



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA BEASISWA BERENCANA
ASURANSI JIWA BERSAMA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG
JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Oleh :

Imam Buhari

NIM. 130803102018

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI KEUANGAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER**

2016



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA BEASISWA BERENCANA
ASURANSI JIWA BERSAMA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG
JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Disusun oleh:

Imam Buhari

NIM. 130803102018

PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI KEUANGAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2016



**MARKETING STRATEGY PRODUCT SALES PARTNERS ARE
PLANNING A LIFE INSURANCE JOINT SHOLARSHIP AJB
BUMIPUTERA 1912 BRANCH JEMBER**

Proposed as one of the requirements to obtain a degree Expert Assosiate
Diploma Course III Finance Administration
Faculty of Economics, University of Jember

Compiled by :

Imam Buhari

NIM. 130803102018

PROGRAM STUDI DIPLOMA III FINANCIAL ADMINISTRATION

DEPARTEMENT MANAGEMENT

FACULTY ECONOMICS AND BUSINESS

UNIVERSITY JEMBER

2016

LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Nama : Imam Buhari
NIM : 130803102018
Jurusan : Manajemen
Program Studi : D3 Administrasi Keuangan
Judul Laporan PKN : STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA
BEASISWA BERENCANA ASURANSI JIWA
BERSAMA AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG
JEMBER

Jember, 14 Juni 2016

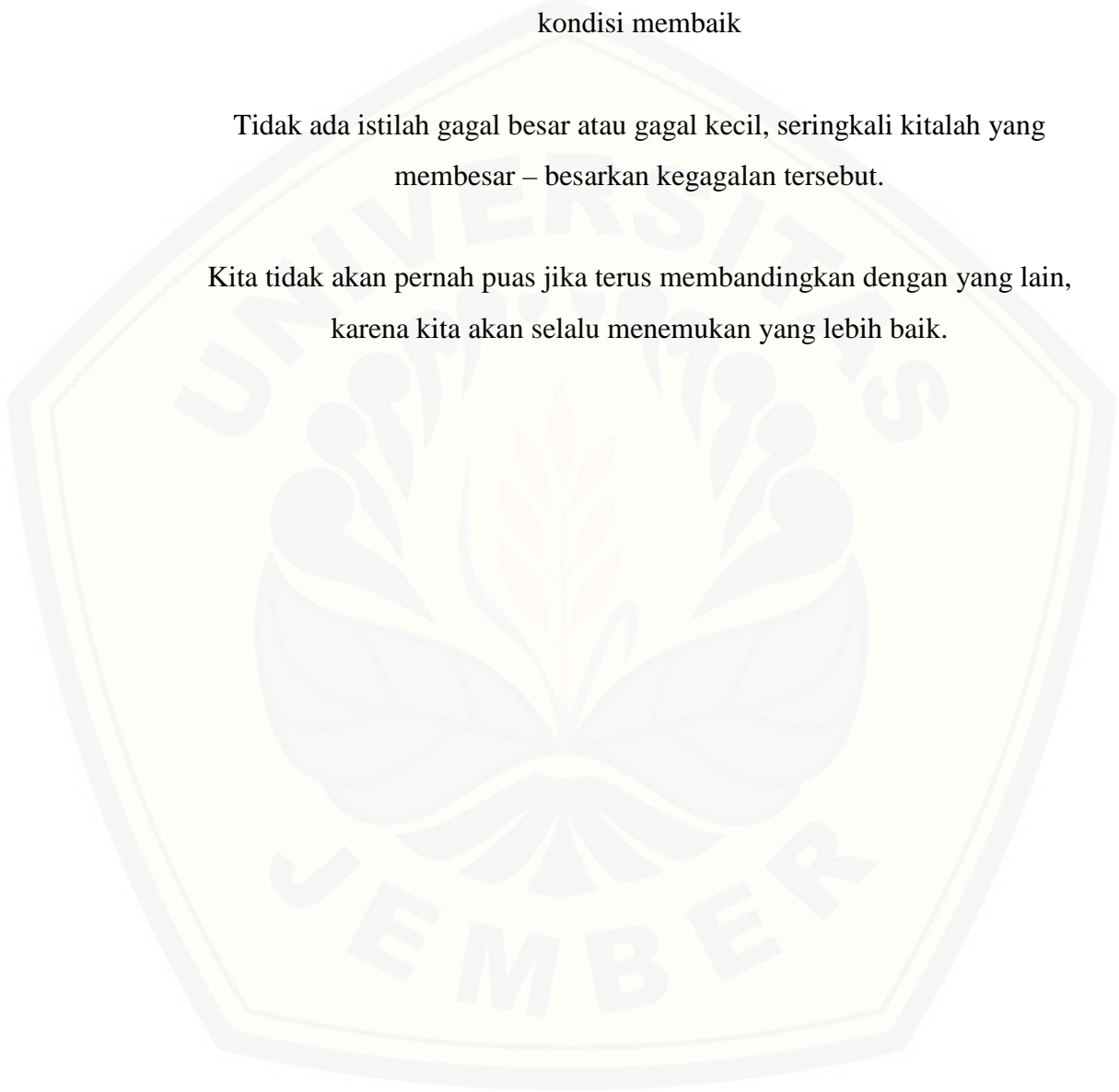
Mengetahui	Laporan Praktek Kerja Nyata
Ketua Program Studi	Telah Disetujui Oleh
DIII Administrasi Keuangan	Dosen Pembimbing
<u>Dra. Susanti Prasetyaningtias, M. Si</u>	<u>Dr. Bambang Irawan, M.Si</u>
NIP. 19660918 199203 2 063	NIP. 19610317 198802 1 001

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.



JUDUL
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**TUGAS RUTIN SEKRETARIS DI BIDANG PENDATAAN DAN
PENYULUHAN PADA DINAS PENDAPATAN KABUPATEN JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Imam Buhari
NIM : 130803102018
Program Studi : Diploma III Administrasi Keuangan
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada Tanggal:

23 Juni 2016

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,

Drs.Marmono Singgih,MSI
NIP. 19660904 199002 1 001

Drs.M .Syaharudin,MSI
NIP. 19550919 198503 1 003

Anggota,

Ana Mufidah,SE.MM
NIP. 19800201 200501 2 001

Mengetahui/ Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Dekan

Dr.Drs. M Fathorrazi, SE, M.Si.
NIP. 19630614 199002 1 001

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, Andi Amin dan Ruba'yati yang telah memberikan dorongan semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir tersebut.
2. Saudara – saudara di Jember yang selalu mendoakan yang terbaik.
3. Teman Teman HIMADITA Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
4. 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 **“Upaya Peningkatan Penjualan Produk Mitra Beasiswa Berencana Asuransi Jiwa Bersama AJB Bumi Putera 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 Dan Bisnis Universitas Jember.
2. Dra. Susanti Prasetyaningtias, M.Si Ketua Program Studi D3 Administrasi Keuangan
3. Dr. Bambang Irawan, M.Si Dosen pembimbing PKN yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik.
4. Dosen penguji yang telah berkenan menguji dan memberi arahan sehingga tugas akhir dapat terselesaikan.
5. Dosen Fakultas Ekonomi dan Seluruh staf khususnya Jurusan Manajemen dan Program Studi D3 Administrasi Keuangan.
6. Bapak Andi Amin dan Ibu Rubakyati selaku orangtua yang telah berjuang untuk mendidik dengan sabar dan memberikan yang terbaik bagi hidup penulis.
7. Kepada Kakak Elmi Ariastutik, Marisa, Rika Ratna, Ajeng M dan Gianini H yang selalu membantu saya dalam segala hal dan selalu saya repotkan.
8. Bapak Tejo selaku Kepala Cabang AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember.

9. Bapak Wahyu Hendro selaku KUAK, Mbak Siska, Mas Suwalis, Mbak Yuni, 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.
10. Teman-teman D3 Administrasi Keuangan angkatan 2013, yang telah memberi warna baru dan keceriaan dalam hidup penulis semasa kuliah.
11. Untuk teman – teman Himadita (Himpunan Mahasiswa Diploma III) yang selalu mengingatkan dan memberi semangat saya dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
12. 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, 22 Juni 2016

Penyusun

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	3
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	23
3.7.1 Asuransi Jiwa Perorangan yang Ditawarkan dengan Perhitungan Rupiah	23
3.7.2 Asuransi Jiwa Perorangan yang Ditawarkan dengan Perhitungan Dollar.....	28
BAB 4. HASIL PRAKTEK KERJA NYATA	
4.1 Hasil Praktek Kerja Nyata	33
4.1.1 Strategi Segitiga Tepat	33
4.1.2 Penetapan Harga	41
4.1.3 Sistem Distribusi	42
4.1.4 Promosi	43
4.2 Kendala yang Dihadapi.....	44
4.3 Pembahasan Praktek Kerja Nyata.....	46
4.3.1 Entry Data Surat Permintaan Asuransi Jiwa.....	46
BAB 5. KESIMPULAN	
5.1 Kesimpulan.....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN – LAMPIRAN	49

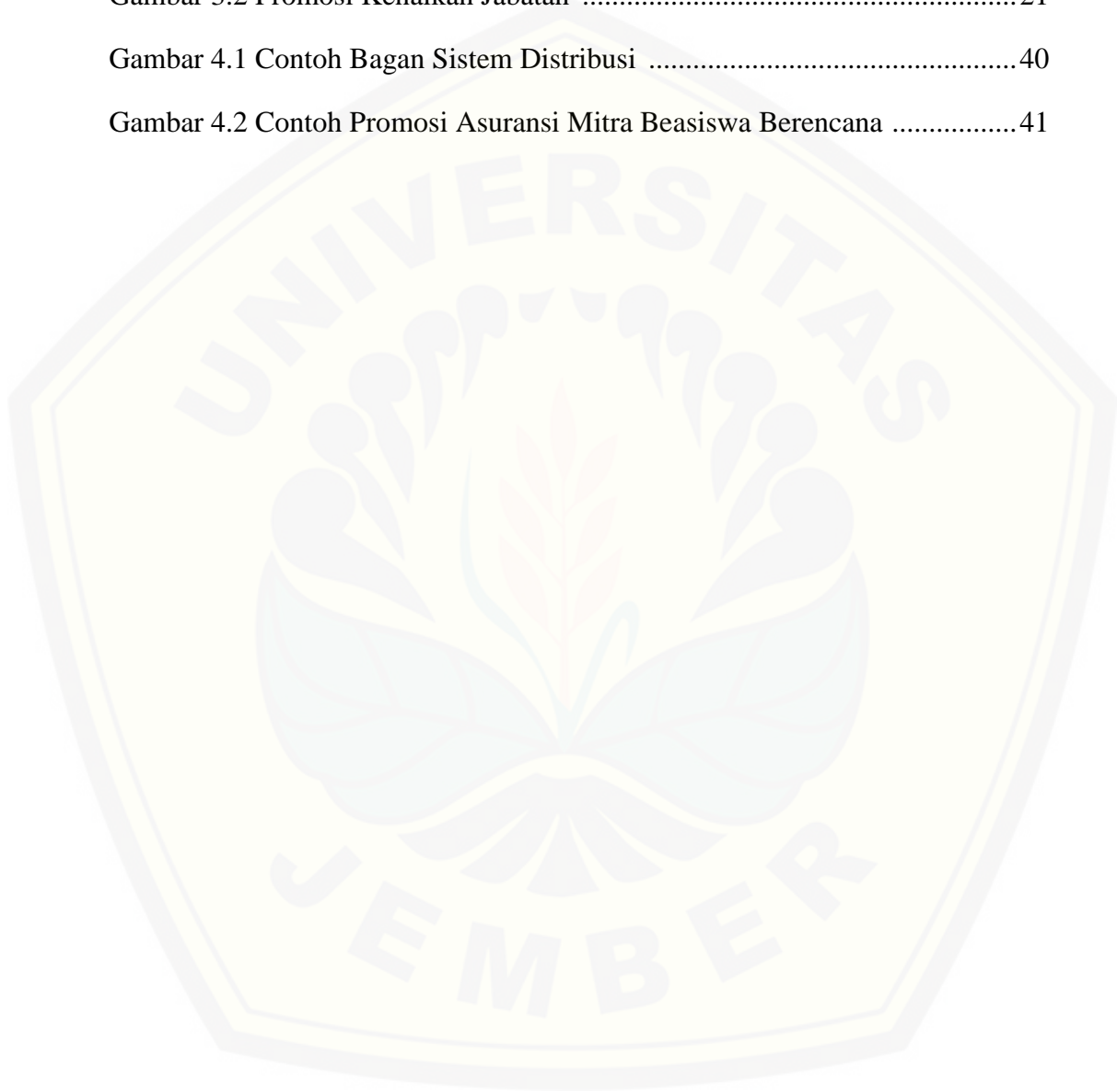
DAFTAR TABEL

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.

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 strategi 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 :

1. Mengetahui sejauh mana ilmu yang didapat di bangku kuliah dalam penerapan dalam dunia kerja.
2. Memahami bagaimana cara promosi dalam sarana fasilitas produk asuransi pada AJB Bumiputera 1912.
3. 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

No.	Kegiatan	Minggu Ke-			
		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 periodic dengan dosen pembimbing PKN.			■	■
7.	Penyusunan laporan PKN		■	■	■

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata

1.4 Bidang Ilmu Praktek Kerja Nyata

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

1. Pengantar Manajemen
2. Manajemen Pemasaran
3. Aplikasi Komputer

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 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 karena 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 tepat.

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 – Sekertaris 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.Wijosejewo 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 :

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

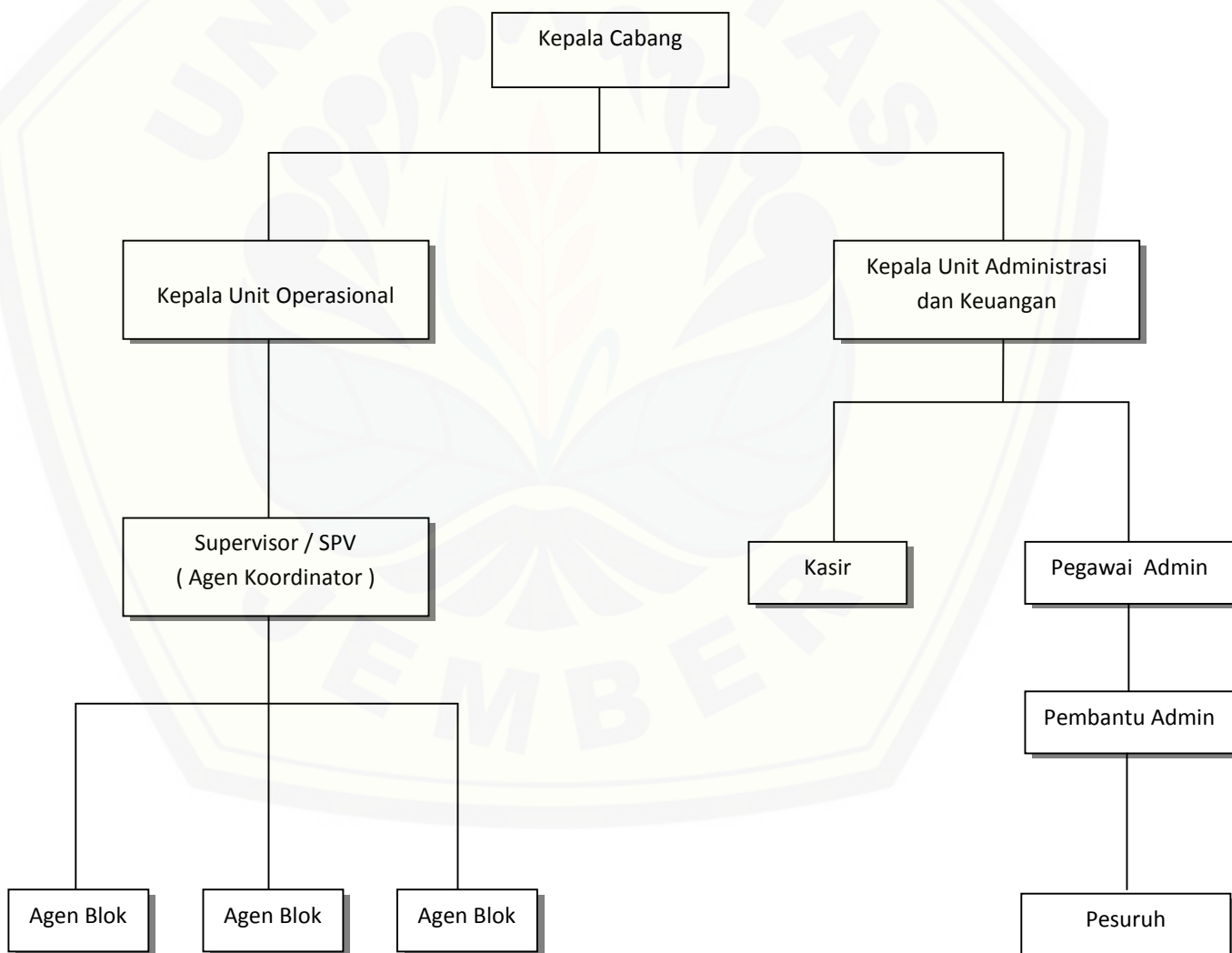
3.2 Kelompok Usaha

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 :

1) 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.

2) 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.

3) 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.

4) 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.

5) 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.

6) Staf

Tugas dan Tanggung 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

7) 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

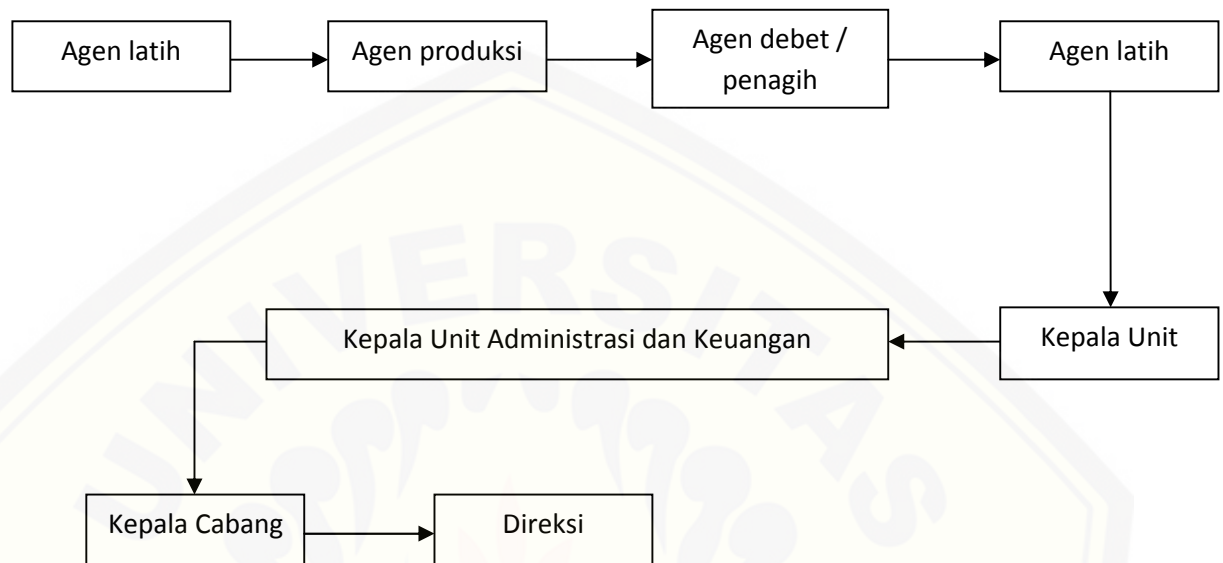
Sumber : AJB Bumiputera 1912 Cabang Jember Kota Tahun 2015

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

1. 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

2. 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.

3. 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 :

1. Asuransi Eka Waktu Ideal (Z1)

1) Manfaat :

1. Jika tertanggung meninggal dunia dalam jangka waktu asurani, maka pertanggungans sebesar yang tercantum dalam polis akan dibayarkan kepada yang ditunjuk.
2. 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 :

1. Pekerja Pabrik atau karyawan perusahaan
2. Guru atau dosen
3. Pengusaha
4. Debitur bank

5. PNS

2. 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 pertanggungan. Untuk Dana Kelangsungan Belajar (DKB) terdapat pengaturan sebagai berikut :

1. Pada masa asuransi, anak yang ditunjuk berumur antara 1 sampai 4 tahun, maka pembayaran sebesar 5% uang pertanggungan dilakukan pada waktu anak berumur 6 tahun.
2. 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.
3. 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.
4. 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

3. Asuransi Mitra Pelangi (DR)

1) Manfaat :

1. Jika tertanggung meninggal dunia karena kecelakaan, maka akan diberikan santunan berupa 2x dari uang pertanggungan.
2. 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.

3. 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 :

1. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
2. Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
3. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
4. Karyawan perusahaan minyak
5. Kelompok etnis(cina, india)
6. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

4. Asuransi Mitra Permata (PM)

1) Manfaat :

1. Jika tertanggung hidup sampai dengan habis masa kontrak, maka akan diterimakan akumulasi dana sesuai dengan perhitungan sampai dengan habis kontrak
2. 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.
3. 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 :

1. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
2. Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
3. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
4. Karyawan perusahaan minyak
5. Kelompok etnis(cina, india)
6. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

5. Asuransi Mitra Melati (ME)

1. Manfaat :

1. Jika tertanggung hidup sampai masa asuransi, maka akan dibayarkan akumulasi dana minimal 110% dari uang pertanggungan
2. 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 :

1. Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
2. Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
3. Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
4. Karyawan perusahaan minyak
5. Kelompok etnis(cina, india)
6. Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

6. Asuransi Mitra Cerdas (AG. 58)

1) Manfaat :

1. 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.

2. Jika tertanggung meninggal dunia pada masa asuransi, maka menerima uang pertanggungan 100% dan akumulasi dana sampai dengan tahun meninggal.
 3. DKB dibayarkan kepada anak saat :
 - Usia 6 tahun : 25%
 - Usia 12 tahun : 25%
 - Usia 15 tahun : 25%
 - Usia 18 tahun : 25%
 4. Dana Kelangsungan Belajar (DKB) 4,5% pertahun secara efektif atau 0,37% per bulan secara majemuk.
 5. 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.
7. Asuransi Mitra Sehat (AG. 59)
- 1) Manfaat :
- (1) 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.
 - (2) 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 :
- (1) Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
 - (2) Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)

- (3) Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
 - (4) Karyawan perusahaan minyak
 - (5) Kelompok etnis (cina, india)
 - (6) Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.
8. Asuransi Mitra Guru (AG6)
- 1) Manfaat :
 - (1) Uang pertanggungan (UP) akan meningkat setiap tahun dimulai tahun kedua sebesar 20% dari uang pertanggungan awal.
 - (2) Akumulasi dana diperhitungkan pada saat tertanggung meninggal dunia dan habis kontrak.
 - 2) Segmen pasar :
 - (1) Guru, Pemilik Sekolah, wakil kepala sekolah, pengawas sekolah
 - (2) Dosen, dekan, rector, DIR lembaga Pendidikan, Purek.
9. Asuransi Mitra Dana (AG60)
- 1) Manfaat :
 - (1) Uang pertanggungan (UP) meningkat setiap tahun dimulai tahun kedua sebesar 100% dari uang pertanggungan awal.
 - (2) Akumulasi dana diperhitungkan pada saat tertanggung meninggal dunia dan habis kontrak.
 - 2) Segmen pasar :
 - (1) Pengusaha
 - (2) 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 :

1. Asuransi Mitra Oetama (PC)

1) Manfaat :

- (1) Jika tertanggung hidup sampai dengan habis kontrak, maka akan diterimakan nilai tunai habis kontrak.
- (2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi karena sakit, maka akan mendapatkan 100% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan.
- (3) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi karena kecelakaan, maka akan mendapat 200% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan.
- (4) Tersedia biaya rawat inap sebesar 20% dari uang pertanggungan per hari dimulai hari ketiga selama 90 hari pertahun polis.

2) Segmen pasar :

- (1) Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
- (2) Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- (3) Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- (4) Karyawan perusahaan minyak
- (5) Kelompok etnis(cina, india)
- (6) Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.

2. Asuransi Mitra Poesaka (DP)

1) Manfaat :

- (1) Jika tertanggung hidup sampai dengan habis kontrak, maka akan diterimakan nilai tunai habis kontrak.
- (2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi karena sakit, maka akan mendapat 100% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan sampai tahun meninggal.
- (3) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi keran kecelakaan, maka akan mendapat 200% uang pertanggungan dan nilai tunai tahun berjalan

2) Segmen pasar :

- (1) Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut

- (2) Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
 - (3) Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
 - (4) Karyawan perusahaan minyak
 - (5) Kelompok etnis(cina, india)
 - (6) Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.
3. Asuransi Mitra Seumur Hidup Prima (WP)
- 1) Manfaat :
 - (1) Jika tertanggung hidup sampai dengan habis kontrak, maka akan dibayarkan uang pertanggungan dan bonus.
 - (2) Jika tertanggung meninggal dunia, maka akan dibayarkan uang pertanggungan dan bonus.
 - 2) Segmen pasar :
 - (1) Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut
 - (2) Kelompok bikorat : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
 - (3) Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
 - (4) Karyawan perusahaan minyak
 - (5) Kelompok etnis(cina, india)
 - (6) Kelompok profesi mandiri : dokter, notaries, pengacara, pilot, akuntan.
4. Asuransi Mitra Abadi (WD)
- 1) Manfaat :
 - (1) Jika tertanggung hidup mencapai usia 90 tahun, maka akan dibayarkan uang pertanggungan yang tercantum dalam polis dan bonus.
 - (2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, ahli waris yang ditunjuk akan menerima uang pertanggungan dan bonus.
 - 2) Segmen pasar :
 - (1) Pejabat PLN, Telkom, Tambang, Pelaut

- (2) Kelompok bikorot : pejabat pemerintahan minimal eselon IV, anggota DPRD/DPR, TNI (minimal Kapten)
- (3) Karyawan lembaga keuangan (bank, perpajakan, bea cukai, dll)
- (4) Karyawan perusahaan minyak
- (5) Kelompok etnis(cina, india)



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/products/product/individual_life_insurance/mitra_basiswa_/0
Diakses 01 Juni 2016

Lampiran 1 : Brosur Mitra Proteksi Mandiri

MITRA PROTEKSI MANDIRI

INI HANYA SEBUAH ILLUSTRASI, BUKAN SUATU KONTRAK ASURANSI

Ilustrasi Manfaat Mitra Proteksi Mandiri

Nama	:	NY. OKTAVIA DEWI WAHYUNI	Jangka Waktu Pembayaran Premi	:	10
Usia	:	29 tahun	Jangka Waktu Asuransi	:	15
			Cara Bayar	:	BULANAN
			UP Awal	:	2,640,000
			Premi	:	110,000
			Habis Kontrak	:	21,266,623

Akhir Tahun Ke	Umur	Akumulasi Premi	Uang Pertanggungan	Nilai Tunai	Santunan Meninggal
1	30	1,320,000	2,640,000	768,095	3,409,095
2	31	2,640,000	2,904,000	1,932,053	4,838,053
3	32	3,960,000	3,168,000	3,175,691	6,343,691
4	33	5,280,000	3,432,000	4,505,662	7,937,662
5	34	6,600,000	3,696,000	5,928,003	9,624,003
6	35	7,920,000	3,960,000	7,556,547	11,516,547
7	36	9,240,000	4,224,000	9,297,802	13,521,802
8	37	10,560,000	4,488,000	11,150,034	15,647,034
9	38	11,880,000	4,752,000	13,148,514	17,900,514
10	39	13,200,000	5,016,000	15,275,086	20,291,086
11	40	13,200,000	5,280,000	16,323,278	21,603,278
12	41	13,200,000	5,544,000	17,441,719	22,985,719
13	42	13,200,000	5,808,000	18,635,128	24,443,128
14	43	13,200,000	6,072,000	19,908,559	25,980,559
15	44	13,200,000	6,336,000	21,266,623	27,602,623

Manfaat yang diperoleh :

- Apabila Tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, kepada yang ditunjuk akan dibayarkan Uang Pertanggungan ditambah Nilai Tunai pada saat meninggal dunia, selanjutnya asuransi berakhir.
- Apabila Tertanggung Hidup sampai dengan Akhir masa asuransi, kepada Pemegang Polis akan dibayarkan Nilai Tunai saat Habis Kontrak sebesar 21.266.623
- Apabila Pemegang Polis melakukan penembusan polis, maka kepada Pemegang Polis akan dibayarkan Nilai Tunai pada saat Penembusan, selanjutnya asuransi berakhir.

Pelayanan dan Pengaduan Konsumen:

T: +6221 251 2154, 251 2157, F: +6221 251 2172, E: info@bumiputera.com, M: 081 188 1912 (sms only)

Hubungi Call Center:

HALO BUMIPUTERA: 0800 188 1912

- Produk ini telah mendapatkan otorisasi dari dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan AJB Bumiputera 1912 terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
- STL ini hanya digunakan sebagai alat pemasaran dan tidak mengikat. Ketentuan-ketentuan yang mengikat tercantum pada polis yang diterbitkan oleh AJB Bumiputera 1912


Lampiran 2 : Surat Permohonan Ijin PKN

Nama Kegiatan : Praktek Kerja Nyata
Tempat : AJB BUMIPUTERA 1912
Alamat : JL. Ahmad Yani No. 81 Jember Jawa Timur
Tanggal Pelaksana : 07 Maret – 07 April 2016
Pelaksana/NIM : Widia Rahma Isqowati (130803102002)
Imam Buhari (130803102018)
Nanda Sofiah Ainun (130803102021)
Gianini Hemalila (130803102036)


Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyetujui dilaksanakannya kegiatan Praktek kerja Nyata tersebut.

Jember, 27 Januari 2016

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Jember


Dr. Mochammad Fathorrazi, M.S.i
NIP. 19630614 199002 1 001

Ketua Jurusan Adm.Keuangan
Fakultas Ekonomi Universitas Jember


Dra. Susanti P.,M.Si.
NIP. 196609181 199203 2 002

Lampiran 3 : Surat Keterangan PKN



SURAT PERNYATAAN

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini

Nama : Wahyu Hendro S. S.Si
Jabatan : Kepala Unit Administrasi dan Keuangan
Instansi : AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Jember Kota
Alamat : Jl. Ahmad Yani no. 81 Jember


Menerangkan Bahwa :

Nama : Gianini Hemalila
NIM : 130803102036
Fak/Jurusan : Ekonomi/D3 Administrasi Keuangan
Universitas Jember

Telah melaksanakan Praktek Kerja Nyatadi AJB Bumiputera 1912Kantor Cabang jember Kota,
Selama 30 hari terhitung mulai 07 maret 2016 sampai dengan 07 April 2016.

Demikian surat ini kami buat untuk sebagaimana mestinya.

AJB Bumiputera 1912
Kantor Cabang Jember Kota,


Wahyu Hendro S. S.Si
Kepala Unit Adm & Keuangan

Kepala Unit Administrasi dan Keuangan

Lampiran 4 : Surat Permohonan Nilai PKN



UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI

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

Nomor : 417/UN25.1.4/KR/2016
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : *Permohonan Nilai PKN*

Yth. Pimpinan
AIB BUMI PUTRA 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 RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
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	89	A
2.	Ketertiban	90	A
3.	Prestasi Kerja	90	A
4.	Kesopanan	92	A
5.	Tanggung Jawab	89	A

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : Gianini Hemalila
 NIM : 130803102036
 Program Studi : Administrasi Keuangan

IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : WAHYU HENDRO S
 Jabatan : PJ. KEPALA UNIT ADMINISTRASI & KEUANGAN
 Institusi : AKB BUMI PUTRA JEMBER

Tanda Tangan dan

Stempel Lembaga :

Wahyu Hendro S, S.Si
 Kepala Unit Adm & Keuangan

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 RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
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 : Gianini Hemalila
N I M : 130803102036
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Administrasi Keuangan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :
STRATEGI PEMASARAN PROGRAM PERLINDUNGAN KESEJAHTERAAN TENAGA
KERJA PADA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTRA 1912 RAYON MADYA
JEMBER

(Revisi)

Dosen pembimbing :

Nama	N I P	Tanda Tangan
Ariwan Joko Nusbantoro, S.E., M.M.	19691007 199902 1 001	

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 19 Februari 2016 s.d 19 Juli 2016. 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, 19 Februari 2016
Kapodi. Administrasi Keuangan
Fakultas Ekonomi UNEJ

Dra. Susanti Prasetyaningtiyas, M.Si.
NIP. 19660918 199203 2 029

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

KARTU KONSULTASI

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

Nama : Gianini Hemalila
 NIM : 130803102036
 Program Studi : Administrasi Keuangan
 Judul Laporan PKN : STRATEGI PEMASARAN PROGRAM PERLINDUNGAN KESEJAHTERAAN TENAGA KERJA PADA ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTRA 1912 RAYON MADYA JEMBER

Dosen Pembimbing : Ariwan Joko Nusbantoro, S.E., M.M.
 TMT_Persetujuan : 19 Februari 2016 s/d 19 Juli 2016
 Perpanjangan : 19 Juli 2016 s/d 19 September 2016

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	10/5 2016	Bab Satu	1.
2.		Uuri: fuyun	2.
3.	17/5 2016	Bab. Dua	3.
4.		Uuri: verifikasi	4.
5.	24/5 2016	Bab. Tiga & Empat	5.
6.		Bab. Lima	6.
7.	2/6 2016	Uuri: sumber	7.
8.		Uuri: fuyun dan	8.
9.	7/6 2016	Pembahasan	9.
10.	9/6 2016	ACC Laporan	10.
11.			11.
12.			12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.

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

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Dra. Susanti Prasetiyaningtyas, M.Si.
NIP. 19660918 199203 2 029

Jember, 9 Juni 2016.....
Dosen Pembimbing

Ariwan Joko Nusbantoro, S.E., M.M.
NIP. 19691007 199902 1 001

Lampiran 8 Absensi PKN

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA NYATA
AJB BUMIPUTERA 1912 JEMBER
2016

BULAN	TANGGAL	Widia Rahma I.	Imam Buhari	Nanda Sofiah A.	Gianini Hemalila	
MARET	7					
	8					
	9	LIBUR				
	10					
	11					
	12	LIBUR				
	13	LIBUR				
	14					
	15					
	16					
	17					
	18					
	19	LIBUR				
	20	LIBUR				
	21					
	22					
	23					
	24					
	25	LIBUR				
	26	LIBUR				
	27	LIBUR				
	28					
	29					
	30					
	31					
	APRIL	1				
		2	LIBUR			
		3	LIBUR			
		4				
		5				
		6				
7						

Mengetahui,

bumiputera
 Yudi Hendro S. S.Si
 Kepala Unit Ardi & Keamanan