

Transkrip Wawancara 3

Nama Narasumber : Bagas Pramudhita
 Jabatan Narasumber : Bancassurance Relationship Officer
 Hari/Tanggal : Sabtu, 03 Februari 2018
 Waktu : 16:40 sampai 16.55
 Tempat : PT. Equity Life Indonesia, Ruko Casagrande, Jl. Ringroad Utara No.02, Maguwoharjo, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Keterangan:

N= Narasumber

P=Peneliti

P : Assallammualaikum mas mau Tanya ni, saya kan mahasiswa yang meneliti di perusahaan ini, mau Tanya ee untuk pengendalian internal sendiri adakah pengendalian internal terhadap kinerja karyawan kayak gitu mas?

N : Ada mbak.. itu biasanya kalau di tempat kita itu, nanti perminggu nya biasanya mengadakan kita mengadakan namanya brefing class nah di dalam brefing class itu terkadang kita ada penilaian terhadap setiap kinerja karyawan dalam proges nya itu apakah ada peningkatan atau penurunan atau staknan... nanti kita nilai setiap karyawan nya satu persatu baik dari pengumpulan, pertama pengumpulan riferal namanya, terus dari target konsumen ada brapa, trus yang bener2 uda jadi nasabah dari perusaaan kita, kita lihat dari situ, nah kalau ada karyawan kurang dari pencapaian

target biasanya kita mengadakan class sendiri.. nah biasanya dari kelas itu, kita tanyain soal kinerja dia yang pertama, yang kedua terus apakah ada masalah pada pekerjaan dia trus apakah ada masalah dalam pencarian nasabah nah selain itu apalagi ya... kita cari titik keluar secara bersama2 nah setelah ketemu titik keluarnya kita berikan motivasi2 agar dia lebih berkembang lagi kedepannya

P : oooo begitu ya mas.. eeee kalau untuk kinerja karyawan, apakah kinerja karyawan sudah sesuai dengan target perusahaan kayak gitu mas?

N : gimana mbak maksudnya.?

P : jadi gini mas.. eeee apakah kinerja karyawan sudah sesuai dengan ee apa namanya target perusahaan kayak gitu mas kayak target yang ditentukan oleh perusahaan kayak apakah sudah sesuai

N : ya kalau di bilang sesuai setiap orang punya harapan apalagi perusahaan mesti pengen nya sesuai dengan apa yang sudah di targetkan pada awalnya, namun kan kinerja setiap karyawan kan berbeda2 ada yang punya proses nya cepat, ada yang sedang2 saja, bahkan ada yang dia itu lebih bisa dikatakan lambat, nah biasanya yang dikatakan lambat tidak mau mencapai target akan dikenakan sanksi-sanksi dari perusahaan, berupa pemotongan gaji dalam kurun waktu selama 3 bulan na selain itu ada karyawan yang apa ya bekerja di ee bukan bekerja namanya tidak sesuai target selama kurun waktu lebih dari enam bulan kita biasanya kan dikenakan sanksi berupa pengeluaran secara sepihak atau pemecatan secara sepihak

P : ooo itu ya mas.. kalau untuk kinerja karyawan kayak itu apa saja faktor-faktor yang dapat mempengaruhi atau yang menyebabkan kinerja karyawan itu menurun ya mas

N : biasanya kebanyakan problem dari setiap karyawan itu yang biasanya saya temuin mereka, pasti terkendala cuman di area atau wilayah pemasaran yang sudah mulai abis naa kepala perusahaan dari dulu selalu menekankan untuk dari setiap BRO untuk menanyai konsumen atau nasaba sebisa mungkin di luar dari nasaba bank rekanan biar kita terjalin namanya hubungan timbal balik tidak saling merugikan soalnya kan kita dapat nasabah di luar bank rekanan pun akan berterimakasih ke kita karna mereka kan juga dicarikan nasabah selain dari mereka sendiri.

P : hhhmmmm, seperti itu ya mas, kalau untuk itu apa nama nya, apa.. cara-cara karyawan kayak gitu mas dalam mendapatkan nasabah itu seperti apa ya mas ya,,,

N : biasanya kita ada dua cara yang pertama kita cari info, cari info nasabah dari bank rekanan, biasanya kita melakukan-melakukan pendekatan ke karyawan dari bank rekanan sendiri biar mereka memberikan data dari nasabah terus yang kedua itu kita biasanya mengadakan pertemuan ke dinas-dinas yang mereka berada apa tabungan nya itu.

N : cara-cara mendapatkan nasabah ada banyak cara, yang pertama itu mencari yang nama nya reveral, reveral itu di dapatkan dari, informasi karyawan dari bank rekanan terus yang kedua yaitu biasanya kita mengadakan janji-janji pertemuan dengan instansi-instansi pemerintah

terus yang ketiga kita terjun langsung, maksudnya terjun langsung yaitu mencari-mencari nasabah ke bank rekanan dengan cara kita menawarkan langsung produk, dari keunggulan produk equity, kan banyak hal itu, ada yang namanya asuransi jiwa, asuransi kesehatan, terus asuransi pendidikan kita menawarkan semua itu ke nasabah di luar bank rekanan secara langsung,

P : eemmmmm seperti itu ya mas, oke kalau untuk struktur organisasi cabang sendiri itu seperti apa ya mas ya, kayak gimana kayak gitu untuk struktur organisasi cabang nya.

N : kalau untuk struktur organisasi cabang biasanya kan kita ada yang namanya direksi itu membawahi yang namanya mentor, selain membawahi mentor, direksi juga membawahi yang namanya trainer, tugas trainer itu sendiri hanya untuk memberikan motivasi selain itu memberikan-memberikan pelajaran-pelajaran tentang produk, nah guna dari mentor yaitu mengawasi kinerja dari BRO, baik mengalami penurunan atau kenaikan atau masalah di lapangan itu diurus oleh yang namanya mentor untuk jogja sendiri kita ada dua mentor, itu mentor yang pertama itu yang ada di bantul sama yang ada di wilayah wates tapi wilayah wates sendiri membawahi yang di wilayah serandakan berarti untuk wates sendiri ada dua wilayah.

P : eemmm seperti itu, oke kalau untuk itu mas apa namanya bentuk badan hukum PT equity sendiri itu seperti apa yah, apa dia berbentuk badan hukum mutual atau seperti apa mas

N : kalau untuk badan hukum sendiri kita diawasi oleh OJK setiap perusahaan yang bergerak di bidang asuransi jasa asuransi itu semuanya kebanyakan kita di awasi oleh OJK, Biar dana itu aliran dana itu jelas kemana-kemana nya, selain itu sendiri PT.Equity sendiri kita ngga bermain saham mbak, kita main nya di obligasi biar dana dari setiap nasabah itu aman, kan namanya saham naik turun yah, kalau obligasi kita punya *unrelative* sedikit jauh di banding saham, pas naik saham ya emang tinggi tapi pas turun ya turun, kalau di obligasi relative stabil.

P : ohhhh seperti itu yah mas.. hmmm saya mau tanya ini mas untuk kegiatan produksi sendiri di PT.Equity itu seperti apa ya mas, kegiatan produksi nya misalnya itu kayak prosedur penerimaan premi atau prosedur penerimaan asuransi dan klaim.

N : Biasanya tahapan nya BRO memberikan yang namanya SPAJ atau surat permintaan asuransi jiwa ke nasabah agar diisi nasabah sejujurnya baik dari riwayat kesehatan, maupun keuangan, pendidikan, golongan darah dan sebagainya setelah dari nasabah mengisi SPAJ tersebut kemudian memberikan surat kuasa penarikan rekening dengan di tanda tangani nasabah sendiri di atas materai apabila nasabah telah menyetujui dengan ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang telah di tentukan oleh perusahaan nah, setelah melengkapi semua berkas kemudian berkas tersebut di kirimkan ke kantor cabang, nah dari kantor cabang itu sendiri nanti akan kita cek ulang kembali baik dari kelengkapan nya yang kurang atau tidak nya setelah apabila berkas itu sudah lengkap nanti akan di kirim

kan ke pusat biar segera di terbitkan yang namanya polis nah apabila sudah di terbitkan yang namanya polis nanti akan dikirimkan langsung ke nasabah atau dari BRO nya langsung mendatangi ke nasabah.

P : oke terimakasih banyak mas bagas untuk wawancara nya hari ini.

