

I. Pendahuluan

1.1 Latar belakang

Setiap manusia menginginkan kebahagiaan dalam hidupnya, walaupun tidak selalu mengenai materi namun kebutuhan materi yang terpenuhi tentu saja adalah salah satu sumber kebahagiaan dalam kehidupan setiap manusia, untuk itu kita bekerja keras setiap harinya dari pagi hingga sore hari bahkan sampai malam menjelang. Mencapai kebahagiaan materi bagi sebagian orang tidaklah mudah didapat, bahkan harus jatuh bangun terlebih dahulu untuk mendapatkannya. Terkadang kehidupan memberikan cobaan yang membuat kita semua mudah menyerah dalam upaya memenuhi kebutuhan materi, tidak semua yang kita rencanakan berjalan dengan baik dan sesuai rencana.

Resiko selalu ada dalam kehidupan kita sehari-hari, tidak ada yang bisa menduga, menolak, ataupun menghindarinya contohnya sakit, kematian, kecelakaan, bahkan hingga bencana alam yang membuat kerugian bagi kita pribadi. Untuk itulah saat ini setiap manusia sudah mulai memirkan masa depannya untuk memperkecil resiko yang akan terjadi pada dirinya nanti. Saat ini sudah banyak perusahaan yang memberikan jasa untuk mengurangi resiko yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang, salah satunya adalah perusahaan asuransi. Tujuan asuransi adalah menanggulangi resiko dan melindungi nasabah, sebab kita tidak

pernah tau musibah yang akan menimpa diri kita. Menurut undang-undang No.1 tahun 1992 tentang usaha asuransi, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari sesuatu yang tidakpasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang.

AJB (Asuransi Jiwa Bersama) Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia. Didirikan seabad yang lalu untuk memenuhi kebutuhan spesifik masyarakat Indonesia. AJB Bumiputera 1912 telah berkembang untuk mengikuti perubahan kebutuhan masyarakat. Pendekatan modern, produk yang beragam, serta teknologi mutakhir yang ditawarkan didukung oleh nilai-nilai tradisional yang melandasi pendirian AJB Bumiputera 1912. AJB Bumiputera 1912 telah merintis industri asuransi jiwa di Indonesia dan hingga saat ini tetap menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional terbesar di Indonesia .

AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi mutual, dimiliki oleh pemegang polis Indonesia, dioperasikan untuk kepentingan pemegang polis Indonesia, dan dibangun berdasarkan tiga pilar 'mutualisme', 'idealisme' dan 'profesionalisme'.

AJB Bumiputera 1912 menyadari pentingnya hubungan personal antara nasabah dan penasehat finansial mereka, serta menyediakan akses yang mudah untuk mendapatkan solusi khusus untuk memenuhi semua kebutuhan asuransi nasabah.

AJB Bumiputera 1912 dimiliki oleh masyarakat Indonesia dari berbagai latar belakang dan kelompok umur, serta menyediakan berbagai produk dan layanan yang setara dengan produk asuransi terbaik dunia, namun tetap menjaga keuntungannya di Indonesia bagi para pemegang polisnya.

Contoh dari beberapa produk milik AJB Bumiputera 1912 Cabang Tanjung Karang antara lain;

- Asuransi Jiwa perorangan
- Asuransi Jiwa kumpulan
- Asuransi Perorangan Syariah

Salah satu produk yang memiliki perlindungan untuk kematian dikarenakan sakit atau kecelakaan adalah produk asuransi jiwa perorangan mitra excellent.

Secara umum kebijakan pemasaran yang dilakukan oleh AJB Bumiputera 1912 Cabang Tanjung Karang pada produk Mitra Excellent adalah mengkombinasikan bauran pemasaran yang meliputi:

1. Kebijakan produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk dapat diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan (Philip Kotler, 2009:4).

AJB Bumiputera 1912 cabang Asuransi Perorangan menawarkan beberapa produk asuransi jiwa yaitu:

Tabel 1. Produk Asuransi Perorangan

NO	NAMA PRODUK	KETERANGAN
1	Mitra Prima	Produk asuransi yang memberikan perlindungan selama program berlangsung, tabungan ketika program berakhir, dan warisan jika kematian mengakhiri program lebih awal.
2.	Mitra Beasiswa	Produk asuransi untuk memberikan perlindungan anak dan biaya anak dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi.
3.	Mitra Permata	Produk asuransi yang menyediakan manfaat tabungan dengan nilai investasi yang tinggi.
4.	Mitra Melati	Program asuransi yang menawarkan manfaat dalam bentuk perlindungan dan tabungan serta menjamin pendapatan investasi biasa.
5.	Mitra Cerdas	Produk yang menawarkan biaya pendidikan yang terkait dengan investasi.
6.	Mitra Sehat	Mempersiapkan dana untuk membiayai perawatan serta memberika hasil investasi terbaik dari premi yang dibayar untuk menanggung masa depan keluarga saat pulih.
7.	Mitra Abadi	Memberikan perlindungan seumur hidup untuk keluarga setelah pemegang polis meninggal dunia.
8.	Mitra Poesaka	Produk yang memberikan program invetasi dengan fleksibilitas unik yang memungkinkan merubah pembayaran premi, menarik tabungan, dan meningkatkan nilai pertanggungan.
9.	Mitra Guru	Memberikan asuransi perlindungan bagi setiap guru dengan nilai yang meningkat setiap tahunnya.

10.	Mitra Warisan	Menawarkan jaminan finansial dan keuntungan proteksi seumur hidup.
11.	Mitra Proteksi Mandiri	Menawarkan jaminan pada masa pensiun untuk para pekerja dengan penghasilan terbatas.
12.	Mitra Excellent	Perlindungan meninggal dunia dan perlindungan meninggal akibat kecelakaan serta mengandung unsur tabungan

Sumber: AJB Bumiputera 1912

Berdasarkan Tabel 1 diatas adalah nama-nama beserta keterangan produk yang dijual AJB Bumiputera 1912 cabang asuransi perorangan.

2. Kebijakan Harga

Harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang atau jasa mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya (Swastha DH, 2008 :241).

Tabel 2. Harga Premi Produk Asuransi Perorangan

NO	NAMA PRODUK	PREMI
1	Mitra Prima	Premi minimal US\$100
2.	Mitra Beasiswa	Dana Kelangsungan Belajar (DKB) yang dibayarkan secara bertahap, sesuai dengan tingkat usia anak, baik Tertanggung hidup atau meninggal dunia.
3.	Mitra Permata	Produk ini dirancang untuk menawarkan fleksibilitas yang tidak terbatas, memungkinkan Anda untuk menentukan pembayaran premi, jumlah uang pertanggungan, dan nilai penarikan tabungan.

4.	Mitra Melati	Program asuransi yang menawarkan manfaat dalam bentuk perlindungan dan tabungan serta menjamin pendapatan investasi biasa.
5.	Mitra Cerdas	Produk yang menawarkan biaya pendidikan yang terkait dengan investasi.
6.	Mitra Sehat	Mempersiapkan dana untuk membiayai perawatan serta memberika hasil investasi terbaik dari premi yang dibayar untuk menanggung masa depan keluarga saat pulih.
7.	Mitra Abadi	Memberikan perlindungan seumur hidup untuk keluarga setelah pemegang polis meninggal dunia.
8.	Mitra Poesaka	Produk yang memberikan program invetasi dengan fleksibilitas unik yang memungkinkan merubah pembayaran premi, menarik tabungan, dan meningkatkan nilai pertanggungan.
9.	Mitra Guru	Memberikan asuransi perlindungan bagi setiap guru dengan nilai yang meningkat setiap tahunnya.
10.	Mitra Warisan	Premi dasar Rp.5.000.000,00
11.	Mitra Proteksi Mandiri	Premi dasar Rp.100.000,00
12.	Mitra Excellent	Premi dasar Rp.50.000.000,00

Sumber: AJB Bumiputera 1912

Berdasarkan Tabel 2 diatas adalah daftar harga produk AJB Bumiputera 1912 cabang asuransi perorangan.

3.Kebijakan Distribusi

Lancar atau tidaknya arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen memerlukan saluran sertapenyalur distribusi yang tepat. Produk asuransi ini disalurkan melalui asuransi jiwa perorangan - Agen - Calon nasabah.

Gambar 1. Saluran ditribusi AJB Bumiputera 1912



Keterangan :
 —————> : Saluran distribusi satu tingkat
 Sumber : AJB Bumiputera 1912

Pada produk mitra excellent terdapat masalah dalam pencapaian target bulanan. Berdasarkan keterangan diatas, Peneliti tertarik untk membahas mengenai prosedur penjualan mitra excellent. Maka peneliti memberi judul laporan akhir ini adalah:

“Prosedur Penjualan Produk Mitra Excellent Pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Tanjung karang”

1.2 Perumusan masalah

1.2.1 Masalah

Tabel 3. Data Penjualan dan Target Produk Mitra Excellent

NO	Bulan (2013-2014)	Penjualan	Target
1	November	1	5
2	Desember	2	5
3	Januari	1	5
4	Februari	2	5
5	Maret	3	5
6	April	2	5

Sumber: AJB Bumiputera 1912

Dapat dilihat dari tabel diatas produk mitra excellent pada asuransi perorangan AJB Bumiputera 1912 mengalami masalah dalam hal pencapaian target tiap bulannya.

1.2.2 Permasalahan

Dari uraian di atas dan berdasarkan pengamatan peneliti selama menjalani PKL (Praktek Kerja Lapangan) di AJB Bumiutera 1912 terdapat beberapa masalah dalam Asuransi jiwa perorangan khususnya pada produk yang baru mereka luncurkan yaitu Mitra excellent. Target bulanan yang selalu sulit tercapai untuk produk yang satu ini terjadi karena adanya beberapa penyebab antara lain kurangnya sosialisasi kepada calon nasabah tentang produk baru ini serta jumlah premi minimal yang cukup besar bagi beberapa calon nasabah.

Dalam hal ini seharusnya perusahaan melakukan promosi yang gencar terhadap produk yang masih baru ini. Maka dapat dirumuskan satu masalah yaitu:

“Apakah prosedur penjualan produk mitra excellent pada AJB bumiputera 1912 Cabang Tanjung Karang yang dilakukan sudah berjalan dengan baik?”

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan yang diterapkan oleh AJB Bumiputera 1912 kantor cabang Tanjung Karang

1.4 Manfaat Penulisan

1.4.1 Bagi pembaca

Dengan diberinya kesempatan kepada peneliti untuk melaksanakan praktek kerja lapangan (PKL), peneliti mendapatkan tambahan ilmu yang berguna dan bermanfaat serta dapat langsung merasakan dunia kerja sesungguhnya.

1.4.2 Bagi perusahaan

Sebagai sumbangan pemikiran bagi AJB bumiputera 1912 Asper cabang tanjung karang untuk menjual produk mitra excellent mencapai target.

Peneliti untuk memberikan tambahan pengetahuan peneliti mengenai prosedur penjualan produk mitra excellent ada AJB Bumiputera 1912 dan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar ahli madya pemasaran di Univeritas Lampung.