

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Perusahaan

Sejarah jiwasraya dibangun bermula dari NILLMIJ (*Nederlandsch Indiesche Levensverzekering en Liffrete Maatschappij van 1859*) tanggal 31 Desember 1859. Perusahaan asuransi jiwa yang pertama ada di Indonesia (Hindia Belanda waktu itu) didirikan dengan Akte Notaris William Hendry Herklots Nomor 185. Pada tahun 1957 perusahaan asuransi jiwa milik Belanda yang ada di Indonesia dinasionalisasi sejalan dengan program Indonesiasasi perekonomian Indonesia. Tanggal 17 Desember 1960 NILLMIJ van 1859 dinasionalisasi berdasarkan peraturan pemerintah Nomor 23 tahun 1958 dengan merubah namanya menjadi PT Perusahaan Pertanggung Djiwa Sedjahtera. Kemudian berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 214 tahun 1961, tanggal 01 Januari 1961, 9 (sembilan) perusahaan asuransi jiwa milik Belanda dengan inti NILLMIJ van 1859 diubah menjadi Perusahaan Negara Asuransi Sjiwa Sedjahtera.

Kemudian 4 (empat) tahun yang lalu tanggal 01 Januari 1965 berdasarkan keputusan Menteri PPP Nomor BAPN 1-3-24, nama perusahaan negara Asuransi Djiwa Eka Sedjahtera diubah menjadi perusahaan negara Asuransi Djiwa Djasa Sedjahtera. Setahun kemudian tepatnya tanggal 01 Januari 1966, berdasarkan PP No.40 tahun 1965 didirikan perusahaan negara yang baru bernama perusahaan negara Asuransi Djiwasraya yang merupakan peleburan dari

perusahaan negara Asuransi Djiwa Sedjahtera. Berdasarkan peraturan pemerintah Nomor 33 tahun 1972, tanggal 23 maret 1973 dengan akta notaris Mohammad Ali nomor 12 tahun 1973, perusahaan negara Asuransi Djiwasraya berubah status menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) Asuransi Jiwasraya yang anggaran dasarnya kemudian diubah dan ditambah dengan akta notaris Sri Rahayu Nomor 839 tahun 1984 Tambahan Berita Negara Nomor 67 tanggal 21 Agustus 1984 mnjadi PT Asuransi Jiwasraya. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 1 tahun 1988, diubah dan ditambah terakhir dengan Akta Notaris Imas Fatimah SH, Nomor 10 tanggal 12 Mei 1988 dan Akta Perbaikan Nomor 19 tanggal 08 September 1998 yang telah diumumkan dalam Tambahan Berita Negara Nomor 1671 tanggal 16 Maret 2000 dan Akte Perubahan Notaris Sri Rahayu H.Prasetyo, SH dengan nomor 03 Tanggal 14 Juli 2003 menjadi PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Anggaran Dasar PT Asuransi Jiwasraya (Persero) telah beberapa kali diubah dan ditambah, terakhir dengan Akta Notaris Netty Maria Machdar, SH, Nomor 74 tanggal 18 November 2009 sebagaimana surat penerimaan pemberitahuan perubahan anggaran dasar Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-AH.01.10.01078 tanggal 15 Januari 2010, dan akta Nomor 155 tanggal 29 Agustus 2008 yang telah mendapatkan persetujuan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sesuai surat keputusan Nomor AHU-96890.AH.01.02 tahun 2008 tanggal 16 Desember 2008. Penetapan Logo PT Asuransi Jiwasraya (Persero) sejak 31 Desember 1859 sampai ada pembaharuan *launching* Logo tanggal 13 Oktober 2014.



Sumber : jiwasraya.co.id
Gambar 3.2 Logo Pertama Jiwasraya



Sumber : Jiwasraya.co.id
Gambar 3.3 Logo Terbaru Jiwasraya

3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi Jiwasraya

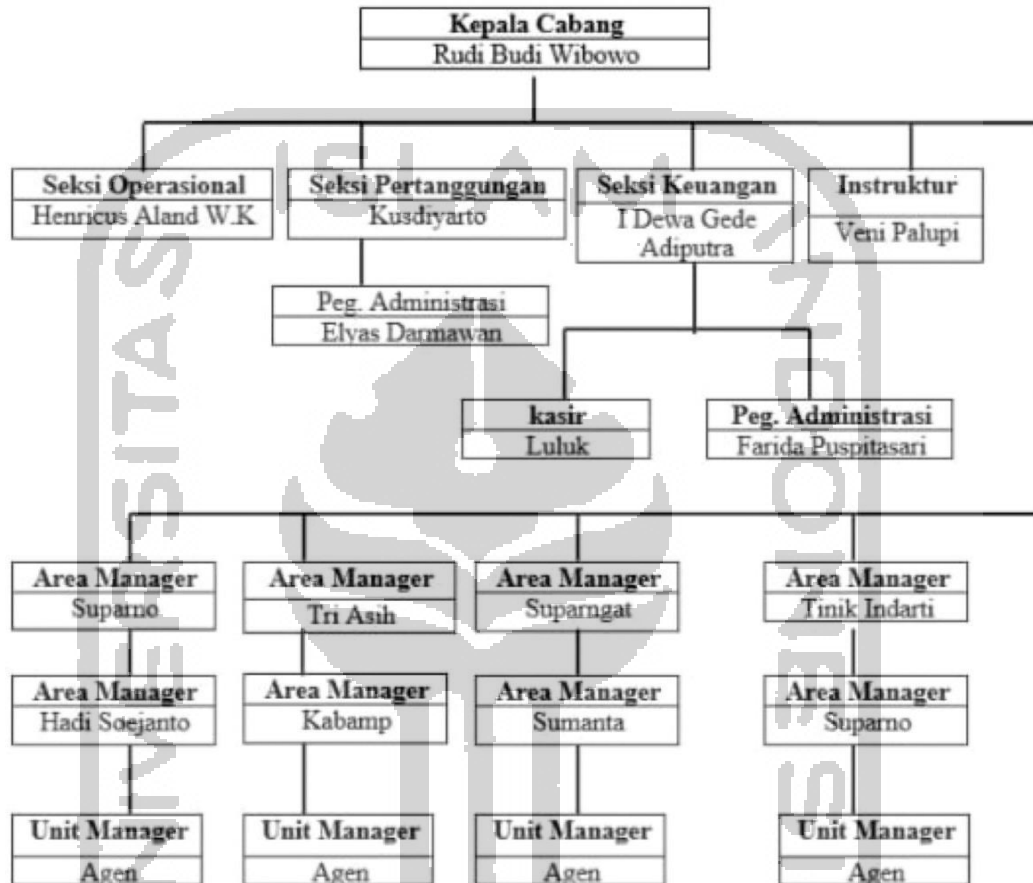
“Menjadi Perusahaan Asuransi Nasional bertaraf Internasional yang terpercaya dan terdepan dalam inovasi produk dan layanan.”

Misi Jiwasraya

“Membantu setiap keluarga Indonesia memiliki kepastian perlindungan mewujudkan masa depan yang lebih sejahtera.”

Kesimpulan dari Visi dan Misi Perusahaan yaitu menjadikan perusahaan asuransi jiwa yang bertaraf Nasional maupun Internasional dan dapat membantu setiap keluarga Indonesia memiliki perlindungan untuk masa depan dengan kepercayaan, inovasi, serta produk dan layanan yang baik.

3.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber : PT. Asuransi Jiwasraya (Persero) cabang Yogyakarta

Gambar 3.4 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwasraya cabang Yogyakarta

Adapun pengertian dari setiap deskripsi kerja yaitu :

1. Kepala Cabang

Fungsi Utama :

- a. Merencanakan, mengkoordinir, memimpin, dan mengawasi pelaksana semua kegiatan Kantor cabang mulai dari operasional, penjualan, pertanggunggaan sehingga keuangan dan umum agar efektif dan efisien guna mendukung pencapaian target yang ditetapkan dan optimalisasi pendapatan perusahaan

dalam rangka mencapai visi dan misi perusahaan dengan menerapkan regulasi terkait industri asuransi dan prinsip Tata Kelola Perusahaan Yang Baik (*Good Corporate Governance*)

- b. Mengkoordinasikan dan memantau serta mengevaluasi pelaksanaan aktifitas kantor cabang.

Tugas-tugas Utama :

- a. Menyetujui perencanaan strategi Kantor cabang sesuai kebutuhan perubahan.
- b. Mengkoordinir, memimpin kantor cabang secara terintegrasi serta mendukung pencapaian target perusahaan.
- c. Menyetujui laporan terkait kantor cabang.
- d. Membangun kompetensi personel di unit kerjanya sehingga memenuhi standar kompetensi yang ditentukan melalui keterlibatan dalam proses *assesment*, pelaksanaan pelatihan, *coaching dan counseling*.

2. Seksi Operasional dan Penjualan

Fungsi Utama :

Merencanakan, mengorganisir, mengawasi dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan inkaso dan pemasaran di *Branch Office* (BO) agar proses operasional BO dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Tugas-tugas Utama :

- a. Mengawasi dan mengontrol pendistribusian kwitansi lanjutan dan bukti penerima premi pertama (BP3).

- b. Mengawasi dan mengontrol proses administrasi penyetoran dan pelunasan premi pertama dan lanjutan.
- c. Mengawasi pelaksanaan penagihan.
- d. Melakukan perhitungan komisi untuk agen.
- e. Mengawasi dan mengontrol formasi area kantor.

3. Seksi Pertanggungungan Umum

Tugas-Tugas Utama :

- a. Mengusulkan program kerja dan anggaran pertanggungungan di kantor cabang.
- b. Mengusulkan pedoman, kebijakan dan SOP terkait pengelolaan pertanggungungan di kantor cabang.
- c. Mengelola proses bisnis pertanggungungan di kantor cabang.
- d. Melakukan supervisi atas penilaian risiko sesuai standar, syarat, dan ketentuan pertanggungungan di kantor cabang.
- e. Mengusulkan proses pengelolaan dan proses bisnis *underwriting*.

4. Seksi Keuangan Umum

Fungsi Utama :

Merencanakan, mengkoordinir, memimpin, dan mengawasi pelaksanaan semua kegiatan pengelolaan proses bisnis keuangan dan umum di kantor cabang agar efektif dan efisien guna mendukung terlaksananya target yang ditetapkan perusahaan dalam rangka mencapai visi dan misi perusahaan.

Tugas-tugas Utama :

- a. Mengusulkan program kerja dan anggaran keuangan dan umum di kantor cabang.

- b. Mengusulkan pedoman, kebijakan dan SOP terkait pengelolaan keuangan dan umum di kantor cabang.
- c. Pelaksanaan pengadaan barang dan jasa sesuai kewenangan.
- d. Pengelolaan bagian umum cabang.
- e. Mengelola proses bisnis keuangan dan umum di kantor cabang.

5. Instruktur

Fungsi Utama :

Merencanakan, mengkoordinir, dan mengawasi pelaksanaan semua kegiatan pengelolaan proses pemasaran yang ada di lapangan agar efektif dan efisien guna mendukung terlaksananya target yang ditetapkan perusahaan dalam rangka mencapai visi dan misi perusahaan.

Tugas-tugas Utama :

- a. Memberikan edukasi atau materi kepada AM (Area Manajer), UM (Unit Manajer), dan FA (*Financial Advisor*).
- b. Mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh kantor Pusat PT. Asuransi Jiwasraya.
- c. Melakukan monitoring dan evaluasi tim secara reguler berdasarkan perencanaan bisnisnya masing-masing.

6. Area Manager (AM)

Tugas-tugas Utama :

- a. Melakukan perencanaan atau penetapan tujuan sebagai panduan dalam menjalankan aktifitas penjualan pribadi dan memastikan semua UM (Unit

Manajer) dan FA (*Financial Advisor*) yang ada di dalam timnya melakukan perencanaan dan penetapan tujuan.

- b. Melakukan penjualan pribadi dengan cara bertemu langsung dengan calon tertanggung atau tertanggung dan pemegang polis serta menjelaskan secara baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Melayani calon tertanggung/ tertanggung/ pemegang polis secara baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Melakukan tertib administrasi penjualan.
- e. Menaati seluruh ketentuan dan peraturan yang berlaku termasuk dalam hal ini Kode Etik AAJI, Pakta Integritas dan ketentuan lain jika ada di kemudian hari.

7. Unit Manajer (UM)

Tugas-tugas Utama :

- a. Melakukan perencanaan atau penetapan tujuan sebagai panduan dalam menjalankan aktifitas penjualan pribadi dan memastikan semua FA (*Financial Advisor*) yang ada di dalam timnya melakukan perencanaan dan penetapan tujuan.
- b. Melakukan penjualan pribadi dengan cara bertemu langsung dengan calon tertanggung atau tertanggung dan pemegang polis serta menjelaskan secara baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Melayani calon tertanggung/ tertanggung/ pemegang polis secara baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Melakukan tertib administrasi penjualan.

- e. Menaati seluruh ketentuan dan peraturan yang berlaku termasuk dalam hal ini Kode Etik AAJI, Pakta Integritas dan ketentuan lain jika ada di kemudian hari.

8. FA (*Financial Advisor*)

Tugas-tugas Utama :

- a. Melakukan perencanaan atau penetapan tujuan sebagai panduan dalam menjalankan aktifitas penjualan pribadi.
- b. Melakukan penjualan pribadi dengan cara bertemu langsung dengan calon tertanggung atau tertanggung dan pemegang polis serta menjelaskan secara baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Melayani calon tertanggung/ tertanggung/ pemegang polis secara baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Menaati seluruh ketentuan dan peraturan yang berlaku termasuk dalam hal ini Kode Etik AAJI, Pakta Integritas dan ketentuan lain jika ada di kemudian hari.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk Asuransi Jiwasraya

Perusahaan PT Asuransi Jiwasraya khususnya kantor *agency* Yogyakarta memiliki data penjualan sejak tahun 2016 sampai tahun 2019:

Tabel 3.1 Daftar Produk Yang Dijual

DAFTAR PRODUK YANG DIJUAL 2019				
	2019	2018	2017	2016
1. CARA BAYAR BERKALA				
a. Js Promapan	20 Polis	49 Polis	-	-
b. Js Prestasi	3 Polis	82 Polis	66 Polis	102 Polis
c. Js Dana Multi Proteksi Plus	37 Polis	219 Polis	164 Polis	28 Polis
2. CARA BAYAR SEKALIGUS				
a. Js Pro Idaman	1 Polis	-	1 Polis	-
b. Js Optima Assurance	12 Polis	186 Polis	208 Polis	187 Polis
c. Anuitas Ideal	-	-	-	-

Sumber : jiwasraya.co.id

Ada beberapa produk yang dijual yaitu:

1. JS Promapan

Jiwasraya promapan adalah produk asuransi yang cocok bagi perencanaan keuangan di seluruh tahap kehidupan, jiwasraya promapan dilengkapi dengan manfaat tambahan beragam. Masa asuransi sampai dengan usia tertanggung 99 tahun, jiwasraya promapan dapat dijadikan sebagai produk untuk persiapan dana pendidikan, persiapan untuk hari tua, sebagai warisan, dan sebagai produk untuk mewujudkan semua impian misalnya membeli kebutuhan finansial. JS Promapan merupakan asuransi unit link, unit link adalah asuransi yang memberikan manfaat ganda, yakni manfaat proteksi dan investasi. Pada asuransi unit link, premi yang calon nasabah bayarkan akan digunakan untuk membayar biaya-biaya (misalnya: biaya asuransi dan biaya administrasi) dan sebagian akan diinvestasikan. Premi yang diinvestasikan ini akan di kelola oleh manajer investasi untuk diinvestasikan di instrumen pasar keuangan, seperti saham, obligasi dan reksa dana. Keunggulan asuransi jiwa unit link sebagai nilai investasi

dapat diambil selama saldo investasi mencukupi namun, asuransi unit link memiliki risiko yaitu jika investasi mengalami penurunan.

Jiwasraya promapan dilengkapi dengan manfaat tambahan beragam proteksi yaitu:

a. *JS Term Rider (TR) – Term Life*

JS Term Rider yaitu apabila tertanggung meninggal dunia baik karena sakit maupun kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi, maka kepada Ahli waris atau yang ditunjuk akan dibayarkan Uang Asuransi Term Rider, uang asuransi pokok ditambah saldo Dana Investasi, dan kemudian pertanggungan polis berakhir.

b. *JS Accidental Death dan Dismemberment Benefit (ADDB) – Personal Accident*

JS Accidental Death dan Dismemberment Benefit (ADDB) yaitu apabila tertanggung meninggal dunia atau cacat karena kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi, maka kepada Ahli Waris atau yang ditunjuk akan dibayarkan tambahan santunan kematian atau santuan cacat sebesar uang pertanggungan Rider dan kemudian pertanggungan polis berakhir.

c. *JS Critical Illness 53 penyakit (CI53) – Health*

JS Critical Illness 53 penyakit (CI53) yaitu apabila tertanggung didiagnosa untuk pertama kali dalam hidupnya salah satu dari yang termasuk dalam 53 Penyakit Kritis sesuai dengan Daftar Penyakit Kritis.

d. *JS Total Permanent Disability (TPD) – Health*

JS Total Permanent Disability (TPD) yaitu apabila Tertanggung menderita Cacat Total Tetap karena sakit maupun karena kecelakaan, maka dibayarkan 100% dari uang pertanggungan dan kemudian manfaat rider ini berakhir.

e. *JS Hospital Cash Plan – Health*

JS Hospital Cash Plan yaitu apabila Tertanggung dirawat di rumah Sakit karena sakit atau kecelakaan, maka kepada Tertanggung akan dibayarkan santunan harian sebesar :

Tabel 3.2 Santunan Harian JS Hospital Cash Plan

Uraian	HCPM 100	HCPM 200	HCPM 300	HCPM 400	HCPM 500
Jaminan Rawat Inap perhari	100.000	200.000	300.000	400.000	500.000
Jaminan ICU/ICCU perhari	200.000	400.000	600.000	800.000	1.000.000

Sumber : jiwasraya.co.id

f. *JS Hospital Cash Plan Bedah – Health*

JS Hospital Cash Plan Bedah yaitu apabila tertanggung mengalami operasi bedah yang dilakukan bukan dengan bius lokal, maka akan dibayarkan santunan sebesar:

Tabel 3.3 Hospital Cash Plan Bedah

Uraian	HCPM 100	HCPM 200	HCPM 300	HCPM 400	HCPM 500
Jaminan rawat inap perhari	100.000	200.000	300.000	400.000	500.000
Jaminan ICU/ICCU perhari	200.00	400.000	600.000	800.000	1.000.000
Pembedahan sekaligus maksimum	1.000.000	2.000.000	3.000.000	4.000.000	5.000.000

Sumber : jiwasraya.co.id

g. *JS Payor – Total Permanent Disability (P-TPD) – Health*

JS Payor – Total Permanent Disability yaitu apabila pemegang polis menderita Cacat Tetap Total (TPD) baik karena maupun karena kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi, maka manfaat pembebasan pembayaran premi berkala akan diberikan kepada pemegang polis.

j. *JS Spouse Payor – Total Permanent Disability (SP-TPD) – Health*

JS Spouse Payor – Total Permanent Disability yaitu apabila pasangan dari pemegang polis selaku tertanggung menderita Cacat Tetap Total baik karena sakit maupun karena kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi, maka manfaat pembebasan pembayaran premi berkala akan diberikan kepada pemegang polis.

k. *JS Payor Death Benefit (SP-DB) – term life*

JS Payor Death Benefit yaitu apabila pemegang polis bukan tertanggung meninggal dunia baik karena sakit maupun karena kecelakaan dalam mana

perjanjian asuransi, maka manfaat pembebasan pembayaran premi berkala akan diberikan kepada pemegang polis.

l. *JS Spouse Payor Death Benefit (SP-DB) – term life*

JS Spouse Payor Death Benefit yaitu apabila pasangan dari pemegang polis selaku tertanggung meninggal dunia baik karena sakit maupun karena kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi, maka manfaat pembebasan pembayaran premi berkala akan diberikan kepada pemegang polis.

m. *JS Waiver of Premium TPD*

JS Waiver of Premium TPD yaitu apabila tertanggung menderita cacat tetap total baik karena sakit maupun karena kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi, maka manfaat pembebasan pembayaran premi berkala.

n. *JS Waiver of Premium Ci51*

JS Waiver of Premium yaitu apabila tertanggung menderita salah satu dari 53 jenis penyakit kritis dalam masa perjanjian asuransi, maka manfaat pembebasan pembayaran premi berkala.

Selain tambahan Rider *JS Promapan* juga memiliki manfaat lain yaitu :

- a. Masa asuransi sampai usia tertanggung 99 tahun.
- b. *Jiwasraya Promapan* dapat dijadikan sebagai produk untuk persiapan dana pendidikan. Untuk persiapan dana pendidikan, produk *JS Promapan* berkolaborasi dengan produk *JS Prestasi*. Dengan pembayaran premi minimal Rp. 350,000/ bulan calon nasabah bisa mendapatkan proteksi serta tabungan persiapan dana pendidikan. Bedanya produk *JS Prestasi Promapan* dengan *JS*

Prestasi adalah JS Prestasi Promapan merupakan asuransi Unit Link dan JS Prestasi merupakan Asuransi Konvensional (Tradisional).

- c. Jiwasraya Promapan dapat dijadikan sebagai produk untuk persiapan hari tua. Dengan membeli JS Promapan dapat dijadikan tabungan untuk persiapan hari tua. Contoh: Umroh, Naik Haji, Liburan ke luar Negeri dll.
- d. Sebagai warisan. JS Promapan juga dapat dijadikan sebagai persiapan warisan dengan premi yang ditentukan calon nasabah, calon nasabah akan mendapatkan manfaat dari produk JS Promapan.
- e. Jiwasraya Promapan dapat dijadikan sebagai produk yang dapat mewujudkan impian misalnya terpenuhinya kebutuhan finansial.

2. Jiwasraya Prestasi

Jiwasraya Prestasi yaitu produk asuransi untuk rencana setiap kepala keluarga yang pasti merencanakan untuk kebutuhan pendidikan bagi anak.

Manfaat produk :

- 1) Pembayaran manfaat tahapan pada saat putra putri masuk sekolah tingkat SMP, SMA, dan Perguruan Tinggi :
 - a. Uang Asuransi menaik 5% dari uang asuransi awal secara majemuk setiap tahun.
 - b. Biaya kuliah setiap bulan dibayarkan selama 60 bulan.
 - c. Gratis pembayaran premi berkala pada saat jatuh tempo pembayaran manfaat.
- 2) Apabila tertanggung mengalami risiko :
 - a. Meninggal dunia bukan karena kecelakaan dibayarkan sebesar 100% uang asuransi kepada ahli waris.

- b. Meninggal dunia karena kecelakaan dibayarkan sebesar 200% uang asuransi kepada ahli waris atau,
 - c. Cacat Tetap Total, maka akan dibebaskan dari kewajiban premi lanjutan. Manfaat tahapan dan biaya kuliah setiap bulan tetap akan dibayarkan sesuai dengan jatuh tempo manfaat.
- 3) Apabila putra putri yang dibeasiswaikan meninggal dunia, maka pemegang polis dibebaskan premi lanjutan dan seluruh premi standar yang telah dibayarkan akan dikembalikan kepada pemegang polis dengan manfaat tahapan dan biaya kuliah setiap bulan tetap dibayarkan sesuai tanggal jatuh tempo manfaat.

Keunggulan Produk :

Jiwasraya Prestasi mempunyai beberapa keunggulan produk yaitu :

- 1) Garansi biaya pendidikan putra putri sejak SMP, SMA, dan Perguruan Tinggi.
- 2) Usia anak yang dibeasiswaikan mulai dari 8 tahun.
- 3) Membantu mewujudkan harapan besar putra putri dalam meraih cita-citanya.
- 4) Besaran premi dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan orang tua.

3. JS Dana Multi Proteksi Plus

JS Dana Multi Proteksi Plus yaitu sebagai produk asuransi untuk setiap kepala keluarga yang untuk memenuhi kebutuhan persiapan dana untuk hari tua, biaya pendidikan dan pernikahan, keperluan darurat, dan tabungan biaya kesehatan.

Keunggulan produk yaitu :

- 1) Jika tertanggung hidup sampai dengan akhir masa asuransi dibayarkan sebesar 300% Uang Asuransi (UA).
- 2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi dibayarkan kepada ahli waris sebesar 300% Uang Asuransi ditambah santunan keluarga setiap bulan sebesar 1% Uang Asuransi sejak tertanggung meninggal dunia sampai dengan akhir masa asuransi.
- 3) Jika pemegang polis berhenti dalam masa asuransi dibayarkan nilai tunai polis.

4. JS Proidaman

JS Proidaman memiliki manfaat yang sama dengan Promapan namun yang membedakan pada pembayaran produk.

Keisimewaan JS Proidaman :

- 1) Santunan meninggal dunia sebesar nilai polis ditambah dengan Uang Asuransi.
- 2) Proteksi Asuransi *Yearly Renewable Term* sampai usia 99 tahun.
- 3) Nilai polis tergantung dari hasil kinerja investasi yang dipilih oleh pemegang polis.
- 4) Tersedia berbagai macam fasilitas seperti penarikan dana (*redemption*), penambahan dana (*top up*), pemindahan dana (*switching fund*).
- 5) Dapat digunakan untuk berbagai macam kebutuhan.

5. JS Optima Assurance

JS Optima Assurance sebagai sebuah produk asuransi *Endowment* dengan masa asuransi 4 atau 5 tahun dengan pembayaran premi sekaligus saat mulai pertanggungans asuransi.

Manfaat Produk yaitu :

- 1) Apabila tertanggung hidup sampai akhir masa asuransi, dibayarkan nilai tunai yaitu sebesar 100% akumulasi pengembangan premi selama masa asuransi.
- 2) Apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, dibayarkan jumlah uang asuransi kematian sebesar 130% dari premi sekaligus atau nilai tunai polis, dipilih mana yang lebih besar.

Keunggulan Produk :

- 1) Perlindungan Asuransi yang maksimal

Selama masa asuransi, anda akan mendapatkan perlindungan asuransi jiwa dengan nilai pertanggung yang besar. Jadi ahli waris anda tetap dapat menikmati hasil yang menguntungkan jika sesuatu yang tidak terduga menimpa anda.

- 2) Hasil Investasi Pasti

Dana yang anda investasi akan dikembangkan dengan tingkat pengembalian di atas rata-rata bunga perbankan.

- 3) Minimum Premi Rp 5.000.000,-. Bunga

JS optima assurance sebesar 6% *nett compounded*.

6. Anuitas Ideal

Manfaat Dasar :

- 1) Pensiun Hari Tua (PHP)

Jaminan pembayaran pensiun hari tua setiap bulan selama hidup, dimulai bulan berikutnya setelah premi anuitas dilunasi.

2) Pensiun Janda atau Duda (PJ/D)

Jaminan pembayaran pensiun Janda atau Duda setiap bulan sebesar 60% dari PHT selama hidup atau sampai menikah lagi, dimulai bulan berikutnya sejak peserta pensiun meninggal dunia.

3) Pensiun Yatim-Piatu (PYP)

Jaminan pembayaran pensiun yatim piatu setiap bulan sebesar 100% dari Pensiun Janda/Duda sampai dengan usia 25 tahun atau bekerja atau menikah atau meninggal dunia sebelum usia 25 tahun, dimulai bulan berikutnya sejak Janda/Duda meninggal dunia atau menikah lagi.

4) Pengembalian sisa dana (*Cash Refund*)

Dibayarkan sekaligus pada saat penerima manfaat pensiun semuanya gugur apabila terdapat saldo sisa dana antara premi sekaligus yang disetor dengan manfaat yang telah dibayarkan.

Keuntungan Produk :

- 1) Garansi nilai pensiun bulanan (pensiun Hari Tua/pensiun Janda Duda/Pensiun Yatim Piatu)
- 2) Sebagai sarana rencana pemupukan dana untuk keperluan:
 - a. Dana Hari Tua
 - b. Dana Pendidikan Anak
 - c. Dana Modal Awal Membuka Usaha
 - d. Ibadah Keagamaan (Umroh,Haji,Holyland,dll)

- 3) Memproteksi risiko kelangsungan biaya hidup keluarga, jika diri bertanggung sebagai pencari nafkah meninggal dunia.

Dari ke 6 jenis-jenis produk Jiwasraya, penulis akan lebih memfokuskan kepada produk Promapan. Karena produk Promapan memberikan solusi untuk mengelola keuangan calon nasabah dengan sangat praktis. Produk Promapan menyediakan banyak proteksi dan pilihan investasi untuk calon nasabah, produk Promapan juga mempunyai jangka waktu yang panjang yaitu proteksi sampai usia 99 tahun. Selain itu usia penyertaan usia masuk minimum 6 bulan dan usia masuk maksimum 65 tahun. Pembayaran premi dapat dilakukan secara Bulanan dan Tahunan. Premi minimum bulanan sebesar Rp.350,000,-.

3.2.2 Bauran Promosi Dan Hambatan dalam Mempromosikan Produk

A. Bauran Promosi

Perusahaan PT Asuransi Jiwasraya yang sudah merupakan perusahaan BUMN yang bergerak di bidang pemasaran jasa dalam memasarkan produknya menggunakan 4 bauran promosi yaitu:

1. Iklan

Iklan adalah bentuk komunikasi tidak langsung, yang didasari pada informasi tentang keunggulan suatu produk, yang disusun sedemikian rupa sehingga menimbulkan rasa menyenangkan yang akan mengubah pikiran seseorang untuk melakukan pembelian.

PT. Asuransi Jiwasraya dalam memasarkan produk Promapan memberikan brosur kepada calon nasabah. Tujuannya agar calon nasabah membaca definisi produk Promapan. Brosur dapat dilihat pada lampiran 1

2. Promosi penjualan

Melalui promosi penjualan, perusahaan dapat menarik minat pelanggan baru, mempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk baru, mendorong pelanggan membeli lebih banyak, dan menyerang aktivitas promosi pesaing.

Perusahaan PT. Asuransi Jiwasraya dalam mempromosikan penjualannya, ketika agen melakukan kegiatan presentasi produk Promapan di sebuah acara rapat, agen (produsen) akan memberikan hadiah kepada calon nasabah (konsumen) jika calon nasabah (konsumen) saat itu langsung membeli produk Promapan. Hal itu merupakan bentuk promosi perusahaan untuk menarik daya minat konsumen.

3. *Personal Selling*

Personal selling merupakan interaksi tatap muka dengan satu atau lebih calon pembeli untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan-pertanyaan, dan mendapat pesanan.

Dalam memasarkan produk perusahaan melakukan presentasi dengan calon nasabah atau calon pembeli. Presentasi yang dilakukan oleh agen asuransi yaitu dengan memberikan edukasi mengenai profil Perusahaan, pentingnya berasuransi, serta produk yang akan ditawarkan kepada calon pembeli.

Contoh : Sari sebagai agen Jiwasraya pergi ke UPT Pakem Kabupaten Sleman Yogyakarta untuk meminta izin waktu dan tempat memberikan edukasi di rapat yang akan diselenggarakan oleh UPT Pakem.



Sumber : Dokumen Pribadi,2019

Gambar 3.5 Presentasi di UPT Pakem Sleman Yogyakarta



Sumber : Dokumen Pribadi,2019

Gambar 3.6 Presentasi di SDN Jatisari Sleman Yogyakarta

4. *Direct dan Online Marketing*

Direct dan Online Marketing merupakan pengguna surat, telepon, fax, email, atau internet untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan atau untuk mendapatkan respon langsung dari calon pelanggan.

Dalam kegiatan ini perusahaan juga melakukan pemasaran langsung seperti menghubungi konsumen untuk menawarkan produk Promapan kepada konsumen, namun cara ini tidak efektif dan tidak efisien karena konsumen akan kurang paham mengenai definisi produk secara jelas. Oleh sebab itu perusahaan lebih memilih untuk bertemu langsung dengan konsumen dan menjelaskan mengenai produk yang akan ditawarkan.

Agen akan menghubungi konsumen untuk meminta waktu dan tempat untuk pertemuan.

B. Hambatan perusahaan dalam mempromosikan produk

1. Setiap perusahaan pasti memiliki hambatan dalam memasarkan produk, dalam hal ini hambatan perusahaan ialah kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) sehingga dalam memasarkan produk kurang maksimal.

Contoh: Dalam struktur organisasi pemasaran kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) sebagai agen untuk menawarkan serta memberikan edukasi kepada masyarakat atau calon nasabah. Sehingga masih banyak masyarakat yang belum mengetahui manfaat serta keunggulan produk asuransi JS Promapan di Jiwasraya.

2. Hambatan Bauran Promosi

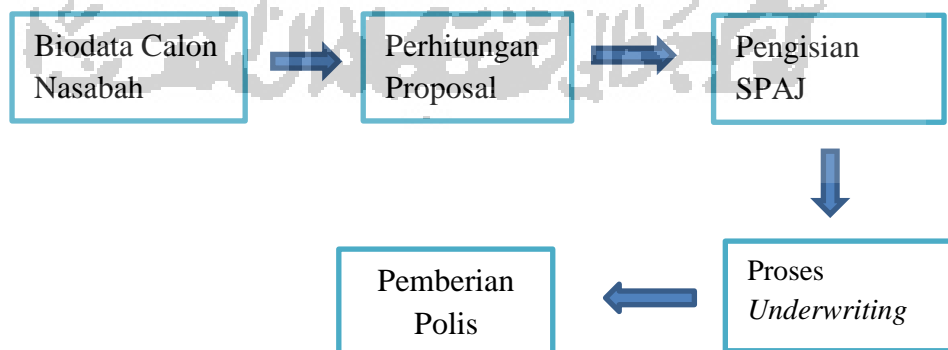
Ada beberapa hambatan bauran promosi yaitu:

- a. *Personal Selling* : Dalam memasarkan produk perusahaan melakukan presentasi dengan calon nasabah atau calon pembeli. Pada proses ini calon nasabah atau peserta presentasi kurang memperhatikan pembicara di depan, ada yang menghiraukannya dengan bermain HP atau berbicara berkelompok dan menciptakan suasana yang kurang kondusif.
- b. *Direct and Online Marketing*: Dalam kegiatan ini perusahaan melakukan peasaran langsung seperti menghubungi konsumen untuk menawarkan produk Promapan dengan menggunakan media massa, namun hal ini kurang efektif karena konsumen akan kurang jelas mengenai definisi produk.

3.2.3 Prosedur pembukaan Produk JS Promapan

Setelah kita mengetahui pembahasan di bab sebelumnya mengenai promosi dengan Bauran Promosi banyak masyarakat yang mengira membuat polis itu susah. Namun sebenarnya pembuatan polis cukup mudah jika kita mengetahui prosedur sesuai UU Asuransi yang berlaku. Nasabah mengetahui proposal yang agen tawarkan.

Alur prosedur pembukaan polis:



Sumber: Kantor Jiwasraya,2019

Gambar 3.7 Alur Prosedur Pembukaan Produk Promapan

Syarat di prosedur awal pembukaan polis

a. Biodata Calon Nasabah

Dalam meminta biodata calon nasabah, agen hanya meminta nama, usia, dan nomer telepon. Kegunaannya untuk menghitung proteksi yang diinginkan oleh calon nasabah di proposal awal. Proposal 1 JS Promapan dapat dilihat pada lampiran 2.

b. Perhitungan proposal Unit

Ketika agen sudah menyerahkan proposal pertama kepada calon nasabah dan nasabah menyetujui proposal pertama maka masuklah ke prosedur kedua, yaitu perhitungan proposal unit. Dalam perhitungan proposal unit ini calon nasabah akan mengetahui keuntungan unit yang akan nasabah dapatkan karena produk Promapan ini selain sebagai proteksi jiwa dapat sebagai tabungan masa depan. Calon nasabah diminta untuk mengumpulkan *fotocopy* KTP dan foto terbaru calon nasabah. Proposal 2 JS Promapan dapat dilihat pada lampiran 3.

c. Pengisian SPAJ (Surat Permintaan Asuransi Jiwa)

Di tahapan ini calon Tertanggung yang sudah menyetujui proposal pertama dan proposal kedua maka calon nasabah akan diberikan SPAJ (Surat Permintaan Asuransi Jiwa) tujuannya sebagai surat permintaan bahwa calon nasabah menyetujui untuk ikut asuransi jiwa produk Promapan.

Calon Tertanggung akan mengisi beberapa data di SPAJ agar bisa di proses ke tahap *underwriting*. Gambar Calon Tertanggung mengisi SPAJ (Surat Permintaan Asuransi Jiwa) dapat dilihat pada lampiran 4.

d. Menunggu Proses Underwriting

calon nasabah akan dihubungi oleh pihak perusahaan jika sudah lulus seleksi sistem dan diperbolehkan membayar premi. Pembayaran premi JS Promapan di lakukan setiap bulan rutin pada tanggal yang sudah ditentukan oleh calon nasabah. Jika nasabah sudah lulus seleksi dan sudah diperbolehkan membayar premi, calon nasabah akan mendapat pemberitahuan resmi dari Jiwasraya melalui sms di nomer calon nasabah yang sudah diterakan di data diri calon nasabah. Pihak calon nasabah bisa membayar premi sesuai kesepakatan, bisa melalui debit rekening atau melalui pembayaran tunai di Indomaret atau Alfamart, jika calon nasabah merasa kesulitan dalam pembayaran awal agen asuransi Jiwasraya akan melayani dan membantu dengan sepenuh hati calon nasabahnya.

e. Prosedur terakhir yaitu pemberian polis Promapan kepada nasabah Jiwasraya. Ketika calon nasabah sudah membayar premi maka calon nasabah akan menunggu kurang lebih 2 minggu, setelah 2 minggu calon nasabah atau calon tertanggung akan mendapatkan Polis dan calon nasabah sudah resmi menjadi Nasabah di Asuransi Jiwasraya dapat dilihat pada lampiran 5 dan lampiran 6.

Isi dari polis yaitu :

1) Rangkuman manfaat asuransi yang telah nasabah sepakati untuk diambil. Rangkuman tersebut adalah data yang berasal dari proposal penawaran dan formulir pengajuan yang calon nasabah isi dan tanda tangani sebelumnya. Rangkuan ini berisi nomor polis atau asuransi nomor ID nasabah, nama produk asuransi, manfaat asuransi yang nasabah ambil secara keseluruhan, biaya secara keseluruhan, tanggal pembayaran, tanggal berlakunya asuransi, penerima manfaat asuransi, dan jangka waktu asuransi.

2) Penjelasan secara umum mengenai istilah yang ada di polis, peraturan dan klausal-klausal hukum mengenai pelanggaran-pelanggaran, serta hak dan kewajiban kedua belah pihak, perusahaan asuransi dan calon nasabah.

3) Penjelasan rinci setiap manfaat asuransi yang telah nasabah ambil, mulai dari istilah-istilah yang berkaitan dengan manfaat tersebut risiko yang akan ditanggung, biaya yang akan ditagih oleh pihak asuransi, cara klaim dan persyaratannya. Isi Polis dapat dilihat pada lampiran 6.