbak Siska, Mas Suwalis, Mbak Yuni, Mas Angga, Bapak Holil, Bapak Mud, dan Seluruh Karyawan dan Agen AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember yang membantu saya dalam menyusun dan melaksanakan kegiatan magang di kantor Bumiputera 1912 sehingga berjalan lancar.
9. Teman-teman D3 Manajemen Perusahaan angkatan 2011, yang telah memberi warna baru dan keceriaan dalam hidup penulis semasa kuliah.

10. Emir Gautama, Danny Eka A., Ridho Ramdhan, Andy Salsabil, Moh. Nur Hudda, Yafi Juniarsyah, Yudhistira, Mega Windy, Nico, dan Aldy yang selalu mengingatkan dan memberi semangat saya dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
11. Serta semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan tugas akhir ini yang tidak dapat penulis sampaikan satu persatu, atas segala bantuannya.

Semoga segala bantuan dan kebaikan tersebut mendapatkan limpahan balasan dari Allah SWT. Penulis berharap semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat dan memberikan tambahan pengetahuan, wawasan yang semakin luas bagi pembaca.

Jember, 25 Mei 2015

Penulis

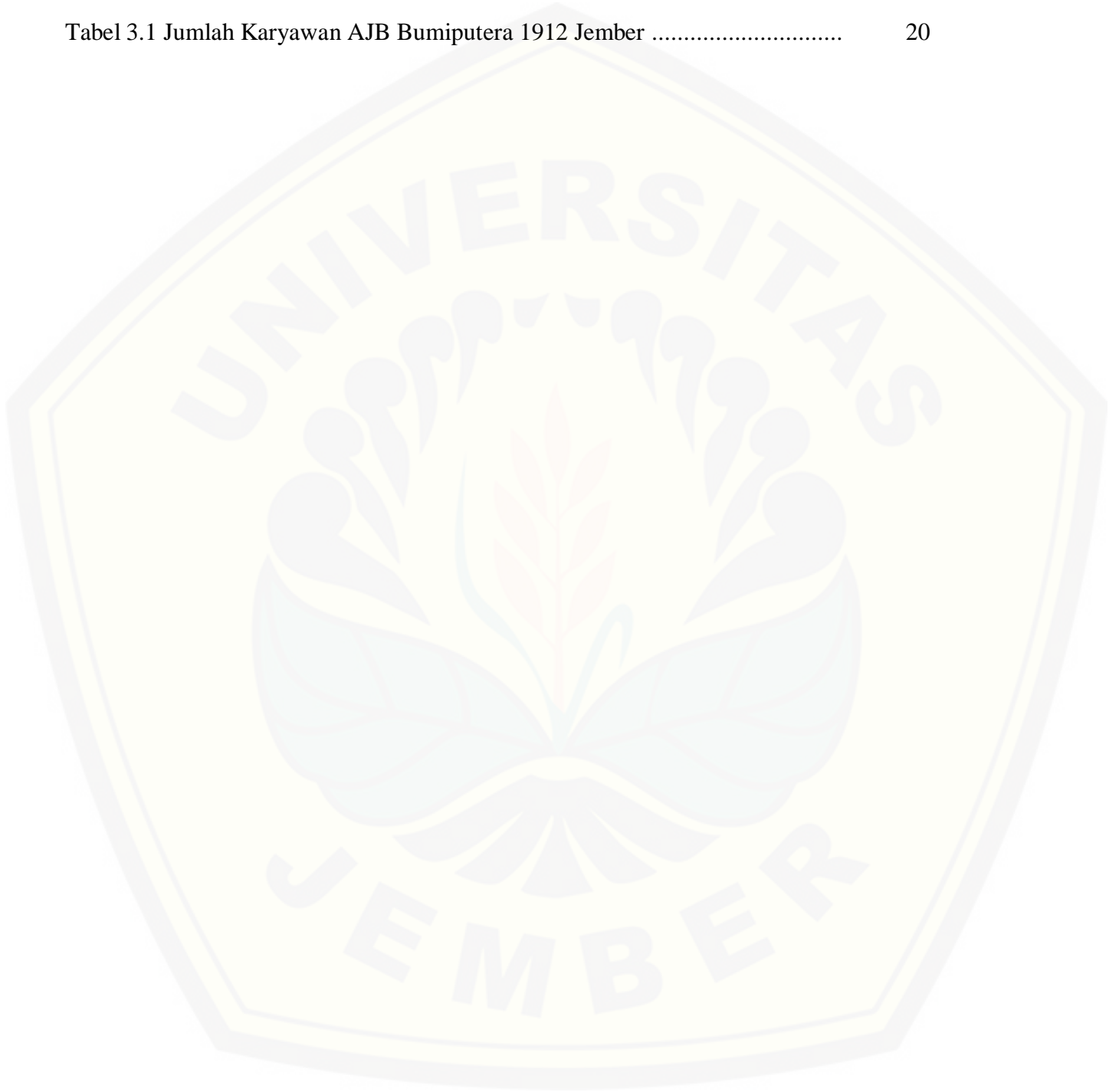
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Alasan Pemilihan Judul	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	2
1.3 Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3.1 Objek Praktek Kerja	3
1.3.2 Pelaksanaan Praktek Kerja	3
1.4 Bidang Ilmu Praktek Kerja Nyata.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemasaran	5
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	5
2.1.2 Jenis Pemasaran	6
BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	

3.1 Sejarah Singkat AJB Bumiputera 1912	13
3.2 Kelompok Usaha	15
3.3 Struktur Organisasi	16
3.4 Penarikan Tenaga Kerja.....	19
3.5 Jumlah Karyawan dan Klasifikasinya	20
3.5.1 Promosi Kenaikan Jabatan	20
3.6 Kegiatan Pokok AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember.....	21
3.7 Produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912.....	25
3.7.1 Asuransi Jiwa Perorangan yang Ditawarkan dengan Perhitungan Rupiah	25
3.7.2 Asuransi Jiwa Perorangan yang Ditawarkan dengan Perhitungan Dollar	27
BAB 4. HASIL PRAKTEK KERJA NYATA	
4.1 Hasil Praktek Kerja Nyata	31
4.1.1 Strategi Segitiga Tepat	31
4.1.2 Penetapan Harga	38
4.1.3 Sistem Distribusi.....	38
4.1.4 Promosi	40
4.2 Kendala yang Dihadapi.....	42
4.3 Pembahasan Praktek Kerja Nyata	43
4.3.1 Entry Data Surat Permintaan Asuransi Jiwa.....	43
BAB 5. KESIMPULAN	
5.1 Kesimpulan.....	44
DAFTAR PUSTAKA	45
LAMPIRAN – LAMPIRAN	46

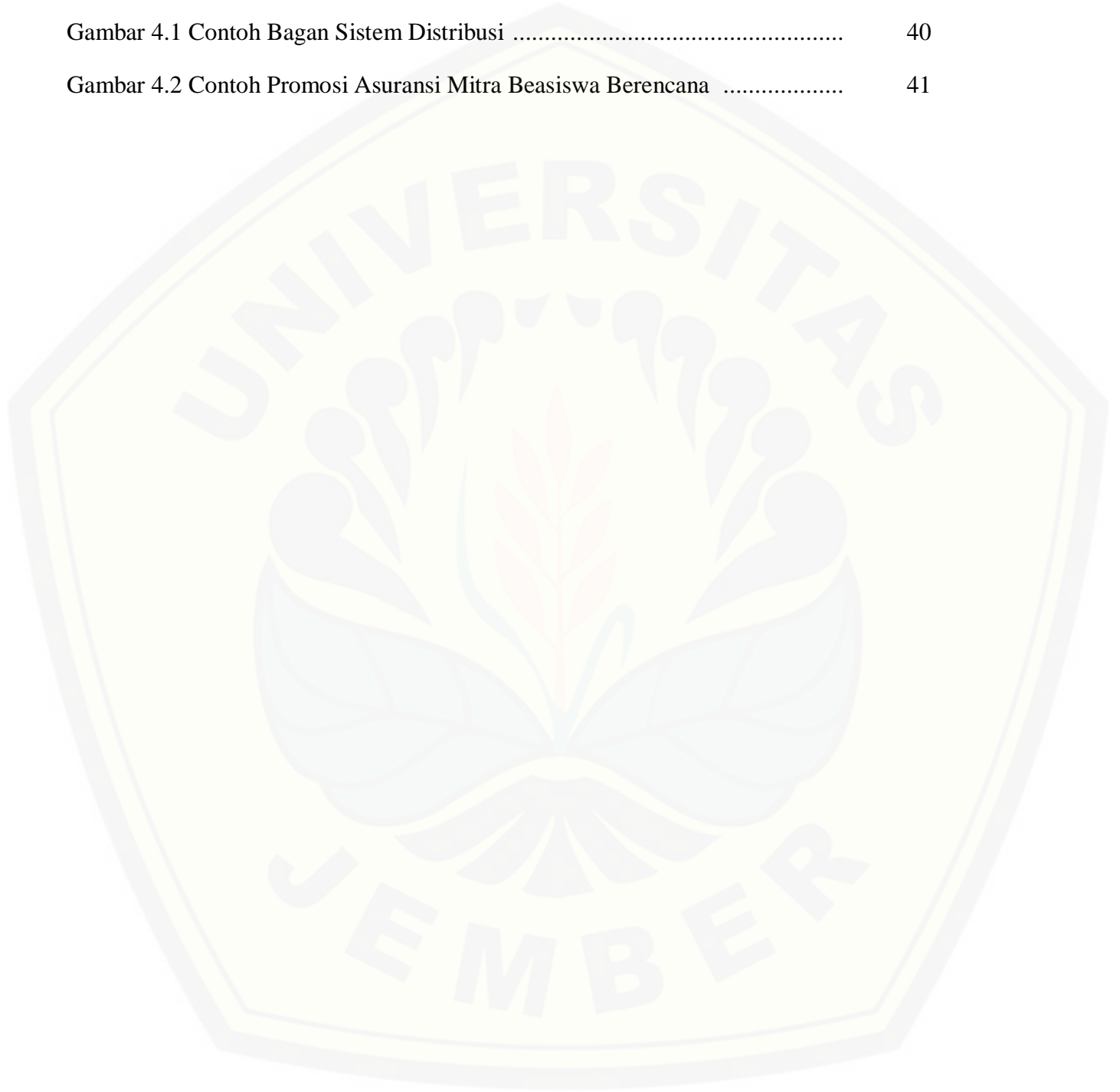
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata	3
Tabel 3.1 Jumlah Karyawan AJB Bumiputera 1912 Jember	20



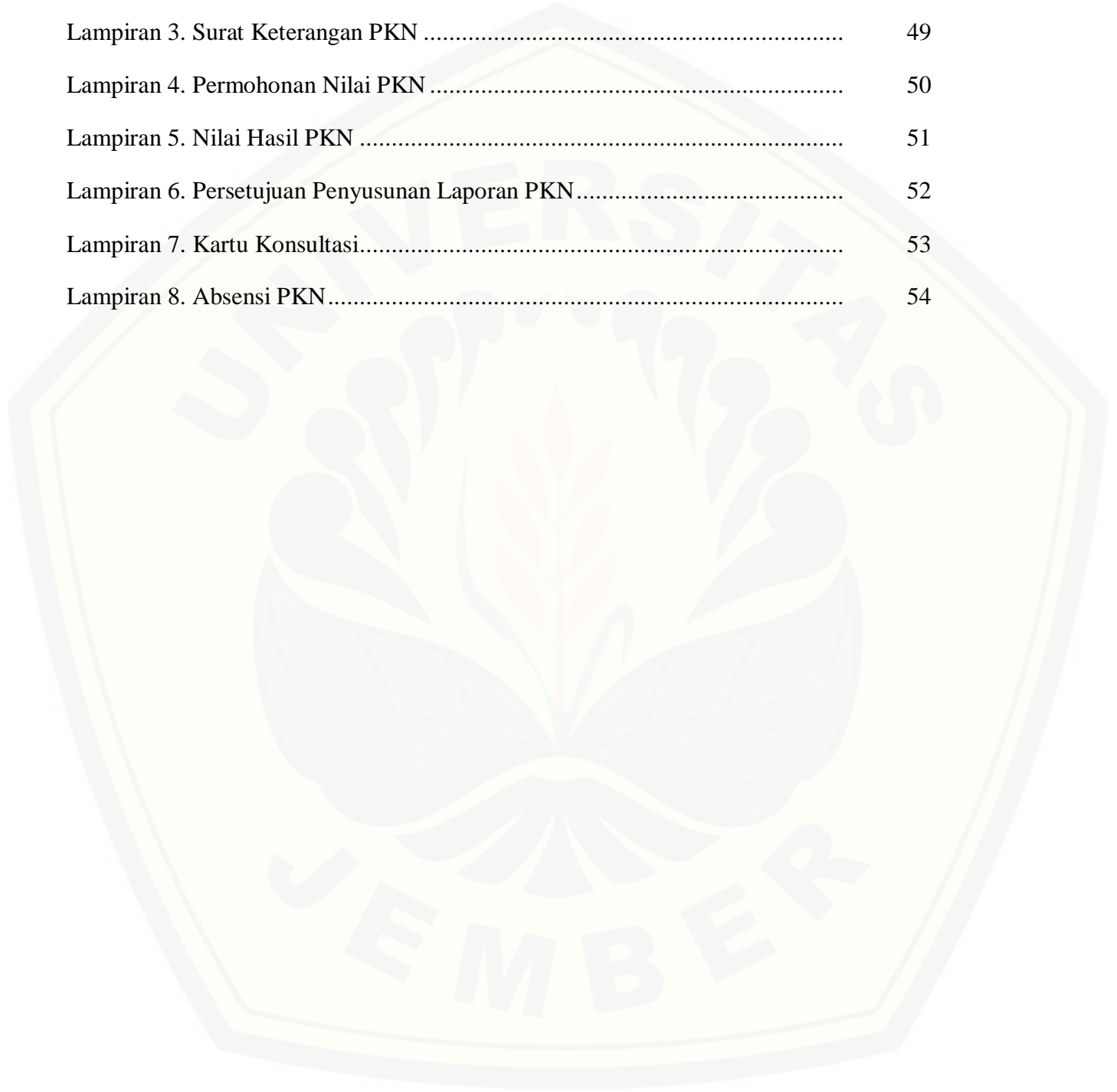
DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Bagan Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912 Jember	16
Gambar 3.2 Promosi Kenaikan Jabatan	21
Gambar 4.1 Contoh Bagan Sistem Distribusi	40
Gambar 4.2 Contoh Promosi Asuransi Mitra Beasiswa Berencana	41



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Brosur Asuransi Mitra Beasiswa Berencana	47
Lampiran 2. Surat Ijin Permohonan PKN	48
Lampiran 3. Surat Keterangan PKN	49
Lampiran 4. Permohonan Nilai PKN	50
Lampiran 5. Nilai Hasil PKN	51
Lampiran 6. Persetujuan Penyusunan Laporan PKN.....	52
Lampiran 7. Kartu Konsultasi.....	53
Lampiran 8. Absensi PKN.....	54



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Macam-macam asuransi yang terdapat di Indonesia yaitu asuransi kerugian terdiri dari asuransi untuk harta benda (property, kendaraan), kepentingan keuangan (pecuniary), tanggung jawab hukum (liability) dan asuransi diri (kecelakaan atau Kesehatan). Asuransi jiwa, pada hakekatnya merupakan suatu bentuk kerja sama antara orang-orang yang menghindarkan atau minimal mengurangi risiko yang diakibatkan oleh risiko kematian (yang pasti terjadi tetapi tidak pasti kapan terjadinya), risiko hari tua (yang pasti terjadi dan dapat diperkirakan kapan terjadinya, tetapi tidak pasti berapa lama) dan risiko kecelakaan (yang tidak pasti terjadi, tetapi tidak mustahil terjadi).

Kerjasama dikoordinir oleh perusahaan asuransi, yang bekerja atas dasar hukum bilangan besar (the law of large numbers), yang menyebarkan risiko kepada orang-orang yang mau bekerjasama. Yang termasuk dalam program asuransi jiwa seperti : 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 dapat memanfaatkan semua peluang dan kekuatan yang ada dan menutup kelemahan serta menetralkan segala hambatan dalam dinamika bisnis yang dihadapi. Semua itu bisa dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada masukan yang objektif.

Kegiatan perusahaan asuransi memperoleh pendapatan melalui premi asuransi dari para tertanggung, yang dimaksud dengan premi adalah pembayaran dari tertanggung

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 (benefit) terhadap risiko hari tua, risiko kematian dan lain-lain.

Dari 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 bisa melangsungkan hidupnya melalui premi yang diterima dari tertanggung. Sedangkan tertanggung premi asuransi merupakan unsur biaya bagi perusahaan asuransi yang akan berpengaruh terhadap kegiatan atau tingkat konsumsinya.

1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Adapun tujuan dilakukan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan pada AJB Bumiputera 1912 adalah :

Untuk mengetahui pemasaran produk asuransi Mitra Beasiswa Berencana yang ditawarkan pada AJB Bumiputera 1912 cabang Jember.

1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata

Manfaat penyelenggaraan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan Pada AJB Bumiputera 1912 adalah :

- a. Mengetahui sejauh mana ilmu yang didapat di bangku kuliah dalam penerapan dalam dunia kerja.
- b. Memahami bagaimana cara promosi dalam sarana fasilitas produk asuransi pada AJB Bumiputera 1912.
- c. Mendapat pelatihan kerja serta untuk menerapkan pengetahuan ilmu manajemen Perusahaan dalam dunia kerja nantinya.

1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata

Kegiatan Praktek Kerja Nyata dilaksanakan pada AJB Bumiputera 1912 cabang Jember.

1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Kegiatan Praktek Kerjanya dilaksanakan kurang lebih 144 jam aktif pada AJB Bumiputera 1912 adapun jam kerja yang berlaku di perusahaan dari tanggal 2 Maret 2015 s/d 31 Maret 2015.

Senin – Jumat : 08.00 – 15.00

Istirahat : 12.00 – 13.00

Sabtu -Minggu : Libur

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata

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

1.4 Bidang Ilmu Praktek Kerja Nyata

Adapun bidang ilmu yang menjadi dasar atau pedoman pelaksanaan Praktek Kerja Nyata dan Penyusunan Laporan adalah :

- a. Pengantar Manajemen
- b. Manajemen Pemasaran



BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka pada kegiatan pengamatan bertujuan untuk mengkaji teori teori tentang masalah yang dirumuskan, selain itu 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 mitra beasiswa berencana pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember

2.1 Pemasaran

2.1.1 Pengertian Pemasaran

Menurut pendapat para ahli ekonomi tentang pemasaran :

“Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai”. (Kotler, 1994:4). Dari definisi Philip Kotler, kita melihat bahwa dasar pemikiran pemasaran dimulai dari kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga bukan pemasar yang menciptakan kebutuhan melainkan kebutuhan tersebut sudah ada sebelumnya. Pemasar mempengaruhi permintaan dengan membuat produk yang menarik, terjangkau, cocok, dan mudah didapat oleh konsumen.

“Pemasaran adalah suatu system 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”. (Basu Swastha dan T. Hani Handoko, 1982:6). Dari pendapat Basu Swastha dan T. Hani Handoko diatas dapat dilihat bahwa proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang – barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai, juga berakhir dengan penjualan, semua keputusan yang diambil di bidang pemasaran harus ditujukan untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya, serta promosinya.

2.1.2 Jenis Pemasaran

Dalam bisnis jasa pemasaran bersifat sangat kompleks karena banyak elemen yang mempengaruhi seperti internal organisasi, lingkungan fisik, komentar dari mulut – mulut, dsb. Oleh karena itu menurut Gron Rous (dalam Kotler 1994:469), mengemukakan bahwa pemasaran ada 3 yaitu :

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.

Konsep yang mendasari dari strategi pemasaran adalah 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.

b. Perencanaan Produk

Perencanaan merupakan suatu titik awal dari keseluruhan kegiatan awal perusahaan (dalam hal pemasaran) yang akan diikuti dengan langkah lainnya. (Marwan Asri, 1991:31).

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli dan digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. (Fandy Tjiptono, 1997:95).

Produk ada dalam bermacam – macam bentuk. Bentuk – bentuk ini mencakup barang – barang, jasa dan kombinasi keduanya. Meskipun cenderung bahwa 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 juga berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Disamping itu harga merupakan unsure bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Definisi harga adalah sebagai berikut :

“Jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya”. (Basu Swastha dan Irawan, 1990:241)

Tujuan penetapan harga :

- 1) Untuk mendapatkan atau menghasilkan laba paling tinggi.
- 2) Agar dapat meningkatkan dan mencapai target volume penjualan atau pangsa pasar.
- 3) Untuk mempertahankan citra (image) suatu perusahaan atau untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan perusahaan sehingga perusahaan bertahan hidup.
- 4) Tujuan stabilitas harga dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri. (Fandy Tjiptono, 1995:120-121).

Prosedur penetapan harga, pada dasarnya dilakukan dengan melihat orientasi :

1) Orientasi Biaya

Penetapan harga dengan berorientasi biaya memperlihatkan bahwa harga jual ditetapkan dengan cara menambah suatu prosentase tertentu atau sejumlah keuntungan terhadap biaya produksi.

2) Orientasi Permintaan

Penetapan yang berorientasi kepada permintaan menghendaki penetapan harga yang didasarkan lebih kepada persepsi pihak konsumen dan intensitas permintaan dan bukan kepada biaya.

3) Orientasi terhadap pesaing

Perusahaan yang berorientasi kepada pesaing mungkin akan berupaya menetapkan harga yang lebih murah atau lebih mahal dari harga pesaing dengan suatu prosentase tertentu. (Basu Swastha Dh, 1987:31-32)

d. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Tujuan utama komunikasi pemasaran adalah untuk memberikan informasi kepada konsumen tentang produk – produknya.

Adapun alat – alat promosi yang digunakan :

1) Personal Selling

Personal selling merupakan alat komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dengan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba membelinya. (Fandy Tjptono, 1997:224)

Personal selling dapat lebih efektif dalam menghasilkan penjualan dibanding dengan yang dapat dihasilkan oleh iklan 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 tersebut.

Public relation sebagai sarana bagi sebuah perusahaan jasa untuk menciptakan kesan yang baik tentang perusahaan, produknya dan perwakilan – perwakilan pemasarannya.

e. Orang (*people of participants*)

Partisipan atau orang adalah setiap dan semua pelaku yang memainkan suatu peran dalam waktu-riil jasa. Jadi yang termasuk di sini adalah semua karyawan maupun konsumen. Semua sikap dan tindakan karyawan, bahkan cara berpakaian karyawan dan penampilan karyawan mempunyai pengaruh terhadap persepsi konsumen atau keberhasilan waktu riil pelayanan. (Yazid, 1999:21)

Semua karyawan yang berhubungan dengan konsumen dapat disebut sebagai tenaga penjualan. Pemasaran merupakan pekerjaan semua personil organisasi jasa, oleh karna itu perilaku karyawan jasa harus diorientasikan kepada konsumen.

f. Lingkungan Fisik

Lingkungan fisik atau bukti fisik dimana jasa disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumennya berinteraksi, dan setiap komponen memfasilitasi penampilan atau komunikasi jasa tersebut. Bukti fisik jasa mencakup semua hal yang tangible berkenaan dengan suatu jasa seperti brosur, kartu bisnis, format laporan atau peralatan. (Yazid, 1999:22)

g. Proses

Proses yaitu prosedur aktual, mekanisme dan aliran aktivitas dengan mana jasa disampaikan 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. (Yazid, 1999:23)

Pentingnya Strategi Pemasaran

Banyaknya perusahaan jasa yang saling bersaing untuk melakukan diferensiasi kompetitif, meningkatkan kualitas jasa dan mengelola produktivitas jasa agar menjadi lebih baik daripada para pesaingnya. Oleh karena itu diperlukan strategi pemasaran yang baik, pentingnya strategi pemasaran yang baik dalam sebuah perusahaan jasa adalah :

- a. Salah satu dasar yang dipakai dan menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh.
- b. Semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya sehingga tidak ada pilihan lain bagi perusahaan selain berusaha untuk menghadapinya. Dengan semakin kerasnya persaingan yang terencana merupakan salah satu jaminan menangnya perusahaan dalam berkompetisi.
- c. Mendorong perusahaan untuk lebih inovatif, selalu berusaha untuk memikirkan sesuatu yang baru. (Marwan Asri, 1991:31-33)

Strategi pemasaran pada AJB Bumiputera Cabang Jember dalam penerapannya di lapangan menggunakan :

1. Strategi Tepat Pasar
 - a. Tepat Pasar

Implementasi strategi pemasaran AJB 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

Harga merupakan satu – satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan dan juga berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Dengan demikian keputusan dan penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan bagi kelangsungan hidupnya. Adapun definisi harga sebagai berikut :

“Jumlah uang (ditambah produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.” (Basu Swastha dan Irawan, 1990:241)

Berdasarkan definisi tersebut, maka setiap perusahaan hendaknya dapat menetapkan harga dengan teapt.

3. Sistem Distribusi

Distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen sehingga penggunaannya sesuai yang diperlukan. (Fandy Tjiptono, 1997:185)

Distribusi merupakan lembaga – lembaga distributor atau lembaga – lembaga penyalur barang atau jasa dari produsen ke konsumen. (Kotler, 1996:153)

Dapat disimpulkan bahwa system 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. (Fandy Tjiptono, 1997:219)

BAB 3

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat AJB Bumiputera 1912

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

Gagasan pendirian persahaan asuransi ini karena 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, kelima pendiri ini menjadi pemegang polis pertama.

Pada tahun 1921, perusahaan pindah ke Yogyakarta. Pada tahun 1934 perusahaan melebarkan sayapnya dengan membuka cabang-cabang di Bandung, Jakarta, Surabaya, Palembang, Medan, Pontianak, Banjarmasin dan Ujung Pandang. Dengan semakin berkembangnya AJB Bumiputera 1912, maka pada tahun 1958 secara bertahap kantor pusat dipindahkan ke Jakarta, dan pada tahun 1959 secara resmi kantor pusat AJB 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. Jadi perusahaan tidak berbentuk PT atau Koperasi. 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 berdirinya Kantor AJB Bumiputera Jember berada di jalan Untung Suropati no 75 Jember. Pada tanggal 12 Februari 1983 dibawah pimpinan Bapak Lilik Supono kantor AJB Bumiputera 1912 Jember pindah lokasi dari Jalan Untung Suropati no 75. Ke Jalan A yani no. 81. Kepindahan ini didasari untuk ke efektifan jangkauan masyarakat.

Selain itu juga, dibuka atau didirikan kantor AJB Bumiputera 1912 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.

AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota berkantor atau satu kantor dengan anak perusahaan yaitu PT. Bumida Bumiputera yang bergerak dalam bidang asuransi kerugian. Kedua kantor Cabang ini berada dibawah naungan Kantor Wilayah Malang. Sampai sekarang dengan berubah status menjadi Kantor Cabang dibawah pimpinan Bapak Johan Pratama S.E.

Kini, kantor pusatnya di Jakarta, pengurus 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 dan peserta.

Adapun Visi dan Misi dari AJB Bumiputera sebagai berikut :

1. Visi dari AJB Bumiputera 1912

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

2. Misi dari AJB 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.

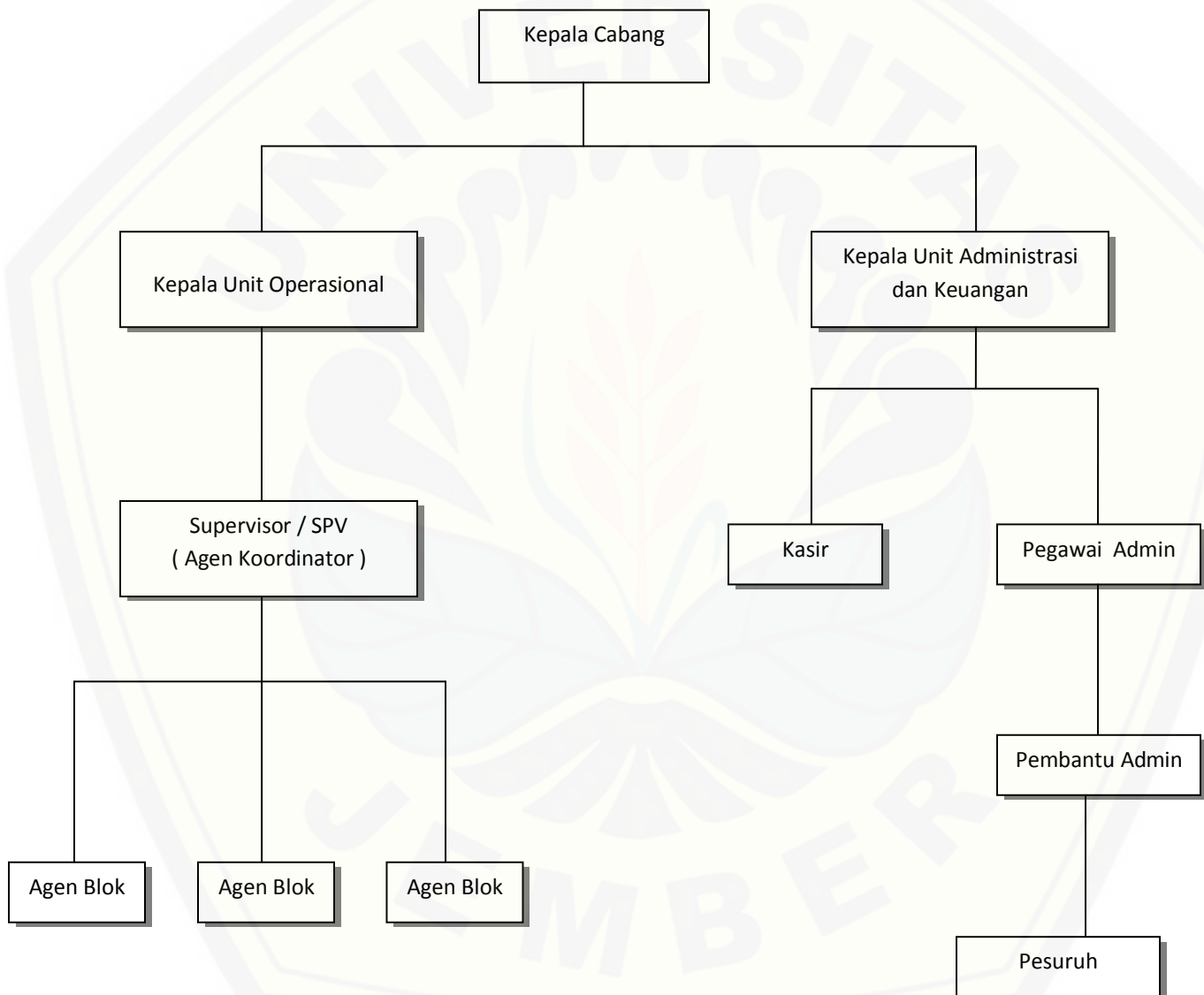
3.2 Kelompok Usaha

Kelompok Usaha AJB Bumiputera 1912 terdiri dari Anak Perusahaan, yaitu :

- 1) PT. Bumida Bumiputera (Bumiputeramuda 1967 – Asuransi Kerugian)
- 2) PT. Bank Bumiputera Indonesia (Perbankan)
- 3) PT. Wisma Bumiputera (Properti)
- 4) PT. Mardi Mulyo (Penerbitan dan Percetakan)
- 5) PT. Eurasia Wisata (Tour and Travel)
- 6) PT. Informatics OASE (Teknologi Informasi)
- 7) PT. Bumiputera Wiyata Hospitality Management Centre (Perhotelan : Bumi Wijaya Hotel – Depok, Hyatt Regency – Surabaya)
- 8) PT. Bumiputera Mitrasarana (Jasa Konstruksi)
- 9) PT. Bumiputera Capital Indonesia (Securitas)
- 10) Yayasan Darma Bumiputera (Pendidikan : STIE Darma Bumiputera)
- 11) Yayasan Bumiputera (Pengolahan Dana Pensiun Karyawan)
- 12) DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) Bumiputera
- 13) Koperasi Masyarakat Bumiputera (Koperasi Pemegang Polis Bumiputera)

3.3 Struktur Organisasi.

Struktur organisasi adalah bentuk atau bagan pengelompokan pekerjaan yang pembagiannya disesuaikan dengan tingkat jabatan masing-masing yang bekerja sama 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



Gambar 3.1 Sumber : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember 2015

Adapun 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 kpprdinator 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 berikt :

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 Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota 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 atau pemegang polis yang bersedia diajak bergabung sebagai agen dan bisa juga siswa atau mahasiswa yang magang. Supervisor dan agen blok itulah yang bisa menilai kriteria – kriteria yang diperlukan dalam diri seorang calon 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 Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota sampai dengan tanggal berakhirnya magang adalah seperti yang tertera dalam tabel beriku

Tabel 3.1 Jumlah Karyawan AJB Bumiputera 1912 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

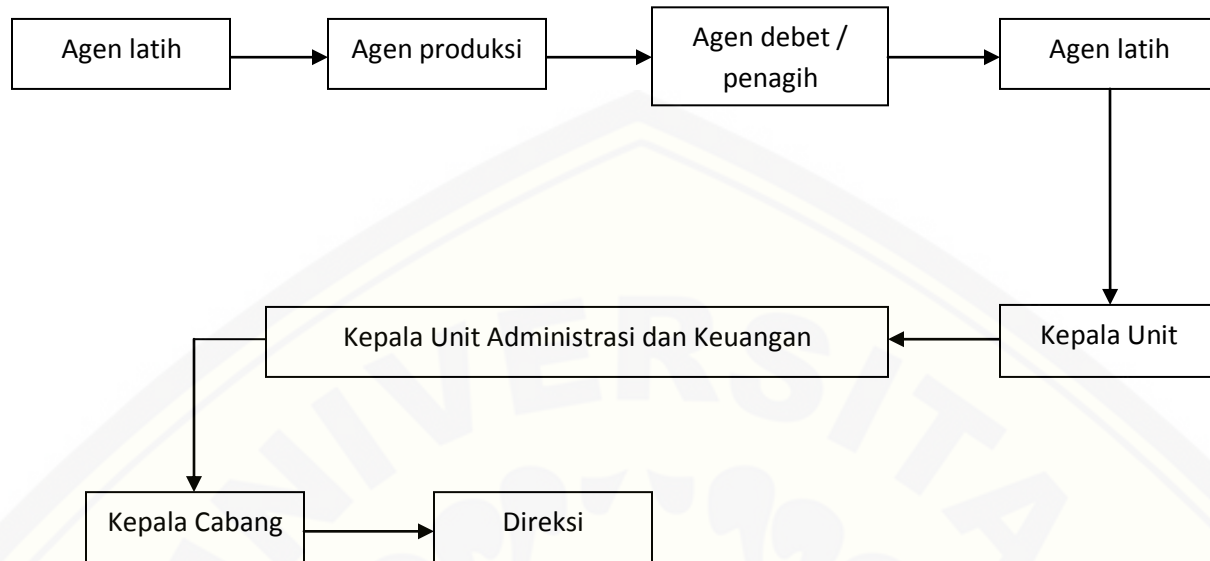
Sumber : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota Tahun 2015

3.5.1 Promosi Kenaikan Jabatan

Pegawai asuransi khususnya di AJB Bumiputera 1912 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 :



Gambar 3.2 Promosi Kenaikan Jabatan

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota tahun 2015

3.6 Kegiatan Pokok AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Jember

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJB) Bumiputera 1912 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.

AJB Bumiputera 1912 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.

3.7 Produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912

3.7.1 Asuransi Jiwa Perorangan yang Ditawarkan dengan Perhitungan Rupiah

Semua pembayaran premi atas polis asuransinya dilakukan dengan menggunakan mata uang rupiah dengan jumlah nominal yang tercantum dalam kuitansi premi. Adapun produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut :

a. Asuransi Eka Waktu Ideal (Z1)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggung meninggal dunia dalam jangka waktu asurani, maka pertanggung jawaban sebesar yang tercantum dalam polis akan dibayarkan kepada yang ditunjuk.
- b. Jika tertanggung masih hidup pada waktu habis kontrak, semua premi dasar yang telah diterima oleh badan dibayarkan kepada pemegang polis sebagai pembayaran habis kontrak

2) Segmen Pasar :

- a. Pekerja Pabrik atau karyawan perusahaan
- b. Guru atau dosen
- c. Pengusaha
- d. Debitur bank
- e. PNS

b. Asuransi Mitra Beasiswa Berencana (MB)

1) Manfaat :

Jika tertanggung hidup atau meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada pemegang polis atau yang ditunjuk yang akan menerima pertanggung jawaban. Untuk Dana Kelangsungan Belajar (DKB) terdapat pengaturan sebagai berikut :

- a. Pada masa asuransi, anak yang ditunjuk berumur antara 1 sampai 4 tahun, maka pembayaran sebesar 5% uang pertanggung jawaban dilakukan pada waktu anak berumur 6 tahun.

- b. Pada waktu masuk asuransi, anak yang ditunjuk berumur 5 sampai 10 tahun, maka pembayaran sebesar 20% dari uang pertanggungan dilakukan pada saat anak berumur 12 tahun.
- c. Pada saat masuk asuransi, anak yang ditunjuk berumur antara 12 sampai 13 tahun, maka pembayaran sebesar 30% dari uang pertanggungan dilakukan pada saat anak berumur 15 tahun.
- d. Pada waktu masuk asuransi, anak yang ditunjuk berumur antara 15 sampai 16 tahun, maka pembayaran sebesar 40% dari uang pertanggungan dilakukan pada saat berumur 18 tahun dan masa asuransi berakhir.

2) Segmen pasar :

Keluarga yang mempunyai anak usia pra sekolah dan sekolah

c. Asuransi Mitra Pelangi (DR)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggung meninggal dunia karena kecelakaan, maka akan diberikan santunan berupa 2x dari uang pertanggungan.
- b. Jika tertanggung mengalami kecelakaan dan mengakibatkan :
 - (1) Cacat tetap total maka akan mendapatkan biaya pergantian rumah sakit (bila dirawat di rumah sakit) dan bebas premi sampai habis kontrak.
 - (2) Cacat sebagian maka akan mendapatkan biaya pergantian rumah sakit (bila dirawat di rumah sakit) dan mendapat uang pertanggungan sesuai dengan persentase.
- c. Jika tertanggung masih hidup dan sehat pada waktu habis kontrak, maka semua premi dasar yang telah diterima oleh badan dibayarkan kepada pemegang polis sebagai pembayaran habis kontrak dan mendapatkan bonus.

2) Segmen Pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis(cina, india)
- f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

d. Asuransi Mitra Permata (PM)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggung hidup sampai dengan habis masa kontrak, maka akan diterimakan akumulasi dana sesuai dengan perhitungan sampai dengan habis kontrak
- b. Jika tertanggung meninggal dunia karena sakit, maka akan dibayarkan santunan 100% dari uang pertanggungan (sesuai dengan kelipatan 1,25 sd 5) dan akumulasi dana sesuai perhitungan sampai dengan dengan perhitungan sampai dengan meninggal dunia.
- c. Jika tertanggung meninggal dunia karena kecelakaan, maka akan dibayarkan santunan sebesar 200% dari uang pertanggungan (sesuai dengan kelipatan 1,25 sampai 5) dan akumulasi dana sesuai perhitungan sampai dengan meninggal dunia

2) Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis(cina, india)
- f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

e. Asuransi Mitra Melati (ME)

1. Manfaat :

- a. Jika tertanggung hidup sampai masa asuransi, maka akan dibayarkan akumulasi dana minimal 110% dari uang pertanggungan
- b. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka akan dibayarkan santunan sebesar 100% dari uang pertanggungan dan akumulasi dana sesuai perhitungan pada saat meninggal dunia

2. Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak

- e. Kelompok etnis(cina, india)
 - f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.
- f. Asuransi Mitra Cerdas (AG. 58)
- 1) Manfaat :
- a. Jika tertanggung hidup sampai dengan habis kontrak, maka pemegang polis akan menerima selisih antara realisasi hasil pengembangan dana dengan perhitungan pengembangan dan yang menggunakan bunga garansi 4,5% sampai dengan habis kontrak.
 - b. Jika tertanggung meninggal dunia pada masa asuransi, maka menerima uang pertanggungan 100% dan akumulasi dana sampai dengan tahun meninggal.
 - c. DKB dibayarkan kepada anak saat :
 - Usia 6 tahun : 25%
 - Usia 12 tahun : 25%
 - Usia 15 tahun : 25%
 - Usia 18 tahun : 25%
 - d. Dana Kelangsungan Belajar (DKB) 4,5% pertahun secara efektif atau 0,37% per bulan secara majemuk.
 - e. DKB yang telah jatuh tempo tetapi tidak diambil akan mendapatkan bunga sesuai dengan pengembangan investasi riil dan akan dibayarkan pada saat terjadi klaim.
- 2) Segmen pasar :
- Keluarga yang mempunyai anak pra sekolah dan sekolah untuk memasuki sekolah unggulan.
- g. Asuransi Mitra Sehat (AG. 59)
- 1) Manfaat :
- a. Jika tertanggung hidup sampai dengan habis kontrak, maka akan dibayarkan uang pertanggungan 100% dan selisih antara hasil pengembangan dana dengan perhitungan pengembangan dana yang menggunakan bunga garansi 4,5% sampai dengan habis kontrak.
 - b. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka akan dibayarkan uang pertanggungan 100% dan selisih antara realisasi hasil pengembangan dana dengan

perhitungan pengembangan dana yang menggunakan bunga garansi 4,5% sampai dengan habis kontrak.

2) Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis (cina, india)
- f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

h. Asuransi Mitra Guru (AG6)

1) Manfaat :

- a. Uang pertanggungan (UP) akan meningkat setiap tahun dimulai tahun kedua sebesar 20% dari uang pertanggungan awal.
- b. Akumulasi dana diperhitungkan pada saat tertanggung meninggal dunia dan habis kontrak.

2) Segmen pasar :

- a. Guru, Pemilik Sekolah, wakil kepala sekolah, pengawas sekolah
- b. Dosen, dekan, rector, DIR lembaga Pendidikan, Purek.

i. Asuransi Mitra Dana (AG60)

1) Manfaat :

- a. Uang pertanggungan (UP) meningkat setiap tahun dimulai tahun kedua sebesar 100% dari uang pertanggungan awal.
- b. Akumulasi dana diperhitungkan pada saat tertanggung meninggal dunia dan habis kontrak.

2) Segmen pasar :

- a. Pengusaha
- b. Birokrat

3.7.2 Asuransi Jiwa Perorangan yang Ditawarkan dengan Perhitungan Dollar

Semua pembayaran premi dilakukan dengan menggunakan mata uang rupiah dengan cara jumlah premi yang harus dibayar dalam standart dollar.

Adapun produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut :

a. Asuransi Mitra Oetama (PC)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggunghidup sampai dengan habis kontrak, maka akan diterimakan nilai tunai habis kontrak.
- b. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi karena sakit, maka akan mendapatkan 100% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan.
- c. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi karena kecelakaan, maka akan mendapat 200% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan.
- d. Tersedia biaya rawat inap sebesar 20% dari uang pertanggungan per hari dimulai hari ketiga selama 90 hari pertahun polis.

2) Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis(cina, india)
- f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

b. Asuransi Mitra Poesaka (DP)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggung hidup sampai denga habis kontrak, maka akan diterimakan nilai tunai habis kontrak.
- b. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi karena sakit, maka akan mendapat 100% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan sampai tahun meninggal.
- c. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi keran kecelakaan, maka akan mendapat 200% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan

2) Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis(cina, india)
- f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

c. Asuransi Mitra Seumur Hidup Prima (WP)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggung hidup sampai dengan habis kontrak, maka akan dibayarkan uang pertanggungan dan bonus.
- b. Jika tertanggung meninggal dunia, maka akan dibayarkan uang pertanggungan dan bonus.

2) Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis(cina, india)
- f. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

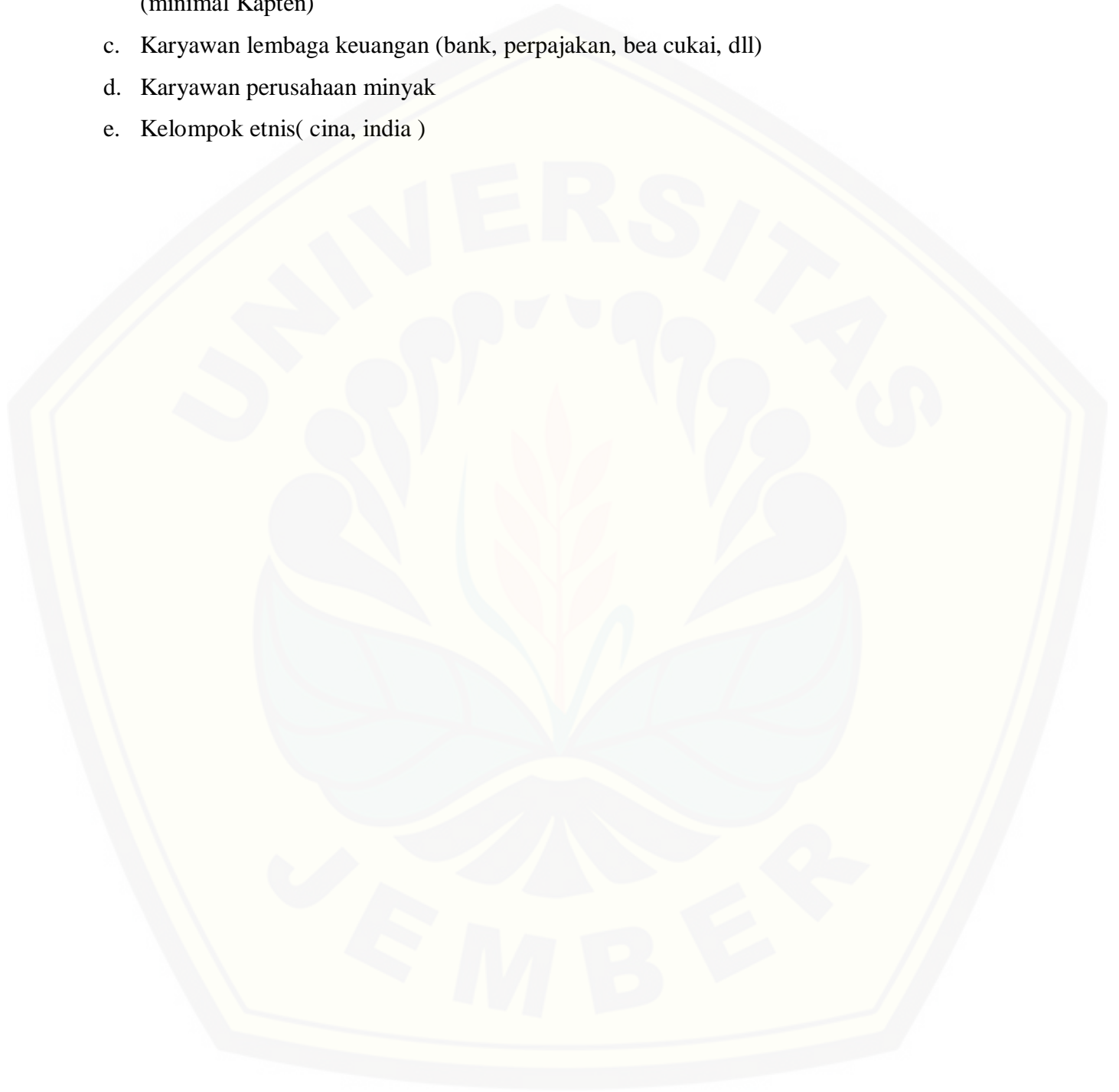
d. Asuransi Mitra Abadi (WD)

1) Manfaat :

- a. Jika tertanggung hidup mencapai usia 90 tahun, maka akan dibayarkan uang pertanggungan yang tercantum dalam polis dan bonus.
- b. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, ahli waris yang ditunjuk akan menerima uang pertanggungan dan bonus.

2) Segmen pasar :

- a. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- b. Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- c. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- d. Karyawan perusahaan minyak
- e. Kelompok etnis(cina, india)



BAB 4

HASIL KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA

4.1 Hasil Praktek Kerja Nyata

Pemasaran Asuransi Jiwa Mitra Beasiswa Berencana merupakan suatu cara dalam penggarapan salah satu pasar asuransi pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember yang diperuntukkan bagi karyawan / pekerja suatu perusahaan / instansi, anggota suatu organisasi/lembaga, debitur atau peserta suatu kegiatan/event tertentu agar penggarapan asuransi jiwa mitra beasiswa berencana bias berjalan dengan efektif dan efisien yang pelaksanaannya diatur secara kumpulan atau kolektif.

Pemasaran yang diterapkan AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember dapat dijelaskan dibawah ini :

4.1.1 Strategi Segitiga Tepat

1. Tepat Pasar

Implementasi strategi pemasaran AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember yang berdasar pasar potensial dalam penggarapannya untuk dapat ditawarkan produk – produknya. Seperti yang diungkapkan Bapak Tejo selaku Kepala Cabang AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember.

“Tepat pasar dimulai dengan melakukan segmentasi pasar kemudian dilakukan identifikasi pasar sehingga didapatkan data pasar potensial yang selanjutnya akan ditentukan skala prioritasnya.”

Berdasarkan wawancara diatas, maka untuk menentukan prioritas pasar berdasarkan pasar potensial dalam penggarapan pasar perlu dilakukan segmentasi pasar dan identifikasi pasar.

a) Segmentasi pasar Asuransi Mitra Beasiswa Berencana AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember

Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember yang diharuskan beroperasi dalam pasar yang luas, menyadari bahwa tidak mungkin mengelola dengan baik seluruh potensi dalam pasar tersebut, sehingga untuk memudahkan dalam penggarapan pasar sekaligus memenangkan persaingan dengan perusahaan yang lain maka dilakukan pengelompokkan pasar yang selanjutnya dipilih segmen pasar mana yang akan digarap terlebih dahulu.

Tujuan melakukan segmentasi pasar berdasarkan pada geografis atau bidang usahanya, dimaksudkan agar Kepala Unit operasional atau supervisor yang ada dibagi –

bagi berdasarkan unit operasional kerjanya dan mampu menggarap semua segmen pasar yang ada bagi kepala unit operasional atau supervisor yang ditempatkan disalah satu Kabupaten atau di luar kota Jember, masing – masing sudah ditempatkan untuk melakukan penggarapan terhadap pasar potensial di wilayah masing – masing.

b) Identifikasi pasar Asuransi Mitra Beasiswa Berencana AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember

Untuk memudahkan penggarapan selanjutnya dilakukan identifikasi pasar guna menentukan skala prioritas penggarapan pasar. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Meylani Dyah selaku Kepala Administrasi dan Keuangan AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember.

“Identifikasi pasar asuransi jiwa merupakan langkah pendataan pasar yang ada di unit operasional sehingga mengenal data perusahaan dan potensi pasar tiap – tiap unit serta jumlah pasar yang ada di wilayah operasionalnya”.

Berdasarkan kutipan wawancara diatas, pendataan pasar perlu dilakukan untuk mendapatkan informasi yang sebanyak – banyaknya. Data yang diperlukan dalam mengidentifikasi pasar antara lain : nama lembaga, bidang usaha, nama pemilik, nama pimpinan, alamat kantor, nomer telepon, jumlah karyawan dan kesejahteraan karyawan yang sudah ada. Setelah melakukan segmentasi pasar dan identifikasi pasar, maka akan ditentukan segmen pasar yang potensial untuk ditarget dan segera dilakukan penggarapan.

c) Prioritas pasar Asuransi Mitra Beasiswa Berencana AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember

Pengertian prioritas pasar di asuransi jiwa adalah menentukan pasar sasaran pasar yang sudah dilakukan segmentasi pasar dan identifikasi pasar. Keberhasilan dalam menentukan prioritas pasar tergantung dari agen yang mampu memasuki salah satu prioritas pasar karena memiliki kemampuan pendekatan yang baik. Misalnya pimpinan perusahaan tersebut sudah dikenal baik oleh sumber daya manusia (agen) yang ditempatkan di unit tersebut. Selain itu penentuan prioritas pasar dapat dilakukan dengan cara melihat hasil data dari identifikasi pasar, misalnya agen memprioritaskan jumlah karyawan yang paling banyak sehingga akan menghasilkan premi yang besar serta

penentuan prioritas pasar tergantung dari kemampuan Kepala unit operasional atau supervisor beserta unitnya dalam mendapatkan contact person.

Seperti yang diungkapkan Ibu Meylani Dyah selaku Kepala Administrasi dan Keuangan AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember :

“Pada unit operasional kota Jember segmen pasar yang paling potensial adalah segmen pasar pemerintahan, segmen pasar keuangan, dan segmen pasar pendidikan”.

Berdasarkan kutipan wawancara di atas, maka perlu segera Supervisor melakukan pendataan, identifikasi, dan prioritas pasar yang dikerjakan terlebih dahulu.

2. Tepat Sumber Daya Manusia

Implementasi pemasaran asuransi jiwa mitra beasiswa berencana dalam menempatkan sumber daya manusia (agen) pada segmen pasar yang tepat sesuai pengetahuan dan kemampuannya. Seperti yang diungkapkan Bapak Suwalis selaku supervisor AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember

“Agen asuransi jiwa adalah seorang yang berdasarkan perjanjian keagenan asuransi jiwa, bekerja atas nama dan untuk perusahaan asuransi jiwa, memasarkan produk – produk asuransi jiwa ke pasar lembaga yang berbadan hukum di daerah operasional yang ditentukan oleh perusahaan asuransi jiwa yang diwakilinya”.

Jadi seorang agen merupakan ujung tombak bagi perusahaan asuransi jiwa dalam memasarkan produk – produk asuransi jiwa.

AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember dalam menentukan sumber daya manusia (agen) melakukan langkah – langkah sebagai berikut :

- a) Melakukan perekrutan calon agen.
- b) Pendidikan dan pelatihan calon agen.
- c) Pembinaan agen pelatihan lapangan.

3. Produk Asuransi Jiwa Mitra Beasiswa Berencana

Penawaran produk asuransi jiwa mitra beasiswa berencana kepada calon pemegang polis didasarkan pada identifikasi yang sudah dilakukan.

AJB Bumiputera 1912 selalu melakukan inovasi atau rancangan produk yang memberikan manfaat asuransi, yang dapat ditawarkan dan disesuaikan untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan calon pemegang polis.

Salah satu produk AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember yang akan penulis jelaskan contoh pemasarannya :

Asuransi Mitra Beasiswa Berencana

1. Spesifikasi Produk
 - a) Dijual dalam mata uang Rupiah
 - b) Cara pembayaran premi :
 - 1) Triwulan
 - 2) Semester
 - 3) Tahunan
 - 4) Tunggal
 - 5) Sekaligus
 - c) Dapat dijual bersamaan dengan rider Personal Accident dan Waiver Premium.
 - d) Jangka waktu asuransi maksimum 17 tahun dan minimum 2 tahun.
 - e) Usia pemegang polis minimal 21 tahun atau sudah menikah dan usia tertanggung minimal 15 tahun atau sudah menikah. Pada saat habis kontrak, usia pemegang polis ataupun usia tertanggung maksimal 65 tahun.
 - f) Calon tertanggung dapat berbeda dengan pemegang polis.
 - g) Penerimaan Dana Beasiswa adalah dari Taman Kanak-kanak hingga Perguruan Tinggi.
 - h) Maksimal Uang Pertanggung Non Medical Calon tertanggung sampai dengan usia 50 tahun sebesar Rp 200 juta. Di atas 200 juta harus dilengkapi surat keterangan dokter.
 - i) Jumlah jaminan resiko asuransi Mitra Beasiswa sebesar 100% UP + RB (Revesionary Bonus).
 - j) Program asuransi Mitra Beasiswa mempunyai jaminan proteksi dan Tabungan (saving)
 - k) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, kepada yang ditunjuk akan diberikan santunan sebesar 100% UP, asuransi menjadi bebas premi, dan Dana Kelangsungan Belajar akan tetap diberikan sesuai dengan jenjang pendidikannya atau ketentuan yang berlaku.
 - l) Jika tertanggung masih hidup sampai masa asuransi berakhir, maka dibayarkan 100% UP + RB dan ditambah dengan 40% UP yang merupakan Dana Beasiswa, dibayarkan secara sekaligus ataupun berkala.

- m) Jika tertanggung meninggal dunia, sedangkan cara pembayaran premi sekaligus, maka yang ditunjuk akan dibayarkan 100% UP + Premium Deposit
- n) Masa observasi non medical selama 2 tahun, dengan rincian sebagai berikut :

<u>Tahun Polis</u>	<u>Klaim Meninggal</u>
I	60% x UP
II	80% x UP
III	100% x UP

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Tahun 2015

- o) Masa observasi tidak berlaku jika meninggal karena kecelakaan.
- p) Produk ini terdapat fasilitas pinjaman, dapat digunakan pada tahun tertentu sesuai dengan perhitungan.
- q) Produk ini bias diubah menjadi asuransi dwiguna apabila sudah mempunyai Nilai Tunai.

2. Manfaat Bagi Pemegang Polis

- a) Jika tertanggung meninggal dunia atau hidup pada waktu masa asuransi berakhir, maka kepada pemegang polis dibayarkan dana dengan rincian sebagai berikut :
- 1) Usia anak 4 Th (Masuk TK) = 5% x UP
 - 2) Usia anak 6 Th (Masuk SD) = 10% x UP
 - 3) Usia anak 12 Th (Masuk SMP) = 20% x UP
 - 4) Usia anak 15 Th (Masuk SMA) = 30% x UP
 - 5) Usia anak 18 Th (Masuk PT) = 100% x UP
- b) Saat asuransi sudah habis kontrak, kepada yang ditunjuk akan tetap dibayarkan beasiswa sebesar 40%UP, secara sekaligus ataupun berkala.
- c) Jika tertanggung meninggal akibat kecelakaan, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan diberikan 200% x UP.
- d) Jika Pemegang Polis mengalami kecelakaan dan dirawat di Rumah Sakit, maka akan diberikan penggantian pengobatan sebesar maksimum 10% dari UP.
- e) Apabila dinyatakan oleh Dokter Pemegang Polis Mengalami Cacat Tetap Sebagian, akan dibayarkan santunan sebesar Prosentase cacat yang dialami.

- f) Jika Tertanggung mengalami Cacat Tetap Total (CTT) akibat sakit/kecelakaan dan dinyatakan oleh 2 (dua) orang Dokter bahwa tertanggung tidak dapat bekerja lagi/berpenghasilan, maka tertanggung dibebaskan kewajibannya membayar premi.
- g) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada yang ditunjuk sebagai ahli waris akan dibayarkan 100% UP, dan selanjutnya dibebaskan dari kewajiban membayar premi dan Dana Kelangsungan Belajar pada masuk Taman Kanak-Kanak sampai Perguruan Tinggi tetap dibayarkan.
- h) Jika tertanggung/pemegang polis meninggal dan telah membayar premi secara sekaligus, maka kepada ahli waris dikembalikan premium deposit disesuaikan dengan tahun meninggalnya.
- i) Polis mempunyai unsur Nilai Tunai, sehingga Pemegang Polis dapat memanfaatkan fasilitas pinjaman bila ada keperluan yang mendesak.
- j) Pemegang Polis bias menambahkan jaminan resiko kecelakaan ABD sebesar 1 x UP, sehingga jaminan perlindungannya lebih besar.
- k) Polis dapat dijadikan Agunan Pinjaman di Bumiputera maksimum 80% dari Nilai Tunai.
- l) Mitra Beasiswa dapat dikonversikan menjadi Permata, Mitra Poesaka, Mitra Oetama dan Mitra Permata.

3. Manfaat Bagi Agen

a) Provisi Penutupan diterimakan :

- 1) Tahun I = $2\% \times N \times G$, maksimal $30\% \times G$
- 2) Provisi premi tunggal sebesar $5\% \times$ premi tunggal
- 3) Provisi premi sekaligus $3\% \times N \times G$ maksimal
- 4) $30\% \times G$
- 5) N = Masa Pembayaran Premi
- 6) G = Premi Tahunan

- b) Diberikan Inkaso mulai tahun III sampai dengan pembayaran premi berakhir sebesar 2,5% dari premi.
- c) Dibayarkan Sumbangan Uang Jajan (SUJ) berdasarkan prestasi, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- d) Agar lebih variatif, dalam menawarkan benefit produk kepada pemegang polis dengan tambahan premi Rider dan Waiver Premium.
- e) Prestasi produksi sebesar 100% dari Uang Pertanggungan.

4. Pasar Sasaran

Produk didesain untuk semua pangsa pasar, antara lain :

1) Pemerintah Pusat

- a) Menteri, Kapolri, Kasal, Kasad dan Wakil serta staff dan stratanya.
- b) Ketua MA, Kajagung dan wakil serta stratanya.

2) Muspida TK. I

- a) Gubernur
- b) Kepala Dinas
- c) Kapolda/ Dan Lanud
- d) Kepala Kejaksaan Tinggi
- e) Kepala Pengadilan Tinggi
- f) Rektor
- g) Ketua DPRD Tk. I

3) Muspida TK. II

- a) Bupati
- b) Walikota
- c) Kapolres
- d) Komandan Korem
- e) Komandan batalyon
- f) Kepala Kejaksaan Negeri
- g) Kepala Pengadilan Negeri
- h) DPRD TK. II
- i) Kepala Kehakiman
- j) PTUN
- k) Pengadilan Agama

4) PNS, Guru, Pegawai Swasta.

5) Pengusaha pribumi dan non pribumi dll.

4.1.2 Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga asuransi mitra beasiswa berencana AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember tidak menggunakan standar harga seperti barang – barang lainnya, namun istilah yang digunakan dalam perusahaan asuransi jiwa untuk menetapkan harga adalah premi.

Untuk menghitung Premi Asuransi Mitra Beasiswa Berencana, meliputi beberapa faktor :

1. Uang Pertanggungan

Untuk dapat menghitung premi diperlukan data besarnya santunan yang diinginkan.

2. Umur Peserta Saat Mulai Asuransi

Umur peserta di hitung berdasarkan usia ulang tahun terdekat yaitu hitungan umur pecahan dalam bulan yang lebih besar atau sama dengan 6 bulan dibulatkan ke atas, jika kurang dari 6 bulan dibulatkan ke bawah.

3. Jangka Waktu/Masa Asuransi

Disesuaikan dengan yang dikehendaki pemegang polis, maksimal usia ditambah jangka waktu asuransi sama dengan 65 tahun.

4. Cara Pembayaran Premi

- 1) Tunggal

- 2) Tahunan

- 3) Semesteran

- 4) Triwulan

- 5) Bulanan

5. Tabel Tarif Premi

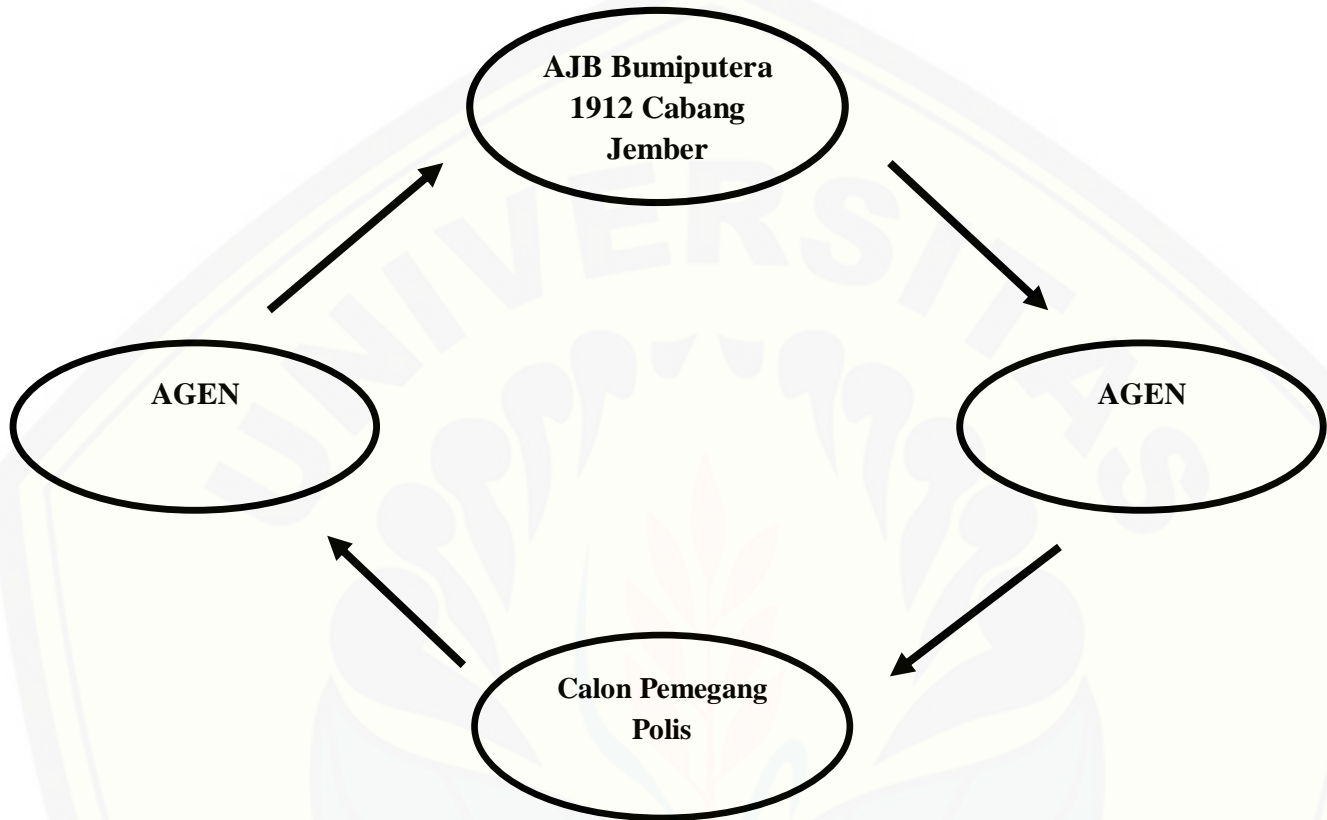
Tarif dibuat berdasarkan Uang Pertanggungan dan plan tertentu untuk setiap umur dan jangka waktu/masa asuransi.

4.1.3 Sistem Distribusi

AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember tidak menggunakan sistem distribusi barang, karena bukan menghasilkan barang melainkan menghasilkan jasa dan pelayanan, oleh karena itu AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember menggunakan mekanisme pemasaran. seperti yang diungkapkan oleh Bapak Tejo selaku Kepala Cabang AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember :

“Mekanisme pemasaran dimulai dari agen mencari dan mendapatkan prospek, wawancara, pengajuan proposal, presentasi, pendataan peserta dan penutupan asuransi”.

Dari kutipan wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa 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.



Gambar 4.1 : Contoh Bagan Sistem Distribusi AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Tahun 2015

4.1.4 Promosi

Bertujuan untuk menginformasikan/mempengaruhi/member pengertian suatu produk perusahaan kepada sasaran pasar.

Dalam mempengaruhi/memberi pengertian terhadap sasaran pasar agar bersedia menerima dan membeli produk yang ditawarkan adalah melalui :

1. System Agency

Agen yang bekerja atas nama dan untuk perusahaan asuransi jiwa dan langsung memasarkan produk – produk asuransi jiwa kepada pasar lembaga yang berbadan hukum dan berhadapan langsung dengan orang - orang penting dalam lembaga. Agen asuransi jiwa harus mampu menjalin hubungan dengan orang tersebut, karena mereka adalah orang – orang pengambil keputusan yang mewakili anggota organisasi sebagai konsumen asuransi jiwa.

2. Pemegang Polis

Pelayanan yang baik kepada pemegang polis dapat memberikan citra baik terhadap perusahaan, tentunya hal tersebut akan membantu dalam peningkatan citra positif AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember, missal memberikan informasi – informasi tentang pasar asuransi jiwa yang potensial untuk di prospek.

Kedua promosi diatas dapat lebih efektif dan efisien dijalankan oleh AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember dalam 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.

KETENTUAN MEDIS

- Anda dapat menerima mitra beasiswa dengan menjalani pemeriksaan medis, atau tanpa pemeriksaan medis dengan mengacu pada ketentuan yang ditetapkan oleh AIB Bumiputera 1912.
- Jangka waktu observasi untuk pertanggungjawaan tanpa pemeriksaan medis (non medis) adalah 2 tahun, oleh karena itu pembayaran santunan adalah sebagai berikut:
 - Meninggal dunia dalam tahun I (pertama), mendapatkan santunan sebesar 60% dari Uang Pertanggungjawaan.
 - Meninggal dunia dalam tahun II (kedua), mendapatkan santunan sebesar 80% Uang Pertanggungjawaan.
 - Meninggal dunia dalam tahun III (ketiga), mendapatkan santunan sebesar 100% Uang Pertanggungjawaan.

PENGECUALIAN


Jika Anda, sebagai Tertanggung, meninggal dunia karena kecelakaan atau penyakit yang dinyatakan sebagai wabah oleh lembaga kesehatan setempat, maka ketentuan masa observasi tanpa pemeriksaan medis (non medis) dinyatakan tidak berlaku.

PEMBAYARAN PREMI TEHENTI


- Mitra Beasiswa mempunyai masa leluasa (grace period) pembayaran premi selama 30 hari kalender.
- Polis yang pembayaran premiinya terhenti dapat dipulihkan kembali dalam jangka waktu 3 tahun setelah penghentian pembayaran premi.

Rencanakan masa depan buah hati Anda saat ini.
 Buah hati Anda tidak perlu melepaskan impian mereka karena dana pendidikan mereka sudah direncanakan dengan baik.
 Melalui program Mitra Beasiswa, Anda dapat merencanakan pembiayaan pendidikan yang tepat bagi buah hati Anda.

Hubungi kantor AIB Bumiputera 1912 terdekat untuk informasi lebih lanjut.






HALO BUMIPUTERA
0800-188-1912



Memastikan Mereka Mendapat Langkah Awal Terbaik Dalam Hidup

AIB Bumiputera 1912
Wisma Bumiputera, Lt. 17-21
Jl. Jend. Sudirman Kav. 75
Jakarta 12910

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

PERORANGAN MITRA BEASISWA

Memastikan Mereka Mendapat Langkah Awal Terbaik Dalam Hidup

BERANGGAM MANFAAT

Melalui Mitra Beasiswa, manfaat yang akan Anda dapatkan meliputi:

- Dana Kelangsungan Belajar (DKB) yang dibayarkan secara bertahap sesuai usia anak, baik tertanggung masih hidup atau meninggal dunia, sesuai tabel berikut ini:

Usia saat Saat Masuk	Dana Kelangsungan Belajar Saat Anak Meninggal Dunia				
	4 th	6 th	12 th	13 th	18 th
1-2	50% UP	100% UP	200% UP	300% UP	100% UP
3-4	-	100% UP	200% UP	300% UP	100% UP
5-10	-	-	200% UP	300% UP	100% UP
11-13	-	-	-	300% UP	100% UP
14-16	-	-	-	-	100% UP

- Dana Beasiswa Anak, dibayarkan pada saat periode asuransi berakhir, baik Tertanggung masih hidup atau meninggal dunia, sesuai tabel berikut ini:

Jangka Waktu	Jumlah Beasiswa Berikht per 1.000 Uang Pertanggungjawaan			
	Tiap Tahun	Tiap Semester	Tiap Triwulan	Tiap Bulanan
1 Tahun	800	200	100	25
2 Tahun	235	117	51	13
3 Tahun	145	75	38	10
4 Tahun	115	59	30	8
5 Tahun	90	49	25	6

- Santunan meninggal dunia sebesar 100% dari Uang Pertanggungjawaan.
- Bebas premi bagi polis jika Tertanggung meninggal dunia.
- Pengembalian simpanan premi bagi polis saat Tertanggung meninggal dunia jika premi dibayarkan secara penuh setelah jumlah premi diperhitungkan.
- Hak untuk mendapatkan Reversionary Bonus, jika Tertanggung meninggal dunia, penyesuaian polis, atau habis kontak.

ANDA BERMINAT?

- Jika Anda berusia minimal 21 tahun atau sudah menikah, Anda berhak menjadi Pemegang Polis.
- Pemegang Polis tidak harus menjadi Tertanggung.
- Usia Tertanggung disesuaikan dengan ketentuan yang ditetapkan oleh AIB Bumiputera 1912.
- Antara Pemegang Polis dan Tertanggung harus mempunyai kepentingan asuransi misalnya suami dengan istri dan anak yang sah.
- Periode Asuransi minimal 2 tahun dan maksimal 17 tahun.
- Premi dapat dibayar sekaligus, tiap semester, tiap triwulan atau tiap bulanan.

Gambar 4.2 Contoh promosi Asuransi Mitra Beasiswa Berencana

4.2 Kendala yang Dihadapi

Implementasi strategi pemasaran dalam penggarapan pemasaran asuransi mitra beasiswa berencana juga mempunyai kendala – kendala sebagai berikut :

1. Sumber daya manusia kurang tepat dengan pasarnya.

Luasnya pasar sasaran yang akan di prospek, berdampak pada sulitnya menempatkan agen.

Maka dari itu setiap agen dituntut harus mampu memasuki segmen pasar manapun agar berhasil dalam memgarap pasar sasaran.

2. Produk kalah bersaing.

Dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pemegang polis, produk asuransi jiwa kadang kalah bersaing, sehingga perlu lebih kreatif dan inovatif lagi dalam merancang produk.

3. Tarif premi relative lebih tinggi

Premi yang dibebankan pada pemegang polis relative lebih tinggi dibandingkan pesaingnya, dampaknya terkadang nasabah lebih cenderung berpikir ulang untuk membeli produk asuransi.

Pada program ini kita menggali filosofi penjualan asuransi jiwa dengan pendekatan yang berfokus pada klien (Client-focus sales approach)

1. Produk asuransi tergolong buyer market, dimana kekuatan penjualan berada pada pembeli.
2. Produk asuransi merupakan produk jasa *intangibile* yang manfaatnya tidak langsung dirasakan oleh pembeli, sehingga untuk dapat terjual memerlukan agen untuk melakukan interaksi langsung dengan pembeli, karena produk asuransi bukan produk yang dicari.
3. Asuransi akan terjual optimal jika kebutuhan dan keinginan pelanggan dapat terpenuhi melalui program asuransi.

Produk asuransi jiwa perorangan dapat memenuhi banyak tujuan maupun kebutuhan dan menyediakan berbagai macam keuntungan ekonomis dan psikologis. Beberapa keuntungan tersebut :

1. Family/Survivor Income - Pendapatan Keluarga (Mereka yang ditinggalkan)
2. Specific Cash Needs - Kebutuhan Uang Tunai Spesifik
 - a. Final Expenses - Biaya Akhir
 - b. Emergency Fund - Dana Darurat

4.3 Pembahasan Praktek Kerja Nyata

Kegiatan Praktek Kerja yang dilaksanakan pada bidang Pemasaran Produk Mitra Beasiswa Berencana pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Jember yang telah memberikan beberapa manfaat berupa pengetahuan mengenai promosi dan prosedur pemasaran Mitra Beasiswa Berencana dilakukan sesuai dengan teori dan peraturan direksi AJB Bumiputera 1912 yang telah diberikan.

4.3.1 Entry Data Surat Permintaan Asuransi Jiwa

Sebelum menjadi calon pemegang polis, terlebih dahulu harus mengajukan surat permintaan secara tertulis dimana formulirnya telah disediakan oleh AJB Bumiputera 1912. Surat permintaan tersebut diisi oleh calon pemegang polis secara benar, jelas, jujur, dan sependaftaran calon tertanggung. Keterangan-keterangan yang perlu diisi antar lain Nama, Pekerjaan, Alamat Rumah, dan alamat pekerjaan, Tempat/tanggal lahir, besarnya uang pertanggungan, besarnya premi, plan asuransi, nama yang ditunjuk, polis-polis lama/Surat permintaan yang masih dalam proses dari calon tertanggung yang bersangkutan.

Setelah calon pemegang polis telah mengisi formulir surat permintaan tersebut maka AJB Bumiputera akan melakukan pengentrian data yang perbulannya akan dilakukan pengecekan apakah pemegang polis tersebut telah membayar atau belum uang pertanggungannya, yang data tersebut akan dikirimkan ke kantor pusat AJB Bumiputera 1912.

BAB 5

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan Praktek Kerja Nyata yang telah dilaksanakan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Strategi pasar terdiri dari tepat pasar, tepat sumber daya manusia, tepat produk.
- b. Agen asuransi jiwa adalah seorang yang berdasarkan perjanjian keagenan asuransi jiwa, bekerja atas nama dan untuk perusahaan asuransi jiwa, memasarkan produk – produk asuransi jiwa ke pasar lembaga yang berbadan hukum di daerah operasional yang ditentukan oleh perusahaan asuransi jiwa yang diwakilinya dan 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 AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember adalah memperkenalkan suatu produk dan membentuk pemahaman kepada calon pemegang 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 AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember adalah sumber daya manusia kurang tepat dengan pasarnya, produknya kalah bersaing, dan tariff premi relatif lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912. 1918. *Aspek Hukum Asuransi Jiwa*. Jakarta :
Komisi Pendidikan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912.

Basu Swastha. 1987. *Manajemen Barang Dalam Pemasaran*. Yogyakarta: PT. BPFE.

Basu Swastha dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LIBERTY.

Basu Swastha dan T. Hani Handoko. 1982. *Manajemen Pemasaran : analisa perilaku konsumen*.
Edisi pertama Yogyakarta: BPFE

Fandy Tjiptono. 1997. *Strategi Pemasaran*. Edisi kedua Yogyakarta: Andi

Kotler, Philip. 1994. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan
Pengendalian*. Edisi Kelima Jakarta: Erlangga

_____. 1996. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan
Pengendalian*. Edisi Keenam Jakarta: Erlangga

Marwan Asri. 1991. *Marketing*. Yogyakarta: AMP YKPN

Yazid. 1999. *Pemasaran Jasa : Konsep dan Implementasi*. Edisi Pertama Yogyakarta: Ekonisia
Fakultas Ekonomi UII

<http://www.bumiputera.com>

Lampiran 2 : Surat Permohonan Ijin PKN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS EKONOMI

Jalan Kalimantan No. 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fax. (0331) 332150
Email : fe@unej.ac.id Jember 68121 – Jawa Timur

Nomor : 0820/UN25.1.4/PM/2015
Lampiran : Satu Bendel
Hal : **Permohonan Tempat PKN**

12 Februari 2015

Yth. Kepala AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember
Jl. Ahmad Yani 81
Jember

Dengan ini kami beritahukan dengan hormat, bahwa guna melengkapi persyaratan kelulusan pada Program Diploma III Ekonomi 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.	Rizki Aditya Sani	110803101033	D3 - Manaj. Perusahaan
2	Nuril Anwar	110803101091	D3 - Manaj. Perusahaan

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut pada bulan : 01 Maret - 01 April 2015

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

a.n. Dekan
Pembantu Dekan I,

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

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

Lampiran 3 : Surat Keterangan PKN



SURAT KETERANGAN
No.371/JNI/MG.BP/ V/2015

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Melanie Diah Astuti, SH
Jabatan : Kepala Unit Administrasi dan Keuangan
Instansi : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota
Alamat : Jl. A. Yani No 81 Jember

Menerangkan bahwa :

Nama : **RIZKY ADITYA SANI**
NIM : **110803101033**
Fak/Jurusan : **EKONOMI / D3 Manajemen Perusahaan**
UNIVERSITAS JEMBER

Telah melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja (KK) di AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Jember Kota, selama 30 hari terhitung mulai tanggal 01 Maret 2015 sampai dengan tanggal 31 Maret 2015.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

AJB Bumiputera 1012
Kantor Cabang Jember Kota

MELANIE DIAH ASTUTI, S.H
Kep. Unit Adm & Keu

Lampiran 4 : Surat Permohonan Nilai PKN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Jember 68121

Nomor : /UN25.1.4/KR/2015
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : **Permohonan Nilai PKN**

Yth. Pimpinan
PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA
BEASISWA BERENCANA PADA AJB BUMI PUTRA
1912 CABANG JEMBER

Sehubungan telah dilaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) Mahasiswa Program Diploma 3 Fakultas Ekonomi 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 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 : Nilai Hasil PKN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI

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 UNIVERSITAS JEMBER**

NO	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1.	Kedisiplinan	80	A
2.	Ketertiban	80	A
3.	Prestasi Kerja	85	A
4.	Kesopanan	80	A
5.	Tanggung Jawab	85	A

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : RIZKY ADITYA SANI
NIM : 110803101033
Program Studi : Manajemen Perusahaan

IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : Melanie Diah Astuti, SH
Jabatan : Kepala Unit Administrasi dan Keuangan
Institusi : PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA BERENCANA
PADA AJB BUMI PUTRA 1912 CABANG JEMBER

Tanda Tangan dan

Stempel Lembaga :



Melanie Diah Astuti
MELANIE DIAH ASTUTI, S.H
Kep. Unit Adm & Keu

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 : Persetujuan Penyusunan Laporan PKN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI
Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Email : fe@unej.ac.id Jember 68121

PERSETUJUAN PENYUSUNAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN)

Menerangkan bahwa :

Nama : RIZKY ADITYA SANI
NIM : 110803101033
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :
PROSEDUR PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA BERENCANA
PADA AJB BUMI PUTRA 1912 CABANG JEMBER

(Revisi)

.....
.....
.....

Dosen pembimbing :

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

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 23 Februari 2015 s.d. 23 Agustus 2015. 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, 23 Februari 2015
Kaprod. Manajemen Perusahaan
Fakultas Ekonomi UNEJ

Drs. Didik Pudjo Musmedi, M.S.
NIP. 19610209 198603 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 : Kartu Konsultasi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Email : fe@unej.ac.id Jember 68121

KARTU KONSULTASI

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

Nama : RIZKY ADITYA SANI
NIM : 110803101033
Program Studi : Manajemen Perusahaan
Judul Laporan PKN : PROSEDUR PEMASARAN PRODUK ASURANSI MITRA BEASISWA BERENCANA PADA AJB BUMI PUTRA 1912 CABANG JEMBER

Dosen Pembimbing : Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si.
TMT_Persetujuan : 23 Februari 2015 s/d 23 Agustus 2015
Perpanjangan : 23 Agustus 2015 s/d 23 Oktober 2015

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	25/2	Konsultasi proposal	1.
2.	5/4	Revisi Bab I, II, III	2.
3.	15/4	Acc Bab I, II, III	3.
4.	1/5	Revisi	4.
5.		⊕ cari nama post d.	5.
6.		⊕ 4 P.	6.
7.		⊕ bayar	7.
		- draft post d.	8.
8.	20/5	Revisi Bab IV & V dan saran	8.
9.	25/5	Acc Bab IV	9.
10.		Revisi Bab IV	10.
11.	27/5	Revisi ulang bab IV, V	11.
12.	3/6	Acc ulang	12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.

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

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Drs. Didik Pudjo Musmedi, M.S.
NIP. 19610209 198603 1 001

Jember,.....
Dosen Pembimbing

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

Lampiran 8 : Absensi PKN

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA NYATA
AJB BUMIPUTERA 1912 JEMBER
2015

BULAN	TANGGAL	RIZKY ADITYA S.	NURIL ANWAR
MARET	1		
	2	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	3	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	4	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	5	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	6	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	7		
	8		
	9	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	10	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	11	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	12	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	13	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	14		
	15		
	16	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	17	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	18	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	19	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	20	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	21		
	22		
	23	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	24	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	25	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	26	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	27	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	28		
	29		
	30	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>
	31	<i>Riz</i>	<i>Nuril</i>



Mengetahui

Melanie Diah Astuti

MELANIE DIAH ASTUTI, S.H
Kep. Unit Adm & Keu

