

PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

**(PENELITIAN PADA AJB BUMIPUTERA 1912 KANTOR WILAYAH
MALANG CELAKET)**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana pada Fakultas Ilmu Administrasi
Universitas Brawijaya**

EVI DESIANTI

NIM. 0910320252



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN**

MALANG

2013

MOTTO

Man Jadda Wajada

(Barang siapa bersungguh-sungguh pasti akan mendapatkan hasil)

Innallaaha ma'as saabiriin

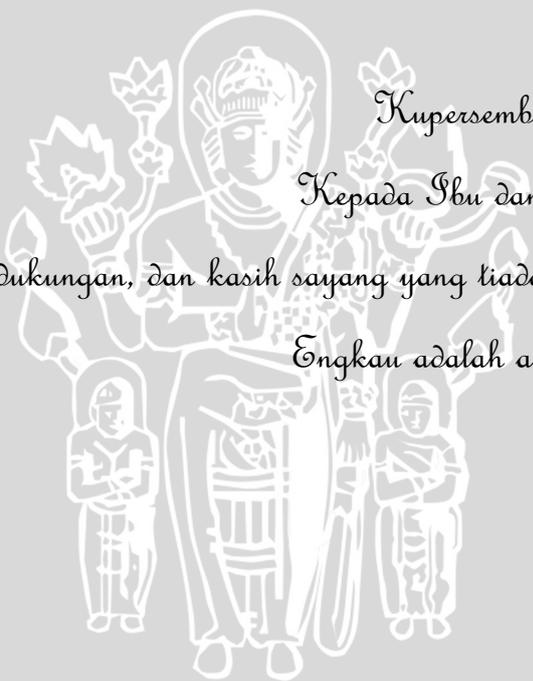
(Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar)



HALAMAN PERSEMBAHAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

*Kupersembahkan Karyaaku
Kepada Ibu dan Bapak tercinta
Atas segala doa, dukungan, dan kasih sayang yang tiada henti kepadaku
Engkau adalah anugerah untukku*



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN
MENGUNAKAN ANALISIS SWOT (Penelitian Pada AJB
Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket)

Disusun oleh : Evi Desianti

NIM : 0910320252

Fakultas : Ilmu Administrasi

Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Malang, Juli 2013

Komisi Pembimbing

Ketua



Dra. Fransisca Yaningwati, M. Si
NIP. 19530919 198010 2 001

Anggota



Drs. Edy Yulianto, M. P
NIP. 19600728 198601 1 001

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 29 Juli 2013

Jam : 10.00 WIB

Skripsi atas nama : Evi Desianti

Judul : Perumusan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis SWOT (Penelitian pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket)

dan dinyatakan lulus

MAJELIS PENGUJI

Ketua



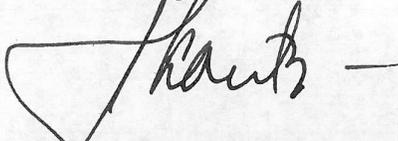
Dra. Fransisca Yaningwati, M. Si
NIP. 19530919 198010 2 001

Anggota



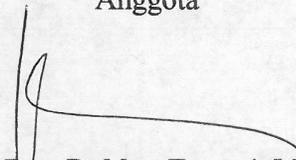
Drs. Edy Yulianto, M. P
NIP. 19600728 198601 1 001

Anggota



Drs. Soekarto, M. Si
NIP. 130 345 919

Anggota



Drs. Dahlan Fanani, MAB
NIP. 19580706 198503 1 004

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya dalam naskah ini tidak terdapat karya ilmiah yang diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan suatu gelar atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.23 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, Juli 2013



TTD

Nama : Evi Desianti

Nim : 0910320252

RINGKASAN

Evi Desianti, 2013, **Perumusan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan analisis SWOT** (Penelitian Pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket). Dra. Fransisca Yaningwati, M. Si, Drs. Edy Yulianto, M. P, 107 hal + xvi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Mengetahui dan menganalisa kondisi lingkungan internal dan eksternal AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket berdasarkan pada kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*), yang dimiliki oleh perusahaan, dan merumuskan strategi pemasaran yang tepat digunakan perusahaan setelah kondisi lingkungan internal dan eksternal dianalisis menggunakan analisis *SWOT*. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dengan fokus penelitian lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Metode pengumpulan data dengan menggunakan *External Faktor Evaluation (EFE)*, *Internal Faktor Evaluation (IFE)*, *Matriks Internal Exsternal (IE)*, *Matriks SWOT*, dan *Matriks SPACE*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang sesuai untuk perusahaan AJB Bumiputera 1912 adalah penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar, yang artinya dengan strategi ini perusahaan berupaya memperluas wilayah operasinya dan mengarahkan sumber daya yang tersedia untuk mencapai pertumbuhan yang lebih menguntungkan.

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah bahwa perusahaan AJB Bumiputera 1912 memiliki posisi bersaing yang belum cukup kuat dipasaran bila dibandingkan dengan perusahaan lain yang sejenis. Saran – saran bagi perusahaannya guna memajukan bisnisnya dan tidak kalah bersaing adalah Perusahaan perlu meningkatkan kualitas di semua aspek internalnya terutama optimalisasi sumber daya manusia sebagai aset utama dengan menciptakan suasana kerja yang dinamis dan harmonis, meningkatkan keahlian dan keterampilan karyawan, meningkatkan semangat kerja, disiplin kerja dan mental perkerja yang baik, Perusahaan perlu melaksanakan optimalisasi dalam pemasarannya dengan meningkatkan promosi melalui pemanfaatan media promosi agar tidak ketinggalan dengan para pesaingnya.

SUMMARY

Evi Desianti, 2013, Formulation of Marketing Strategies Using SWOT analysis (AJB Bumiputera 1912 Research In Malang Regional Office Celaket). Dra. Fransisca Yaningwati, M. Si, Drs. Edy Yulianto, M. P, xvi + 107 pages.

This study aims to determine Knowing and analyzing internal and external environmental conditions AJB Bumiputera 1912 Area Malang Celaket based on strength (Strength), weakness (Weakness), opportunities (Opportunity) and threat (Threat), which is owned by the company, and formulate strategies use the right marketing company after internal and external environmental conditions were analyzed using SWOT analysis. Types of research used in this study is the descriptive research method with a focus on internal and external environment. Methods of data collection using the External Factor Evaluation (EFE), Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix Internal exsternal (IE), SWOT Matrix and Matrix SPACE

The results showed that the appropriate strategy for the company AJB Bumiputera 1912 are market penetration, product development and market development, which means that with this strategy the company seeks to expand its operations and directing available resources to achieve more profitable growth.

The conclusion that can be drawn from this study is that the company AJB Bumiputera 1912 has competitive position in the market has not been strong enough when compared with other similar companies. Advice - advice for firms to promote their business and not compete is the company needs to improve its internal quality in all aspects, especially the optimization of human resources as a key asset in creating a dynamic working environment and harmonious, improving expertise and skills of employees, improving morale, discipline, work and good mental worker, the Company needs to implement optimization in marketing by increasing promotion through the use of a media campaign to keep up with its competitors.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan limpahan rahmat, taufik, dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perumusan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis SWOT (Penelitian Pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket)”

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis (SAB) pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
2. Ibu Dr. Srikandi Kumadji, MS selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
3. Ibu Dra. Fransisca Yaningwati, M. Si selaku dosen pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan, saran dan masukan demi kesempurnaan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Edy Yulianto, M. P selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan bimbingan, saran dan masukan demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Bapak Ibu Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang yang memberikan ilmu dan pengetahuannya selama perkuliahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh staf dan karyawan Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
7. Pimpinan dan staf AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket.

8. Orang tua tercinta, adek dan keluarga besar.
9. Para sahabat terbaik Fitri, Dayu, Hanggi, Gadis, Finda, Rino, Hakam, dan Rangga.
10. Teman-teman Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang angkatan 2009.
11. Serta seluruh pihak yang turut serta membantu dalam menyelesaikan tugas skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Tidak ada gading yang tak retak, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, Juli 2013



DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| MOTTO | ii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | iii |
| TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI | iv |
| TANDA PENGESAHAN SKRIPSI | v |
| PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI | vi |
| RINGKASAN | vii |
| SUMMARY | viii |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GABAR | xv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xvi |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|---------------------------------|---|
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Perumusan Masalah | 5 |
| C. Tujuan Penelitian | 5 |
| D. Kontribusi Penelitian..... | 6 |
| E. Sistematika Pembahasan | 6 |

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

| | |
|---|----|
| A. Kajian Empiris | 8 |
| 1. Penelitian pada Perusahaan Kacang Shanghai “Gangsar” Tulungagung..... | 8 |
| 2. Penelitian pada PT.AQUA Golden Missisipi Pasuruan-Jawa Timur | 9 |
| 3. Penelitian pada Perusahaan PT.Semen Gresik Tbk | 9 |
| B. Manajemen Strategi | 10 |
| 1. Pengertian Manajemen Strategi | 10 |
| 2. Manfaat Manajemen Strategi | 11 |
| 3. Proses Manajemen Strategi | 12 |
| C. Visi, Misi, dan Tujuan..... | 14 |
| 1. Visi | 14 |
| 2. Misi | 15 |
| 3. Tujuan | 15 |
| D. Analisis Lingkungan Perusahaan | 16 |
| 1. Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan | 16 |
| 2. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan..... | 20 |
| E. Perumusan Strategi dengan Analisis <i>SWOT</i> | 21 |

| | |
|-------------------------------|----|
| F. Strategi | 23 |
| 1. Pengertian Strategi | 23 |
| 2. Tingkatan Strategi | 24 |
| 3. Macam-Macam Strategi | 25 |

BAB III METODE PENELITIAN

| | |
|---|----|
| A. Jenis Penelitian | 28 |
| B. Fokus Penelitian | 29 |
| 1. Faktor Internal | 29 |
| 2. Faktor Eksternal | 29 |
| C. Lokasi Penelitian | 30 |
| D. Sumber Data | 30 |
| 1. Data Primer | 30 |
| 2. Data Sekunder | 31 |
| E. Pengumpulan Data | 31 |
| 1. Wawancara | 31 |
| 2. Observasi | 31 |
| F. Instrumen Penelitian | 32 |
| 1. Peneliti Sendiri | 32 |
| 2. Pedoman Wawancara | 32 |
| 3. Catatan Lapangan | 32 |
| G. Analisis Data | 32 |
| 1. Analisa Keuangan | 33 |
| 2. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) | 36 |
| 3. Matrik Evaluasi Faktor Internal (IFE) | 37 |
| 4. Matrik Internal Eksternal | 37 |
| 5. Matrik <i>SWOT</i> | 38 |
| 6. Matrik <i>Strategic Plan and Action Evaluation (SPACE)</i> | 39 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

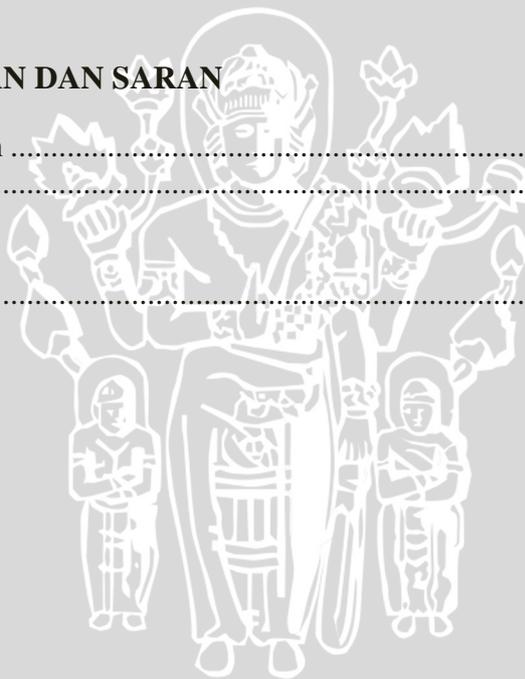
| | |
|--|----|
| A. Gambaran umum perusahaan | 41 |
| 1. Sejarah perusahaan | 41 |
| 2. Falsafah, Visi, dan Misi | 43 |
| 3. Bentuk Perusahaan | 44 |
| B. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan | 45 |
| 1. Lokasi perusahaan | 45 |
| 2. Struktur Organisasi | 46 |
| 3. Kondisi Personalia | 49 |
| 4. Produk AJB Bumiputera 1912 | 54 |
| 5. Target Penjualan dan Jumlah Nasabah | 60 |
| 6. Keadaan Pasar | 61 |
| 7. Prosedur Masuk AJB Bumiputera 1912 | 64 |

| | |
|---|----|
| 8. Prosedur Pembayaran Klaim..... | 65 |
| 9. Kondisi Keuangan..... | 67 |
| 10. Kondisi MIS | 78 |
| C. Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan | 78 |
| 1. Lingkungan Makro..... | 78 |
| 2. Lingkungan Mikro | 81 |
| D. Analisis SWOT | 86 |
| 1. Matrik EFE AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 87 |
| 2. Matrik IFE AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 89 |
| 3. Matrik IE AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 92 |
| 4. Matrik SWOT AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang | 93 |
| 5. Matrik SPACE AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 95 |
| E. Perumusan Strategi..... | 97 |
| F. Kebijakan | 99 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|---------------------|-----|
| A. Kesimpulan | 101 |
| B. Saran | 104 |

| | |
|-----------------------------|------------|
| DAFTAR PUSTAKA | 105 |
|-----------------------------|------------|



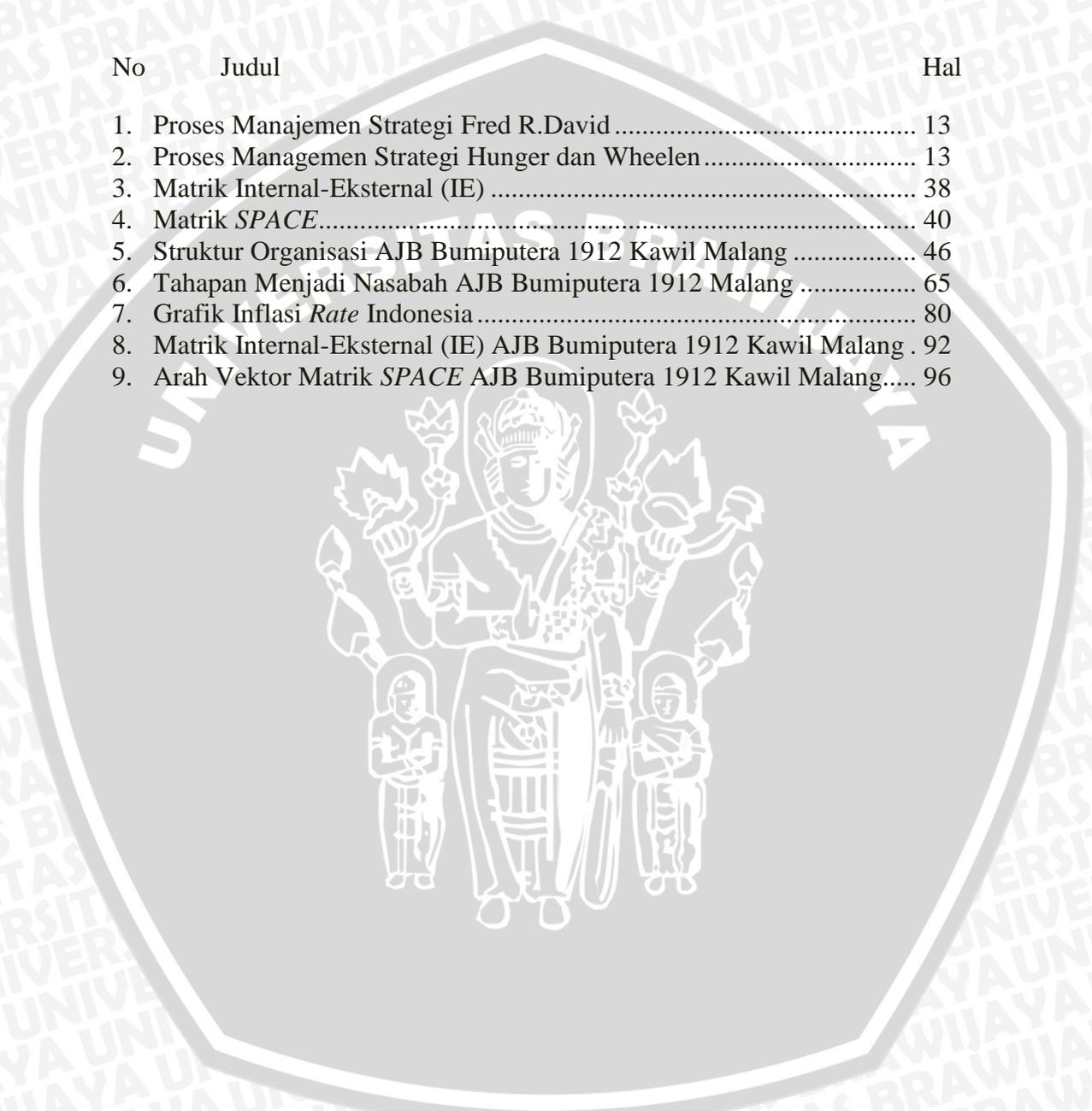
DAFTAR TABEL

| No | Judul | Hal |
|-----|--|-----|
| 1. | Matrik <i>SWOT</i> | 39 |
| 2. | Jumlah Karyawan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 49 |
| 3. | Spesifikasi Karyawan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 50 |
| 4. | Jam Kerja Karyawan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 51 |
| 5. | Kegiatan Pengembangan Karyawan AJB Bumiputera 1912 Malang ... | 52 |
| 6. | Jumlah Nasabah Periode 2011-2012 AJB Bumiputera 1912 Malang .. | 60 |
| 7. | Target dan Realisasi AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 61 |
| 8. | Kantor Cabang AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang | 62 |
| 9. | Neraca Keuangan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 67 |
| 10. | Laporan Rugi/Laba AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang | 68 |
| 11. | Data Jumlah Penduduk Jawa Timur Tahun 2007-2011 | 79 |
| 12. | Data Pesaing AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 82 |
| 13. | Matrik EFE AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 88 |
| 14. | Matrik IFE AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 90 |
| 15. | Matrik <i>SWOT</i> AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang | 93 |
| 16. | Matrik <i>SPACE</i> AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 95 |



DAFTAR GAMBAR

| No | Judul | Hal |
|----|---|-----|
| 1. | Proses Manajemen Strategi Fred R.David | 13 |
| 2. | Proses Manajemen Strategi Hunger dan Wheelen | 13 |
| 3. | Matrik Internal-Eksternal (IE) | 38 |
| 4. | Matrik <i>SPACE</i> | 40 |
| 5. | Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang | 46 |
| 6. | Tahapan Menjadi Nasabah AJB Bumiputera 1912 Malang | 65 |
| 7. | Grafik Inflasi <i>Rate</i> Indonesia | 80 |
| 8. | Matrik Internal-Eksternal (IE) AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang . | 92 |
| 9. | Arah Vektor Matrik <i>SPACE</i> AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang..... | 96 |



DAFTAR LAMPIRAN

- | No | Judul |
|----|--|
| 1. | Pedoman Wawancara |
| 2. | Penentuan Rating Dan Bobot |
| 3. | Laporan keuangan AJB Bumiputera 1912 Tahun 2010-2012 |
| 4. | Data Jumlah Penduduk Jawa Timur Menurut Kabupaten/Kota Tahun 2007-2011 |
| 5. | Persentase Pengeluaran Perkapita Jawa Timur Tahun 2010-2011 |
| 6. | Data Produk Pesaing AJB Bumiputera 1912 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kebutuhan manusia dari waktu ke waktu semakin beraneka ragam seiring dengan berkembangnya gaya hidup. Diperlukan sebuah perencanaan yang matang dalam mempersiapkan segala sesuatunya untuk masa depan, sebab bukanlah tidak mungkin alat pemenuhan kebutuhan manusia akan semakin terbatas jumlahnya dan nilai harga yang ditawarkan akan semakin tinggi. Banyak diantara masyarakat Indonesia yang belum memiliki persiapan dalam merencanakan kebutuhan dimasa depan, mulai dari perencanaan pendidikan, kesehatan dan investasi. Melihat kondisi tersebut menjadikan peluang bisnis bagi perusahaan asuransi untuk menawarkan produknya kepada masyarakat, karena dengan mengikuti asuransi selain kita sudah menginvestasikan sebagian harta kita untuk persiapan dimasa depan asuransi juga berfungsi sebagai keamanan finansial untuk keluarga jikalau ada suatu hal yang tidak terduga terjadi (misalkan saja pemenuhan biaya rumah sakit atau bahkan meninggal dunia), maka kita akan mendapatkan uang penggantian dari perjanjian sebelumnya sesuai yang tertera dalam asuransi.

Pengertian Asuransi Menurut KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang) pasal 246 dalam Fahmi (2010:203) adalah suatu perjanjian yang mana seorang penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan

menerima suatu premi, untuk memberi penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu. Menurut Buchari (2005:333-335) Macam-macam asuransi antara lain asuransi kebakaran, asuransi pengangkutan, asuransi jiwa, asuransi kredit, asuransi kecurian, asuransi perusahaan, asuransi kendaraan bermotor, asuransi terhadap tanggung jawab karena hukum, dan asuransi tenaga kerja. Manfaat dari asuransi yang sebenarnya adalah mengganti kerugian bagi mereka yang menderita kerugian yang tidak diharapkan serta mengurangi siksaan mental dan fisik bagi pihak tertanggung yang disebabkan rasa takut dan kekhawatiran. (Darmawi, 2002:111)

Perusahaan asuransi di Indonesia semakin berkembang dan memperluas daerah pemasarannya di berbagai wilayah Indonesia, salah satunya yaitu di Jawa Timur yang merupakan provinsi dengan jumlah penduduk terbesar nomor dua di Indonesia, terlihat dari sensus penduduk tahun 2010 yaitu sebesar 37.476.011 jiwa (www.bps.go.id). Hal ini menjadikan peluang bisnis yang besar bagi perusahaan asuransi dalam memasarkan produknya dan meningkatkan jumlah nasabahnya.

Perusahaan asuransi di Jawa Timur ada banyak diantaranya yaitu Asuransi Jiwa Sinarmas, Asuransi Panin *Life*, Asuransi Jiwa Jiwasraya, Asuransi Jiwa *Manulife*, AIA *Finacial* dan AJB Bumiputera 1912. Melihat begitu banyaknya perusahaan asuransi ini maka akan membuat persaingan bisnis yang ada semakin ketat dan perusahaan harus siap bersaing di pasaran.

Salah satu perusahaan asuransi tertua di Indonesia adalah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 yang merupakan perusahaan asuransi lokal terbesar di Indonesia dengan aset melebihi Rp 13,5 triliun dan lebih dari 5,2 juta pemegang polis. AJB Bumiputera 1912 mempekerjakan lebih dari 3.000 staf, diwakili oleh lebih dari 30.000 agen, dan mengoperasikan lebih dari 450 kantor cabang di seluruh penjuru nusantara. AJB Bumiputera 1912 menyediakan berbagai produk khusus untuk memenuhi semua kebutuhan asuransi anggotanya. Produk *finansial* meliputi rencana tabungan, asuransi pendidikan, pertanggung jawaban medis dan cacat, perlindungan *finansial* dan rencana pensiun yang diformulasikan untuk memenuhi kebutuhan spesifik perorangan, kelompok dan mereka yang menganut prinsip *finansial* Syariah Islam.(www.bumiputera.com)

Selama seratus tahun AJB Bumiputera 1912 berdiri perusahaan ini senantiasa memberikan rasa aman serta membantu para nasabah dalam manajemen keuangannya melalui layanan dan produk *finansial*nya. Akibat jika AJB Bumiputera 1912 ini tidak ada maka kebutuhan akan Asuransi jiwa tidak terpenuhi dengan baik, yang berdampak tidak adanya ketenangan dimasyarakat akan jaminan *finansial* dimasa depan baik untuk dirinya maupun keluarganya, karena dengan mengikuti asuransi maka rencana masa depan keuangan keluarga bisa tertata dengan dengan baik.

Pentingnya perusahaan asuransi bagi masyarakat modern saat ini membuat AJB Bumiputera 1912 harus semakin berbenah diri dalam memenuhi keinginan pasar. Seperti yang kita ketahui bahwa perkembangan jumlah

perusahaan asuransi di Indonesia semakin meningkat dengan berbagai tawaran pelayanan yang beraneka ragam dan memiliki daya tarik yang khas. Semakin ketatnya persaingan bisnis tersebut, berbagai cara dilakukan perusahaan asuransi untuk menarik nasabah. Selain mengenalkan produknya lewat berbagai promosi, banyak perusahaan yang mengemas produk baru agar masyarakat semakin berminat menginvestasikan dananya ke asuransi. Hal itu menyadarkan perusahaan asuransi, khususnya AJB Bumiputera 1912 akan pentingnya usaha pengembangan strategi pemasaran agar dapat menghadapi persaingan pasar.

Perusahaan harus memiliki strategi pemasaran yang tepat agar dapat bertahan di pasar dan memenangkan persaingan. Dalam penentuan strategi pemasaran yang tepat diperlukan evaluasi yang mendalam mengenai kondisi lingkungan perusahaan baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal. Pengamatan lingkungan internal dan eksternal perusahaan merupakan langkah awal dari suatu perusahaan untuk menentukan strategi yang akan digunakan oleh perusahaan. Pengamatan dan evaluasi yang dilakukan tersebut berdasarkan pada kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*), yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “PERUMUSAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS *SWOT*” (Penelitian pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket)

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang diambil dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi lingkungan internal dan eksternal AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket berdasarkan pada kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang dimiliki oleh perusahaan ?
2. Strategi perusahaan apakah yang tepat digunakan oleh AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang, setelah kondisi lingkungan internal dan eksternalnya dianalisis menggunakan analisis *SWOT* ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan maka tujuan diadakannya penelitian ini adalah :

1. Mengetahui dan menganalisa kondisi lingkungan internal dan eksternal AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket berdasarkan pada kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*), yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Merumuskan strategi pemasaran yang tepat digunakan AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket setelah kondisi lingkungan internal dan eksternal dianalisis menggunakan analisis *SWOT*.

D. Kontribusi Penelitian

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas wawasan khususnya yang berkenaan dengan strategi perusahaan. Selain itu, dapat menjadikan sumber informasi, referensi dan kajian bagi penelitian dan penulisan di bidang yang sama dimasa depan.

2. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi sebagai bahan perbandingan atas langkah-langkah strategis yang telah atau sedang dijalankan sehubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan.

E. Sistematika Pembahasan

1. BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah pada AJB Bumiputera 1912 dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat bertahan di pasar dan memenangkan persaingan. Perumusan masalah dalam penelitian ini akan membahas tentang kondisi lingkungan internal dan eksternal AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket yang bertujuan untuk merumuskan strategi pemasaran yang tepat digunakan setelah kondisi lingkungan internal dan eksternal dianalisis menggunakan analisis *SWOT*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teori maupun praktis kepada para pembaca penelitian ini.

2. BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Menguraikan dan menjelaskan dasar-dasar teori yang berhubungan dengan materi penulisan skripsi, dalam hal ini menyangkut penerapan strategi pemasaran dengan menggunakan analisis *SWOT* pada AJB Bumiputera.

3. BAB III: METODE PENELITIAN

Menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, sehingga dalam penelitian ini menggunakan fokus penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian dan metode analisis.

4. BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Menguraikan tentang gambaran umum lokasi penelitian, penyajian data hasil penelitian, analisa, serta pembahasan dari hasil penelitian. Dalam skripsi ini, peneliti menguraikan secara keseluruhan mengenai hasil penelitian sesuai dengan fokus penelitian.

5. BAB V: PENUTUP

Merupakan bagian akhir dari penulisan skripsi yang terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan menguraikan hal-hal penting secara garis besar dari BAB IV, sedangkan saran berisi masukan-masukan untuk perbaikan berdasarkan permasalahan yang ada.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian pada Perusahaan Kacang Shanghai “Gangsar” Tulungagung.

Penelitian ini dilakukan pada tahun 2009 dengan judul Analisis *SWOT* Sebagai Dasar Penentuan Strategi Perusahaan dalam Upaya Mencapai Keunggulan Bersaing. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan kondisi lingkungan, baik internal maupun eksternal perusahaan, untuk menganalisis kondisi perusahaan dengan analisis *SWOT*, sehingga dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan, serta untuk merumuskan strategi yang sesuai bagi perusahaan dalam mencapai keunggulan bersaing guna membantu perusahaan dalam mencapai tujuan. Jenis metode dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Sedangkan jenis analisis yang digunakan adalah Analisis *Strategic Advantages Profile* (SAP), Analisis *Environmental Threat and Opportunity Profile* (ETOP) dan Analisis *SWOT*. Hasil dari penelitian ini adalah peneliti mengungkapkan bahwa Perusahaan Kacang Shanghai “Gangsar” memiliki posisi bersaing yang cukup kuat bila dibandingkan dengan perusahaan lain dalam industri

sejenis, maka strategi yang tepat bagi perusahaan adalah Strategi Pertumbuhan Terkonsentrasi.

2. Penelitian pada PT.AQUA Golden Missisipi Pasuruan-Jawa Timur

Penelitian ini dilakukan pada tahun 2010 dengan judul Analisis *SWOT* Sebagai Dasar Penentuan Strategi Perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi keadaan lingkungan perusahaan, untuk mengetahui seberapa jauh kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dimiliki perusahaan, serta untuk menetapkan analisis *SWOT* bagi perusahaan. Jenis metode dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Sedangkan jenis analisis yang digunakan adalah Analisis *SWOT* dengan menggunakan Matrik *SPACE* (*Strategic Position and Action Evaluation*) atau Matriks Posisi dan Tindakan Strategis. Hasil dari penelitian ini adalah peneliti mengungkapkan bahwa Perusahaan AQUA berada pada kuadran (4,57 ; 3,33) yaitu berada pada strategi agresif dimana merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, strategi *investmen*, strategi *alliansi* dengan pemerintah.

3. Penelitian pada Perusahaan PT.Semen Gresik Tbk

Penelitian ini dilakukan pada tahun 2010 dengan judul Analisis *SWOT* Sebagai Salah Satu Cara dalam Menentukan Strategi Perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menetapkan strategi yang tepat bagi perusahaan. Jenis metode dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Sedangkan jenis analisis yang digunakan adalah Analisis data menggunakan matriks evaluasi posisi dan tindakan strategis atau Matrik *SPACE*. Hasil dari penelitian ini adalah peneliti mengungkapkan bahwa Perusahaan Semen Gresik berada pada kuadran agresif (2,14 ; 2,2), dapat diartikan perusahaan ini mempunyai keuangan yang kuat dan memiliki keunggulan kompetitif. Strategi yang dapat diterapkan Semen Gresik pada kuadran agresif yaitu : strategi pengembangan pasar, pengembangan produk, dan strategi integrasi kebelakang.

B. Manajemen Strategi

1. Pengertian Manajemen Strategi

Pada dasarnya manajemen strategi memiliki pengertian yang sama dengan manajemen pada umumnya, dimana manajemen strategi berfungsi untuk merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan mengendalikan hal-hal strategis. Menurut David (2011:5) mendefinisikan manajemen strategi sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasi, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Pendapat lainnya dikemukakan oleh Richard (2002:301) mendefinisikan manajemen strategi sebagai seperangkat keputusan dan tindakan yang digunakan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi-strategi yang berdaya saing tinggi dan sesuai

bagi perusahaan dan lingkungannya untuk mencapai sasaran organisasi. Di pihak lain Pearce Robinson (2008:5) mendefinisikan manajemen strategi adalah satu set keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana yang dirancang untuk meraih tujuan suatu perusahaan.

Ber macam-macam definisi manajemen strategi tersebut dapat diketahui bahwa pada dasarnya manajemen strategi ialah penggabungan pola pikir strategis dengan fungsi-fungsi manajemen. Keterkaitan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian dalam proses manajemen strategi menunjukkan bahwa dalam pengambilan dan pelaksanaan keputusan strategis yang membutuhkan peran serta seluruh komponen organisasi. Proses digunakan untuk merumuskan visi dan misi, menetapkan tujuan perusahaan dan memilih strategi yang cocok untuk mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Manajemen strategi merupakan suatu rangkaian proses pengambilan keputusan strategi yang meliputi kerangka perumusan (*Formulating*), implementasi (*Implementing*), dan evaluasi (*Evaluating*). Proses manajemen strategi ini meliputi rencana-rencana jangka panjang serta jangka pendek guna mencapai sasaran yang telah ditentukan secara optimal. Proses digunakan sebagai landasan untuk menjalankan strategi demi menyediakan *customer value* baik serta dapat diterima dengan baik di masyarakat.

2. Manfaat Manajemen Strategi

Manajemen strategi dapat berfungsi sebagai sarana mengkomunikasikan tujuan perusahaan dan jalan yang hendak ditempuh untuk mencapai tujuan

tersebut kepada pemilik, eksekutif, karyawan dan pihak-pihak lain yang berkepentingan. (Suwarsono, 2004:17-18)

Pearce dan Robinson (2008:13) mengungkapkan manfaat manajemen strategis sebagai berikut :

- a. Aktivitas formulasi strategi memperkuat kemampuan perusahaan untuk mencegah timbulnya masalah.
- b. Keputusan strategis berbasis kelompok kemungkinan besar akan diambil dari alternatif terbaik yang tersedia.
- c. Keterlibatan karyawan dalam formulasi strategis meningkatkan pemahaman mereka mengenai hubungan antara produktivitas dengan imbalan pada setiap rencana strategis, sehingga hal ini akan meningkatkan motivasi mereka.
- d. Kesenjangan dan tumpang tindih aktivitas antar individu dan kelompok akan berkurang karena partisipasi dalam formulasi strategi mengklarifikasi perbedaan peran.
- e. Resistensi terhadap perubahan akan berkurang.

Dari manfaat manajemen strategi diatas, dapat diketahui bahwa manajemen strategi merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan arah perusahaan.

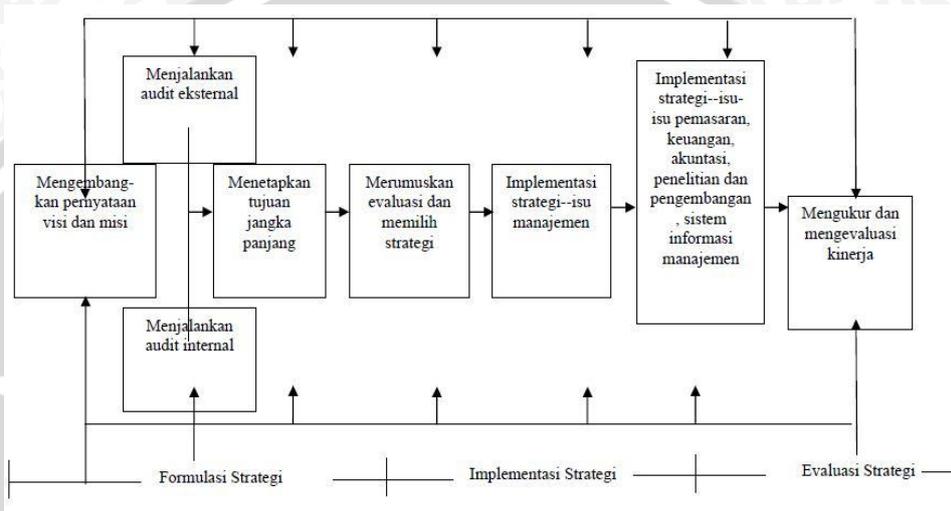
3. Proses Manajemen Strategi

Proses untuk merumuskan dan mengarahkan aktivitas manajemen strategi bervariasi antar bisnis. Proses manajemen strategi di dalam perusahaan dilaksanakan oleh semua level manajemen yang ada dalam perusahaan. Tiga level strategi tersebut adalah korporasi, bisnis dan fungsional. Perusahaan memiliki bermacam-macam perbedaan dalam penggunaan proses manajemen.

Hal ini tergantung dengan besar-kecilnya perusahaan tersebut.

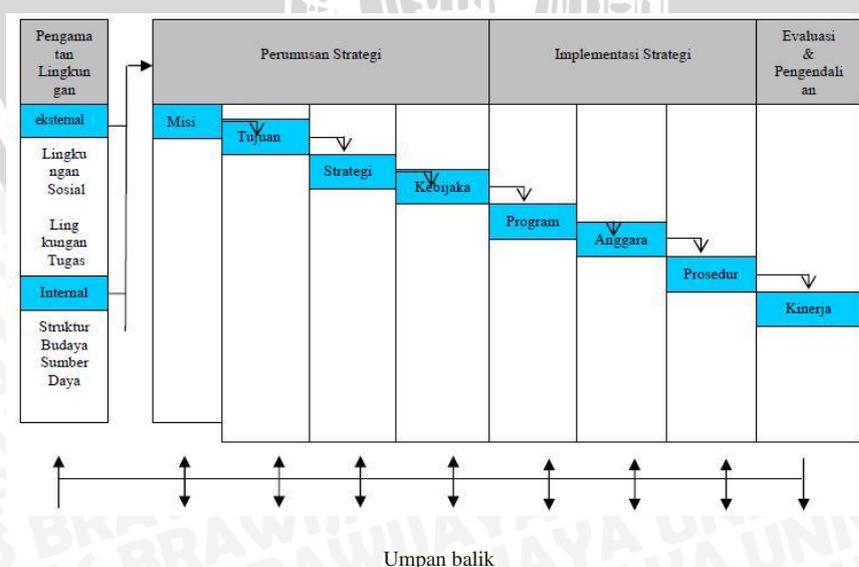
Menurut David (2011:21), proses manajemen strategi adalah urutan kegiatan yang harus dilakukan manajemen strategi. Pengenalan dan pemahaman terhadap proses manajemen strategi merupakan hal yang penting merupakan hal yang penting dalam mempelajari lebih lanjut manajemen strategi, hal ini karena pemahaman manajemen strategi

mengikuti pola untuk kegiatan dalam proses kegiatan manajemen strategi. Proses manajemen strategi pada dasarnya terdiri dari tiga komponen utama yaitu Formulasi strategi, Implementasi strategi dan Evaluasi strategi. Dari beberapa model proses manajemen strategi diatas, maka dapat diketahui bahwa manajemen strategi merupakan suatu proses yang saling terkait antara satu dengan yang lain .(Gambar 1)



Gambar 1 Proses Manajemen Strategi. (David,2011:21)

Pendapat kedua menurut Hunger dan Wheelen (2003:12), proses manajemen strategi pada dasarnya terdiri dari tiga komponen utama yaitu (1) Formulasi, (2) Implementasi, (3) Evaluasi dan Kontrol .(Gambar 2)



Gambar 2 Proses manajemen strategi.(Hunger dan Wheelen, 2003:12)

Model proses manajemen strategi Hunger dan Wheelen menunjukkan bahwa manajemen strategi merupakan suatu proses yang saling terkait antara satu dengan yang lain. Model ini memiliki kelebihan dari pada model strategi yang lainnya karena secara jelas dan ringkas membahas proses pengambilan strategi yang komprehensif, sehingga mudah dimengerti.

C. Visi, Misi, dan Tujuan

Visi, misi, dan tujuan perusahaan adalah faktor yang sangat vital dalam suatu perusahaan karena hal inilah yang menjadi tuntunan dari perjalanan suatu perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam hal ini visi, misi, dan tujuan berguna dalam memberikan penjelasan tentang maksud keberadaan perusahaan yang membedakan dengan perusahaan lain.

1. Visi Perusahaan

Visi adalah suatu pernyataan komprehensif tentang apa yang diinginkan oleh pemimpin organisasi, mengapa suatu organisasi berdiri dan apa yang diyakininya, atau gambaran masa depan organisasi (Mudrajat, 2005:58). Visi yang baik akan sangat membantu perusahaan dalam segala hal, terutama tentang kinerja perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Silver dan Coulter dalam Mudrajat (2005:58), ada empat komponen utama yang perlu dipertimbangkan dalam menyusun visi yaitu:

- a. Visi dibangun berdasarkan nilai inti. Nilai inti menjawab apa yang penting bagi suatu organisasi: apakah menjalankan bisnis secara etis dan bertanggung jawab, memuaskan konsumen, menekankan pada kualitas atau menjadi “pemimpin pasar”.

- b. Visi perlu mengelaborasi tujuan organisasi. Setiap organisasi, baik berorientasi laba atau tidak, besar atau kecil, lokal atau global, harus memiliki tujuan akan keberadaannya.
- c. Visi perlu memasukkan gambaran singkat tentang apa yang dilakukan oleh organisasi tersebut untuk mencapai tujuannya.
- d. Visi perlu merumuskan sasaran umum. Sasaran adalah target dimana semua anggota organisasi bekerja sama untuk mewujudkannya.

2. Misi Perusahaan

Misi adalah pernyataan mengenai hal-hal yang harus dilakukan organisasi dalam menjalankan organisasi guna mencapai visi organisasi yang sudah ditetapkan (Muljadi 2006:10). Misi senantiasa dilanjutkan dengan penetapan tujuan, karena tujuan sangat berkaitan dengan pihak luar organisasi dan berhak mendapatkan pelayanan yang memuaskan dari organisasi yang bersangkutan. Menurut Muljadi (2006:10-11) Rumusan pernyataan misi sebaiknya :

- a. Merupakan awal dari perencanaan strategik setelah perumusan visi dan misi organisasi.
- b. Menunjukkan secara jelas mengenai hal yang hendak diselenggarakan oleh organisasi dan bidang kegiatan utama dari organisasi yang bersangkutan.
- c. Mengandung hal yang harus dilakukan untuk mencapai visi organisasi.
- d. Mendorong partisipasi masyarakat terhadap perkembangan bidang utama yang diselenggarakan organisasi.

3. Tujuan Perusahaan

Menurut Mulyadi (2001:437) tujuan adalah pernyataan luas tentang apa yang akan diwujudkan oleh organisasi. Tujuan menunjukkan arah menyeluruh yang akan dituju oleh organisasi, seperti meningkatkan pendapatan penjualan atau laba, melindungi pangsa pasar, mendiversifikasi, atau meningkatkan

kualitas. Sasaran adalah target jangka panjang yang secara spesifik diharapkan oleh organisasi untuk dicapai dalam jangka waktu tertentu.

D. Analisis Lingkungan Perusahaan

Tahapan yang terpenting dalam merumuskan strategi melakukan analisis lingkungan. Analisis yang dilakukan meliputi analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan, keduanya akan dikombinasikan agar didapatkan suatu gambaran mengenai kondisi yang dihadapi perusahaan sekarang dan juga yang akan dihadapi di kemudian hari.

1. Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan

Lingkungan eksternal perusahaan merupakan variabel-variabel peluang dan ancaman yang berasal dari luar perusahaan, yaitu terdiri dari lingkungan makro dan lingkungan mikro perusahaan. Lingkungan makro terdiri dari enam kekuatan utama yaitu demografi, ekonomi, teknologi, politik-hukum, dan sosial-budaya, sedangkan lingkungan mikro terdiri dari pelanggan, pesaing, saluran distribusi dan pemasok. (Kotler, 2008:64)

Menurut Scott, (2008:59-74) menjelaskan bahwa lingkungan makro merupakan lingkungan yang paling umum, meliputi pemerintah, kondisi ekonomi dan faktor fundamental lainnya yang mempengaruhi organisasi secara keseluruhan. Terdapat sejumlah faktor eksternal yang mempengaruhi pilihan perusahaan mengenai arah dan tindakan, yang pada akhirnya juga memengaruhi struktur organisasi dan proses internalnya. Faktor lingkungan eksternal dibagi menjadi dua subkategori yang saling berkaitan yaitu: lingkungan makro dan lingkungan kompetitif.

a. Lingkungan makro

Lingkungan makro adalah suatu lingkungan dalam lingkungan eksternal organisasi yang menyusun faktor-faktor yang memiliki ruang lingkup luas dan faktor-faktor tersebut pada dasarnya di luar dan terlepas dari operasi perusahaan. lingkungan ini hanya memiliki sedikit implikasi langsung bagi pengaturan suatu organisasi. Lingkungan makro ini meliputi:

1) Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi berkaitan dengan sifat dan arah sistem ekonomi tempat suatu perusahaan beroperasi. Karena pola konsumsi dipengaruhi oleh kesejahteraan relative berbagai segmen pasar, dalam perencanaan strateginya setiap perusahaan harus mempertimbangkan kecenderungan ekonomi di segmen-segmen yang mempengaruhi industrinya.

2) Faktor Sosial

Kekuatan sosial bersifat dinamis dan selalu berubah sebagai akibat upaya orang untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka melalui pengendalian dan penyesuaian diri terhadap faktor-faktor lingkungan. Adanya informasi mengenai dampak dari berbagai perubahan seperti pergeseran geografis dalam populasi serta perubahan nilai kerja, standart etika, dan orientasi agama hanya dapat membantu suatu perusahaan yang memiliki strategi untuk mencapai kejayaan.

3) Faktor Politik.

Arah dan stabilitas politik merupakan pertimbangan penting untuk para manajer dalam merumuskan strategi perusahaan. Faktor-faktor politik menentukan parameter hukum dan aturan yang membatasi operasi perusahaan. Karena itu, perusahaan harus mampu meramalkan perubahan keputusan politik dalam lingkungan bisnis.

4) Faktor Teknologi.

Perubahan teknologi membantu perusahaan untuk menghindari keusangan dan mendorong inovasi, perusahaan harus mewaspadai perubahan teknologi yang mungkin mempengaruhi industrinya. Kunci peramalan kemajuan teknologi yang bermanfaat terletak pada dugaan yang akurat mengenai kemampuan teknologi masa depan dan dampak yang mungkin.

5) Faktor Demografi.

Faktor demografi yang diperhatikan oleh perusahaan menyangkut faktor demografi di antaranya adalah ukuran populasi, struktur umur, distribusi geografis, pencampuran etnis serta distribusi pendapatan. Melihat dinamisnya perubahan, perusahaan harus menganalisis perubahan faktor ini dalam konteks yang global, bukan hanya secara domestik.

b. Lingkungan Kompetitif

Faktor kedua dalam lingkungan eksternal adalah lingkungan kompetitif yaitu tingkatan dari lingkungan eksternal organisasi yang

menghasilkan komponen-komponen yang secara normal memiliki implikasi yang relatif lebih spesifik dan langsung terhadap operasional perusahaan. kompetitif meliputi lima kekuatan berikut ini:

1) Ancaman Pendatang Baru

Hambatan bagi masuknya pendatang baru (*Barriers to Entry*) merupakan rintangan yang harus diatasi oleh perusahaan yang akan memasuki suatu industri. Ancaman berwujud mencakup skala ekonomi, diferensiasi produk, persyaratan modal, akses saluran distribusi dan kebijakan pemerintah.

2) Kekuatan Pemasok

Pemasok dapat menggunakan kekuatan menawarnya terhadap partisipan dalam suatu industri dengan menaikkan harga atau mengurangi kualitas barang atau jasa yang dibeli. Pemasok yang berkuasa dapat mengurangi profitabilitas suatu industri yang tidak dapat menaikkan harga untuk menutup kenaikan biaya tersebut.

3) Kekuatan Pembeli

Pembeli juga dapat memaksa harga turun, menuntut kualitas yang lebih tinggi atau pelayanan yang lebih dan mengadu pemasok yang saling bersaing yang semuanya mengurangi laba industri.

4) Ketersediaan Barang Substitusi

Dengan menetapkan batas dari harga yang dapat produk atau jasa substitusi membatasi potensi dari suatu industri. Jika industri tersebut tidak dapat meningkatkan kualitas produk atau melakukan

diferensiasi maka industri itu akan mengalami kemunduran dalam laba dan mungkin juga dalam pertumbuhannya.

5) Persaingan yang Kompetitif

Kompetisi antar pesaing yang sudah ada terjadi dalam bentuk perebutan posisi dengan menggunakan taktik seperti kompetisi harga, pengenalan produk dan iklan secara besar-besaran.

2. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

Menurut Zulkieflimansyah (2007:32-33) analisis lingkungan internal adalah lingkungan organisasi yang berada di dalam organisasi tersebut dan secara normal memiliki implikasi yang langsung dan khusus pada perusahaan. Pendapat lainnya dikemukakan oleh Hunger dan Wheelen (2003:11) mendefinisikan bahwa analisis lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak.

Menurut Wheelen-Hunger (2003:11-12) variabel-variabel tersebut membentuk suasana dimana pekerjaan dilakukan. Variabel-variabel dalam lingkungan internal, meliputi :

- a. Struktur, adalah cara bagaimana perusahaan diorganisasikan yang berkenaan dengan komunikasi, wewenang, dan arus kerja. Struktur sering disebut rantai perintah dan digambarkan secara grafis dengan menggunakan bagan organisasi.
- b. Budaya, adalah pola keyakinan, pengharapan, dan nilai-nilai yang dibagikan oleh anggota organisasi. Norma-norma organisasi secara khusus memunculkan dan mendefinisikan perilaku yang dapat diterima anggota dari manajemen puncak sampai karyawan operatif.
- c. Sumber daya, adalah aset yang merupakan bahan baku bagi produksi barang dan jasa organisasi. Aset tersebut meliputi keahlian sumber

daya manusia. Kemampuan, dan bakat manajerial, seperti aset keuangan dan fasilitas pabrik dalam wilayah fungsional.

E. Perumusan Strategi dengan Menggunakan Analisis SWOT

Analisis *SWOT* merupakan alat bantu bagi perusahaan untuk menganalisis keadaan ekstern dan intern, dengan digunakannya analisis *SWOT* diharapkan perusahaan dapat membuat formulasi strategi yang sesuai dengan visi dan misi perusahaan dengan maksud strategi yang dihasilkan diharapkan dapat membantu tercapainya tujuan perusahaan.

SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Griffin (2004:228) mendefinisikan Analisis *SWOT* adalah evaluasi atas kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi yang dilakukan secara hati-hati dan juga evaluasi atas peluang dan ancaman dari lingkungan. Dalam analisis *SWOT* strategi terbaik untuk mencapai misi suatu organisasi adalah dengan (1) mengeksploitasi peluang dan kekuatan suatu organisasi, dan pada saat yang sama (2) menetralkan ancamannya dan (3) menghindari atau memperbaiki kelemahannya.

Pendapat lain dikemukakan oleh Rangkuti (2004:19) analisis *SWOT* adalah kegiatan membandingkan antara faktor eksternal *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) dengan faktor internal *Strengths* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan). Menurut Pearce Robinson (2008:201-202) Faktor yang mendasar dalam analisis *SWOT* adalah identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Strengths* (kekuatan) : keunggulan sumber daya relatif terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar yang dilayani atau akan dilayani suatu perusahaan.
2. *Weaknesses* (kelemahan) : keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas relatif suatu perusahaan dibandingkan pesaingnya, yang menghambat kinerja efektif perusahaan tersebut.
3. *Opportunities* (peluang) : situasi yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan.
4. *Threats* (ancaman) : situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan.

David (2011:327) mengungkapkan dalam penentuan analisis *SWOT* terdapat beberapa teknik, salah satu diantaranya adalah Matriks *SWOT* yaitu sebuah alat pencocokan yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi : Strategi *SO* (*Strengths-Opportunities*) memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal, Strategi *WO* (*Weaknesses-Opportunities*) bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal, Strategi *ST* (*Strengths-Threats*) menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal, dan Strategi *WT* (*Weaknesses-Threats*) merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

Matriks *SWOT* terdiri dari sembilan sel yaitu empat sel faktor utama, empat sel strategi dan satu sel yang dibiarkan kosong. Keempat sel strategi, yang diberi

nama *SO*, *WO*, *ST*, *WT*, dikembangkan setelah melengkapinya ke empat sel faktor utama, yang diberi nama *S*, *W*, *O*, dan *T*. Terdapat delapan langkah dalam membentuk sebuah Matriks SWOT :

1. Buatlah daftar peluang-peluang eksternal utama perusahaan
2. Buatlah daftar ancaman-ancaman eksternal utama perusahaan
3. Buatlah daftar kekuatan-kekuatan internal utama perusahaan
4. Buatlah daftar kelemahan-kelemahan internal utama perusahaan
5. Cocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi *SO*
6. Cocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi *WO*
7. Cocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal, dan catat hasilnya pada sel Strategi *ST*
8. Cocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal, dan catat hasilnya pada sel strategi *WT*

F. Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi ada beberapa macam sebagai mana dikemukakan oleh para ahli dalam buku karya mereka masing-masing. Menurut Chandler (1962) dalam Rangkuti (2004:3) strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Menurut Richard (2002:307) strategi adalah rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumberdaya dan aktivitas-aktivitas lain untuk menanggapi lingkungan dan membantu organisasi meraih sasarannya. Menurut Wheelen dan Hunger (2003:16), strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan visinya.

Berbagai macam devinisi strategi perusahaan tersebut diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi perusahaan yang komprehensif dan terpadu yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam menyusun strategi perlu dihubungkan dengan lingkungan perusahaan saat ini maupun masa depan karena lingkungan menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan sehingga dapat diketahui strategi perusahaan.

2. Tingkatan strategi

Menurut Richard (2002:310) Hierarki pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan terdiri dari tiga jenjang hierarki, yaitu strategi tingkat perusahaan, strategi tingkat bisnis dan strategi tingkat fungsional.

a. Strategi Tingkat Perusahaan

Strategi tingkat perusahaan berhubungan dengan organisasi secara keseluruhan dan kombinasi unit bisnis dan lini produk yang membentuk entitas suatu perusahaan. Tindakan strategis pada tingkat ini biasanya berkaitan dengan akuisisi bisnis-bisnis baru, penambahan atau divestasi unit-unit bisnis, pabrik-pabrik, atau lini-lini produk, dan joint venture dengan korporasi lain dalam area yang baru.

b. Strategi Tingkat Bisnis

Strategi tingkat bisnis berhubungan dengan masing-masing unit bisnis atau lini produk. Strategi ini terfokus pada cara sebuah unit bisnis bersaing dalam industrinya. Keputusan strategis pada tingkat bisnis berkaitan dengan masalah iklan, arah dan perluasan riset dan pengembangan, perubahan produk, pengembangan produk baru,

perlengkapan dan fasilitas, dan perluasan atau penciutan lini-lini produk.

c. Strategi Tingkat Fungsional

Strategi tingkat fungsional berhubungan dengan departemen-departemen fungsional utama dalam unit bisnis. Strategi fungsional melibatkan seluruh fungsi utama, termasuk keuangan, penelitian dan pengembangan, pemasaran, dan manufaktur.

3. Macam-Macam Strategi

Erni Kurniawati (2005: 141) mengungkapkan terdapat tiga macam strategi yang dapat dipilih oleh perusahaan untuk mempertahankan kegiatan perusahaan dalam jangka panjang, strategi tersebut yaitu :

a. Strategi Pertumbuhan

Strategi pertumbuhan dilakukan dalam rangka pengembangan kegiatan bisnis perusahaan dari bisnis yang sedang dijalankan dengan maksud untuk meningkatkan pangsa pasar, pendapatan, ataupun peningkatan jumlah cabang dari perusahaan.

b. Strategi Kestabilan

Strategi ini dilaksanakan untuk mempertahankan keadaan perusahaan di pasar. Strategi yang dilakukan dapat berupa perbaikan cara pengelolaan organisasi hingga perbaikan sistem bisnis yang dijalankan oleh perusahaan.

c. Strategi Penghematan

Strategi ini dilakukan untuk memulihkan posisi perusahaan di pasar dari kondisi yang buruk. di antara langkah yang biasanya dilakukan adalah misalnya dengan mengurangi jumlah pekerja maupun dengan penghematan diberbagai kegiatan perusahaan.

Menurut Pearce Robinson (2008:332-334) ada 12 macam strategi yang harus dipertimbangkan oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan guna mencapai hasil yang optimal, kedua belas strategi itu adalah:

a. Penghematan

Memangkas produk, pasar atau operasi karena situasi kompetitif dan keuangan perusahaan secara keseluruhan tidak mampu mendukung komitmen yang dibutuhkan untuk mempertahankan atau membangun operasinya.

b. Pertumbuhan terkonsentrasi

Penetrasi pasar yang agresif dimana posisi yang kuat serta pertumbuhan pasar yang baik dari suatu perusahaan memungkinkannya “mengendalikan” sumber daya dan usaha pertumbuhan yang fokus.

c. Pengembangan pasar

Menjual produk-produk yang ada saat ini, sering kali hanya dengan sedikit modifikasi, kepada pelanggan di wilayah-wilayah pemasaran terkait dengan menambah saluran distribusi atau mengubah isi dari iklan atau promosi.

d. Pengembangan produk

Modifikasi yang substansial terhadap produk-produk yang ada saat ini atau penciptaan produk baru namun masih berkaitan, yang dapat dipasarkan kepada pelanggan saat ini melalui saluran-saluran distribusi yang sudah ada.

e. Diversifikasi konsentris

Akuisisi atas bisnis-bisnis terkait perusahaan yang melakukan akuisisi dalam hal teknologi, pemasaran, atau produk.

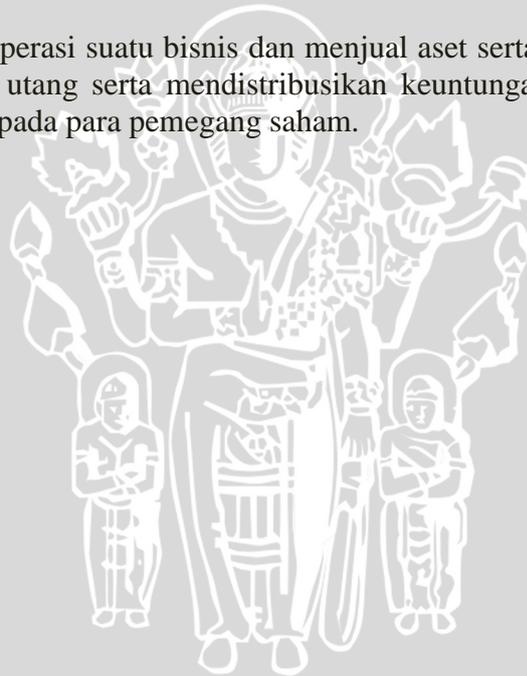
f. Diversifikasi konglomerasi

Mengakuisisi atau memasuki bisnis yang tidak berkaitan dengan teknologi, pasar atau produk perusahaan saat ini.

g. Integrasi vertikal

Akuisisi atas perusahaan-perusahaan yang memasok input seperti bahan baku, atau yang merupakan pelanggan dari outputnya, seperti gudang untuk produk jadi.

- h. Integrasi horizontal
Pertumbuhan melalui akuisisi atas satu atau lebih perusahaan-perusahaan serupa yang beroperasi pada tahapan yang sama dari rantai pemasaran-produksi
- i. Usaha patungan
Perusahaan dagang yang diciptakan dan dioperasikan dengan tujuan memperoleh keuntungan bagi perusahaan pemilik, biasanya terdiri dari dua atau lebih perusahaan terpisah yang membentuk usaha.
- j. Inovasi
Suatu strategi yang mencoba untuk memanen laba awal yang tinggi berkaitan dengan sambutan pelanggan terhadap produk baru atau produk lama yang sudah sangat dikembangkan.
- k. *Divestasi*
Penjualan suatu perusahaan atau suatu komponen utama dari perusahaan tersebut.
- l. *Likuidasi*
Menutup operasi suatu bisnis dan menjual aset serta operasinya untuk membayar utang serta mendistribusikan keuntungan yang diperoleh, jika ada kepada para pemegang saham.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pada proses penelitian ini peneliti berperan penting dalam mengumpulkan data dan memprosesnya menjadi suatu informasi yang dapat dideskripsikan menjadi sebuah fenomena-fenomena yang akan ditindak lanjuti secara mendalam. Fenomena yang diteliti dalam penelitian ini adalah kondisi internal dan eksternal perusahaan yang mempengaruhi dalam pencapaian visi dan misi perusahaan, serta variabel-variabel yang terdapat pada model dan konsep manajemen strategis.

Menurut Sugiyono (2012:9) Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Sedangkan menurut Moleong (2009:6) Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Penelitian ini merupakan penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan yang ada sekarang berdasarkan data-data dengan menyajikan data, menganalisis data, dan menginterpretasikannya. Penelitian kualitatif digunakan untuk lebih dapat memahami setiap fenomena yang sampai sekarang belum

banyak diketahui serta digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih mendalam.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan hal-hal yang dijadikan sebagai pusat penelitian, sehingga memudahkan dalam menentukan data yang diperlukan untuk suatu penelitian. Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan penelitiannya pada hal-hal sebagai berikut :

1. Faktor internal

- a. Pemasaran, terdiri dari : penetapan harga, lokasi perusahaan, produk dan jasa, dan kebijakan promosi.
- b. Operasional, terdiri dari : budaya kerja, dan kondisi keuangan.
- c. Personalia, terdiri dari : jumlah karyawan, tingkat pendidikan, dan peningkatan skill

2. Faktor eksternal

- a. Ekonomi, terdiri dari : pertumbuhan ekonomi Indonesia.
- b. Politik, terdiri dari : stabilitas politik.
- c. Sosial budaya, terdiri dari : perkembangan gaya hidup.
- d. Demografi, terdiri dari : laju pertumbuhan penduduk.
- e. Teknologi, terdiri dari : teknologi yang digunakan.
- f. Persaingan, terdiri dari : ancaman masuk pendatang baru dan persaingan perusahaan.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di AJB Bumiputera 1912 Celaket Jl. Jaksa Agung Suprpto 83 Malang, Jawa Timur. Alasan pemilihan tempat penelitian ini dikarenakan semakin banyaknya perusahaan asuransi yang berdiri sehingga membuat AJB Bumiputera 1912 harus bekerja ekstra dalam mempertahankan nasabah lama dan mendapatkan nasabah baru. Selain itu AJB Bumiputera 1912 Celaket merupakan Kantor Wilayah Utama di Kota Malang yang membawahi 18 cabang di Jawa Timur sehingga dapat menggambarkan kondisi perusahaan secara garis besar.

D. Sumber Data

Menurut Arikunto (2010:172), Sumber data adalah subjek dari mana subjek tersebut diperoleh.

Sumber data dalam penelitian ini di bedakan menjadi 2 yaitu :

1. Data primer

Data primer adalah data yang mengacu pada informasi yang diperoleh dari tangan pertama oleh peneliti yang berkaitan dengan fokus penelitian untuk tujuan spesifik studi (Sekaran, 2006:60).

Dalam penelitian ini sumber data primer yang digunakan berasal dari subjek-subjek unit penelitian yang mengetahui informasi sesuai dengan fokus penelitian, yaitu dengan melakukan wawancara kepada Manager Pemasaran, Manager Sumber Daya Manusia, Manager Keuangan dan Manager Teknik.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber yang telah ada. Data ini diperoleh peneliti baik dari dokumen perusahaan itu sendiri maupun dari beragam sumber seperti, buku dan majalah, publikasi dan sumber informasi pemerintah, media, internet lain-lain yang berhubungan dengan permasalahan penelitian. (Sekaran, 2006:82)

Dalam penelitian ini sumber data sekunder yang digunakan berupa laporan keuangan perusahaan AJB Bumiputera 1912, yang disusun secara periodik dari tahun 2010-2012.

E. Pengumpulan Data

Menurut Arikunto (2010:265) Pengumpulan data adalah cara-cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan atau memperoleh data yang valid dan relevan dalam penelitian, maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan metode tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang mengetahui informasi yang dibutuhkan sebagai bahan penelitian pada perusahaan AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket .

2. Observasi

Melakukan pengamatan terhadap objek penelitian mengenai perubahan-perubahan tertentu dan pada budaya atau kebiasaan dalam lingkungan perusahaan. Teknik ini untuk melengkapi hasil dari teknik wawancara.

F. Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2012:222), Instrumen penelitian merupakan alat atau fasilitas yang digunakan untuk melakukan penelitian, khususnya dalam kegiatan pengumpulan data. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Peneliti sendiri

Dimana peneliti sendiri yang dijadikan instrumen, karena peneliti sekaligus sebagai perencana, pelaksana dan pengumpul data.

2. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara merupakan serangkaian pertanyaan-pertanyaan yang memfokuskan pada permasalahan peneliti yang digunakan sebagai pedoman bagi peneliti dalam melakukan wawancara dengan informan.

3. Catatan lapangan

Catatan lapangan ini berupa catatan yang digunakan untuk mencatat segala informasi yang diperoleh selama peneliti melakukan pengamatan dan wawancara.

G. Analisis data

Penelitian ini tergolong kualitatif maka proses analisis dan interpretasi data bukan merupakan bagian tersendiri yang terpisah dari proses pengumpulan data. Proses analisis data dilakukan secara serempak dengan saat pengumpulan data. Dasar penelitian ini adalah lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan. Adapun tahap-tahap analisisnya adalah sebagai berikut :

1. Analisa Keuangan

Analisa ini membantu untuk menganalisa keunggulan intern dalam bidang keuangan, dengan cara membandingkan antara prestasi pada tahun yang lalu dengan prestasi pada masa sekarang. Rasio – rasio keuangan dapat diklasifikasikan menjadi lima jenis :

a. Rasio *Profitabilitas*

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan, seperti aktiva, modal, atau penjualan perusahaan. (Sudana, 2011:22)

1) *ROA (Return on Assets)*

Digunakan untuk mengukur tingkat penghasilan bersih dari total aktiva perusahaan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{EAT (Earning After Tax)}}{\text{Total Assets}} \times 100 \%$$

2) *ROE (Return on Equity)*

Digunakan untuk mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh oleh pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{EAT}}{\text{Equity}} \times 100 \%$$

3) *NPM (Net Profit Margin)*

Digunakan untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dibandingkan dengan volume penjualan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{EAT}}{\text{NetSales}} \times 100 \%$$

4) *OPM (Operating Profit Margin)*

Digunakan untuk mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan

$$\text{Rumus : } \frac{EBIT}{Sales} \times 100\%$$

b. Rasio Likuiditas

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajiban *finansial* jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar yang tersedia. (Syamsuddin, 2007:41)

1) *NWC (Net Working Capital)*

Yaitu menghitung berapa kelebihan aktiva lancar di atas utang lancar.

$$\text{Rumus : } \text{currents assets} - \text{current liabilities}$$

2) *CR (Current Ratio)*

Yaitu kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar yang tersedia.

$$\text{Rumus : } \frac{CA (\text{current Assets})}{CL (\text{Currents Liabilities})} \times 100 \%$$

3) *Cash Ratio*

Yaitu kemampuan perusahaan untuk membayar hutang lancar dengan kas yang tersedia dan bank yang segera dapat diuangkan.

$$\text{Rumus : } \frac{Cash}{Cl (\text{Current Liabilities})} \times 100 \%$$

c. Rasio Aktivitas

Rasio ini digunakan untuk mengukur sejauh mana efektivitas manajemen perusahaan dalam mengelola aset-asetnya. (Martono, 2005:56)

1) *FATO (Fixed Assets Turnover)*

Digunakan untuk mengukur berapa kali *fixed assets* perusahaan menghasilkan volume penjualan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Sales}}{\text{Fix Assets}} \times 1 \text{ kali}$$

2) *TATO (Total Assets Turnover)*

Digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan menggunakan total aktiva didalam melaksanakan penjualan sehingga memperoleh keuntungan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Sales}}{\text{Total assets}} \times 1 \text{ kali}$$

3) *NWCTO (Networking Capital Turnover)*

Digunakan untuk menghitung tingkat perputaran antara modal kerja terhadap penjualan

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Sales}}{\text{CA-CL}} \times 1 \text{ kali}$$

d. Rasio *Leverage*

Rasio ini untuk mengukur seberapa besar penggunaan utang dalam pembelanjaan perusahaan.(Ridwan, 2003:139)

1) *DR (Debt Ratio)*

Pengukuran jumlah aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang atau modal yang berasal dari kreditur.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Total debt}}{\text{Total assets}} \times 100\%$$

2) *DER (Debt to Equity Ratio)*

Digunakan untuk menghitung perbandingan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Total debt}}{\text{Equity}} \times 100 \%$$

3) *LDER (Long Term Debt to Equity Ratio)*

Digunakan untuk mengukur besar kecilnya penggunaan utang jangka panjang dibandingkan dengan modal.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Long term debt}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

e. Rasio Pertumbuhan

Rasio ini digunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya.

1) *Sales*

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Selisih Penjualan}}{\text{Tahun Dasar Penjualan}} \times 100 \%$$

2) *Laba*

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Selisih Pendapatan Bersih}}{\text{Tahun Dasar Pendapatan Bersih}} \times 100\%$$

3) *Total Assets*

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Selisih Total Aktiva}}{\text{Tahun Dasar Total Aktiva}} \times 100 \%$$

2. Matriks Evaluasi Faktor External (*External Faktor Evaluation—EFE*)

Menurut David (2011:158) Matrik *EFE* digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan. Data Eksternal

dikumpulkan untuk menganalisis hal hal menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, teknologi, persaingan di pasar industri dimana perusahaan berada, serta data eksternal relevan lainnya. Hal ini penting karena faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan.

3. Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Faktor Evaluation—IFE*)

Matriks *IFE* digunakan untuk mengetahui faktor-faktor internal perusahaan berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan yang dianggap penting. Data dan informasi aspek internal perusahaan dapat digali dari beberapa fungsional perusahaan, misalnya dari aspek manajemen, keuangan, SDM, pemasaran, sistem informasi, dan produksi/operasi. Penilaian intuitif dibutuhkan untuk mengembangkan matriks *IFE*. (David, 2011:229)

4. Matriks Internal Eksternal (*IE*)

Matriks Internal-Eksternal menunjukkan sembilan sel strategi perusahaan yang cocok dengan kategori pertumbuhan, stabilitas, dan pengurangan. Strategi pertumbuhan meliputi baik konsentrasi, yaitu ekspansi dalam industri perusahaan yang sekarang (sel 1,2,5), atau diversifikasi, yaitu pertumbuhan yang diperoleh dari luar industri yang sekarang (sel 7 dan 8). Strategi stabilitas (sel 4 dan 5) menunjukkan pilihan perusahaan untuk mempertahankan misi dan tujuan yang sekarang tanpa perubahan yang signifikan dalam arah strategis. Strategi pengurangan (sel 3, 6, dan 9)

mensyaratkan adanya pengurangan dalam lingkup dan ukuran upaya-upaya.

| | | Kekuatan bisnis/posisi kompetitif | | |
|-----------------------------|---------------|---|--|-------------------------|
| | | Total skor faktor internal | | |
| | | KUAT 4,0 | RATA-RATA 3,0 | LEMAH 2,0 |
| Total skor faktor eksternal | BESAR 3,0 | 1. Pertumbuhan via integrasi vertikal | 2. Pertumbuhan via integrasi horisontal | 3. Pertumbuhan berputar |
| | RATA2 2,0 | 4. Stabilitas | 5. Pertumbuhan Via integrasi horisontal ----- Stabilitas | 6. <i>Divestasi</i> |
| | RENDAH 1,0 | 7. Pertumbuhan Via difersifikasi konsentrik | 8. Pertumbuhan Melalui difersifikasi konglomerat | 9. <i>Likuidasi</i> |

Gambar 3 Matriks Internal Eksternal (IE), Wheelen dan Hunger (2003:203)

5. Matriks SWOT

David (2011:327) mengemukakan Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi yaitu :

- a. Strategi SO (*Strengths-Opportunities* — Kekuatan-Peluang)
- b. Strategi WO (*Weaknees-Opportunities* — Kelemahan-Peluang)
- c. Strategi ST (*Strengths-Threats* — Kekuatan-Ancaman)
- d. Strategi WT (*Weaknees-Threats* — Kelemahan-Ancaman).

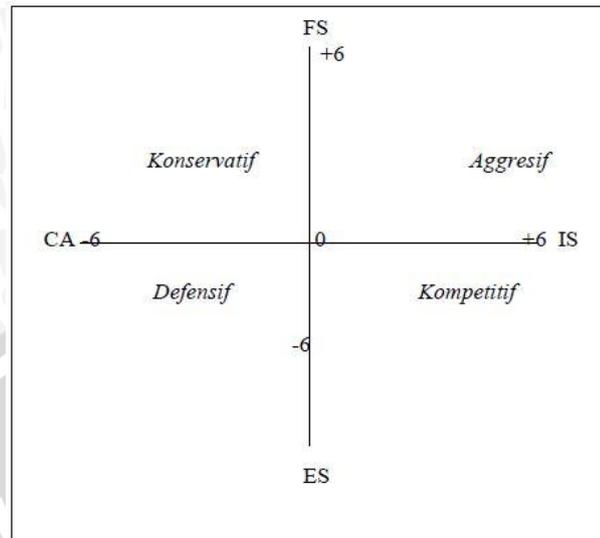
Tabel 1 Matrik SWOT

| IFE | <i>Strength (S)</i> | <i>Weakness (W)</i> |
|---|---|--|
| EFE | 1. 2. Catat kekuatan internal yang ada 3. dst | 1. 2. Catat kelemahan internal yang ada 3. Dst |
| <i>Opportunity (O)</i> | Strategi SO | Strategi WO |
| 1. 2. Catat peluang eksternal yang ada 3. Dst | 1. 2. 3. dst | 1. 2. 3. Dst |
| <i>Threat (T)</i> | Strategi ST | Strategi WT |
| 1. 2. Catat ancaman eksternal yang ada 3. Dst | 1. 2. 3. dst | 1. 2. 3. Dst |

Sumber: Fred R. David (2011:328-329)

6. Matriks Evaluasi Tindakan dan Posisi Strategi (*Strategic Plan and Action Evaluation-SPACE*)

Matriks *SPACE* merupakan singkatan dari *Strategic Plan and Action Evaluation*. Matriks *SPACE* bertujuan agar perusahaan dapat melihat posisinya ke arah perkembangan selanjutnya. Berdasarkan matrik *SPACE*, analisis tersebut dapat memperlihatkan dengan jelas garis vektor yang bersifat positif baik untuk Kekuatan Keuangan (KU) maupun Kekuatan Industri (KI). Kali ini menunjukkan bahwa perusahaan itu secara finansial relatif cukup kuat sehingga dia dapat mendaya gunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar.



Gambar 4 Matriks Evaluasi Tindakan Dan Posisi Strategi (SPACE)

Fred R. David (2011:333)

Arah vektor yang terkait dengan setiap profil menunjukkan jenis strategi yang seharusnya dijalankan yaitu: *agresif*, *konservatif*, *defensif* atau *kompetitif*.

- Kuadran *agresif*, berarti organisasi tersebut berada dalam posisi yang sangat bagus untuk memanfaatkan berbagai kekuatan internalnya.
- Kuadran *konservatif*, mengimplikasikan agar perusahaan tetap “bergayut” pada kompetensi dasarnya dan tidak mengambil resiko yang terlalu besar.
- Kuadran *defensif*, mengidentifikasi bahwa perusahaan harus berfokus pada usaha untuk mengatasi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.
- Kuadran *kompetitif*, mengidentifikasi bahwa perusahaan siap berkompetisi dengan pesaingnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejarah Berdirinya Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912

Bumiputera berdiri atas prakarsa seorang guru sederhana bernama Ngabehi Dwidjosewojo Mas yang merupakan Sekretaris organisasi pemuda Boedi Oetomo pada tahun 1908. Beliau merasa yakin kondisi perekonomian guru dapat ditingkatkan jika mereka memiliki akses ke asuransi jiwa, tetapi di masa pemerintahan kolonial Belanda saat itu tidak ada perusahaan yang memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Pada tahun 1912, beliau bersama rekan guru Mas Hadi Karto Soebroto dan Mas Adimidjojo mendirikan AJB Bumiputera 1912 sebagai perusahaan asuransi jiwa mutual nasional. Ketiga pendiri tersebut menjabat sebagai Komisaris, Direktur dan Bendahara. Ketiga orang inilah yang kemudia dikenal sebagai “tiga serangkai” pendiri Bumiputera sekaligus peletak batu pertama industri asuransi nasional Indonesia.

Sejak awal berdirinya AJB Bumiputera tidak seperti perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang kepemilikannya hanya oleh pemodal tertentu. AJB Bumiputera ini sudah menganut sistem kepemilikan dan kekuasaan yang unik yaitu bentuk badan usaha “mutual” atau “usaha bersama”. Seluruh

pemegang polis adalah pemilik perusahaan yang mempercayakan wakil-wakil mereka di Badan Perwakilan Anggota (BPA), untuk mengawasi jalannya perusahaan azas mutualisme ini yang kemudian dipadukan dengan idealisme dan profesionalisme, hal inilah yang sampai saat ini menjadi kekuatan utama AJB Bumiputera 1912. Pembayaran premi pertama oleh kelima tokoh yaitu M.Ng. Dwijosewojo, M.K.H.Soebroto, M.Admidjojo, R.Soepadmo dan M.Damowidjoyo yang sekaligus merupakan modal awal dari perusahaan AJB Bumiputera. Disamping itu, para pengurus saat itu tidak mengharapkan honorarium sehingga mereka bekerja dengan sukarela.

Tujuan AJB Bumiputera 1912 adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia dengan produk-produk finansial yang dikembangkan khusus untuk mereka oleh perusahaan yang dimiliki para pemegang polis (yang disebut sebagai anggota) dan menjaga keuntungannya tetap di Indonesia demi memberikan manfaat bagi para pemegang polis dan Negara Indonesia. Hal ini dicapai melalui kerja keras para karyawan yang handal dan jaringan agen yang terus berkembang yang menjalin hubungan erat dengan para pemegang polis dengan cara membantu menaksir kebutuhan utama dan menentukan masa depan finansial mereka. Selama 100 tahun, AJB Bumiputera 1912 terus tumbuh dan berkembang secara stabil serta telah menjadi salah satu perusahaan asuransi terbesar di Indonesia.

Kini AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi lokal terbesar di Indonesia dengan aset melebihi Rp 13,5 triliun dan lebih dari 5,2 juta pemegang polis. AJB Bumiputera 1912 mempekerjakan lebih dari 3.000 staf,

diwakili oleh lebih dari 30.000 agen, dan mengoperasikan lebih dari 450 kantor cabang di seluruh penjuru nusantara. Meski telah lama berkiprah dan mencapai kesuksesan, AJB Bumiputera 1912 tidak pernah melupakan visinya untuk memberikan manfaat bagi semua masyarakat Indonesia melalui kerja keras dan dedikasi tenaga profesional yang menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme dan mutualisme. AJB Bumiputera 1912 ingin senantiasa berada di benak dan di hati rakyat Indonesia.

2. Falsafah, Visi dan Misi

a. Falsafah

1) Idealisme

Senantiasa memelihara nilai-nilai perjuangan dalam mengangkat martabat anak bangsa sesuai sejarah pendirian Bumiputera sebagai perusahaan perjuangan.

2) Kebersamaan

Mengedepankan sistem kebersamaan dalam pengelolaan perusahaan dengan memberdayakan potensi komunitas Bumiputera dari, oleh, dan untuk komunitas Bumiputera sebagai manifestasi perusahaan rakyat.

3) Profesionalisme

Memiliki komitmen dalam pengelolaan perusahaan dengan mengedepankan tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) dan senantiasa berusaha menyesuaikan diri terhadap tuntutan perubahan lingkungan.

b. Visi

AJB Bumiputera 1912 ingin menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern dan menguntungkan didukung oleh sumber daya manusia profesional yang menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme dan mutualisme.

c. Misi

- 1) Menyediakan pelayanan 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 kerangka peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
- 3) Mendorong terciptanya iklim kerja yang motivatif dan inovatif untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien.

3. Bentuk Perusahaan

AJB Bumiputera 1912 merupakan suatu bentuk badan usaha mutual (bersama) yang dimiliki oleh para pemegang polisnya dan dioperasikan untuk keuntungan mereka dan tidak memiliki pemegang saham eksternal atau asing. Pembentukan badan usaha bersama ini berdasarkan UU Asuransi No.2 Tahun 1992 pasal 7. AJB Bumiputera

memiliki Badan Perwakilan Anggota yang berkedudukan di kantor pusat Jakarta Jl.Jendral Sudirman Kav.75 Jakarta.

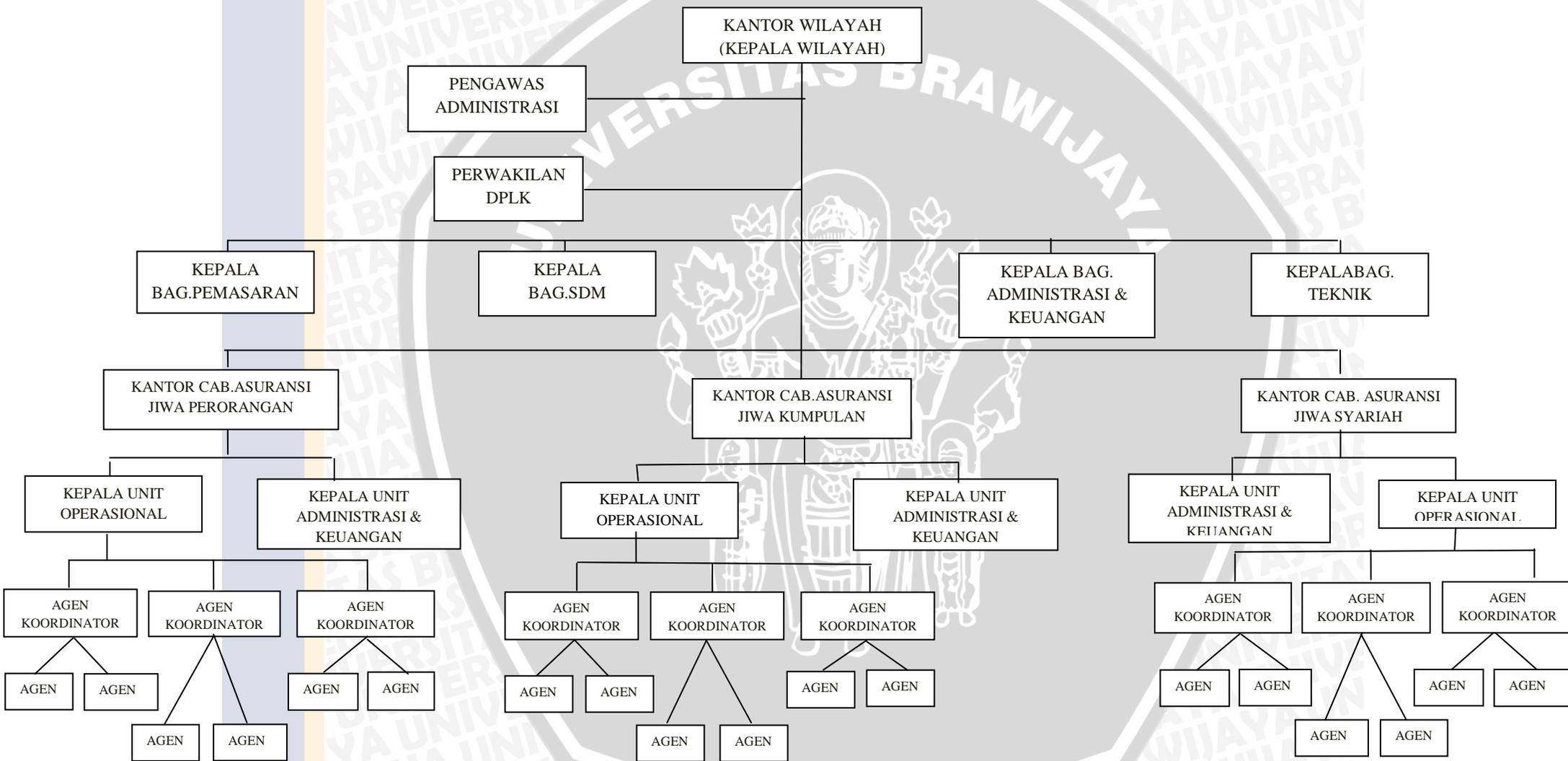
B. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

1. Lokasi Perusahaan

AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang Celaket bertempat di Jl.J.A.Suprpto No.83 Malang. Lokasi perusahaan yang berada tidak jauh dari pusat Kota dan berada di jalan protokol ini sangat strategis dan memberikan kemudahan akses bagi nasabah maupun pihak lain yang berkepentingan dengan AJB Bumiputera 1912. Bangunan ini terdiri dari tiga lantai dengan fungsi yang berbeda yaitu :

- a. Lantai 1 digunakan sebagai kantor cabang asuransi perorangan Malang Celaket, di lantai ini terdapat dua ruangan, ruang depan digunakan untuk administrasi keuangan sedangkan ruang belakang digunakan untuk agen koordinator dan agen.
- b. Lantai 2 digunakan sebagai kantor cabang asuransi kumpulan Malang Celaket, di lantai ini terdapat beberapa fasilitas ruangan untuk karyawan yang bertugas pada kantor asuransi kumpulan dan ruang tunggu bagi para tamu.
- c. Lantai 3 digunakan sebagai kantor wilayah Malang, pada lantai ini terdapat beberapa fasilitas ruangan untuk karyawan yang bertugas pada kantor wilayah Malang.

2. Struktur Organisasi



Gambar 5 Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

Berikut tugas yang dikerjakan masing-masing divisi berdasarkan bagan struktur organisasi :

a. Kepala Wilayah

Kepala wilayah bertugas mengkoordinir dan bertanggung jawab atas segala operasional bisnis dari ke 18 kantor cabang AJB Bumiputera 1912.

b. Pengawas Administrasi

Bertugas memberikan arahan dan pengawasan terhadap administrasi keuangan di 18 kantor cabang AJB Bumiputera 1912.

c. Perwakilan DPLK

DPLK adalah kepanjangan dari Dana Pensiun Lembaga Keuangan yang bertugas mengkoordinir dan mengelola dana persiapan pensiun dari karyawan tetap atau karyawan organik dari 18 kantor cabang AJB Bumiputera 1912.

d. Kepala Bagian Pemasaran

Bertanggung jawab mengkoordinir dan mengelola pemasaran produk-produk yang dimiliki AJB Bumiputera 1912.

e. Kepala Bagian Pemberdayan SDM dan Keagenan

Bertanggung jawab mengkoordinir dan mengelola sumber daya manusia organik (tetap) maupun keagenan AJB Bumiputera 1912
Wilayah Kota Malang

- f. Kepala Bagian Administrasi dan Keuangan
Bertanggung jawab mengkoordinir dan mengelola administrasi keuangan AJB Bumiputera 1912 Wilayah Kota Malang
- g. Kepala Bagian Teknik
Bertanggung jawab mengkoordinir dan mengelola pencetakan polis, teknisi komputer, *website*, dan yang menyangkut kebenaran kontrak pemegang polis AJB Bumiputera 1912 Wilayah Kota Malang .
- h. Kantor Cabang Asuransi Jiwa Perorangan
Kantor cabang yang khusus mengurus jenis asuransi jiwa perorangan AJB Bumiputera 1912 Wilayah Kota Malang
- i. Kantor Cabang Asuransi Jiwa Kumpulan
Kantor cabang AJB Bumiputera 1912 Wilayah Kota Malang yang khusus mengurus jenis asuransi jiwa kumpulan/korporate yang diikuti oleh kelompok-kelompok instansi, misalkan saja: Pemerintah daerah, BPR, Perbankan dan lain sebagainya.
- j. Kantor Cabang Asuransi Jiwa Syariah
Kantor cabang Bumiputera 1912 Wilayah Kota Malang khusus mengurus jenis asuransi jiwa syariah yang berbasis pada kaidah-kaidah islam
- k. Kepala Unit Operasional
Bertugas bertanggung jawab dalam urusan operasional bisnis di unitnya dan membawahi sumber daya keagenan.

1. Kepala unit Administrasi dan Keuangan

Bertugas mengurus seluruh keuangan unitnya yang berasal dari dana nasabah yang sudah ada.

m. Agen koordinator

Bertanggung jawab membawahi dan mengoordinator para agen yang menjadi tanggung jawabnya dalam memasarkan produk AJB Bumiputera.

n. Agen

Bertugas dilapangan untuk menjual produk-produk AJB Bumiputera 1912 kepada masyarakat umum dan instansi.

3. Kondisi Personalia

a. Jumlah karyawan

Jumlah karyawan atau tenaga kerja yang ada pada AJB Bumiputera 1912 sebesar 1144 orang, yang terdiri dari karyawan organik dan karyawan non organik.

Tabel 2 Jumlah Karyawan

| No | Jenis Karyawan | Jumlah Karyawan |
|-------|------------------------------------|-----------------|
| 1 | Organik (karyawan tetap) | 206 |
| 2 | Non organik (karyawan tidak tetap) | 938 |
| Total | | 1144 |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

b. kualifikasi jabatan dan tingkat pendidikan

kualifikasi karyawan pada AJB Bumiputera 1912 dapat dilihat pada table berdasarkan jabatan, tingkat pendidikan, yaitu sebagai berikut :

Tabel 3 Kualifikasi Karyawan

| No | Uraian | Pendidikan | Jumlah |
|---------------|---|--|-------------|
| 1 | Kepala Wilayah | S2 = 1 orang | 1 |
| 2 | Pengawas Administrasi | S1 = 1 orang | 1 |
| 3 | Perwakilan DPLK | S1 = 1 orang | 1 |
| 4 | Kepala Bag.Pemasaran | S1 = 1 orang | 1 |
| 5 | Kepala Bag.SDM | S1 = 1 orang | 1 |
| 6 | Kepala Bag. Administrasi & Keuangan | S1 = 1 orang | 1 |
| 7 | Kepala Bag. Teknik | S1 = 1 orang | 1 |
| 8 | Kepala Kantor Cabang Asuransi Jiwa Perorangan | S1 = 14 orang D3 = 2 orang | 16 |
| 9 | Kepala Kantor Cabang Asuransi Jiwa Kumpulan | D3 = 1 orang | 1 |
| 10 | Kepala Kantor Cabang Asuransi Jiwa Syariah | S1 = 1 orang | 1 |
| 11 | Kepala Unit Operasional | S1 = 6 orang | 6 |
| 12 | Kepala Unit Administrasi dan Keuangan | S1 = 18 orang | 18 |
| 13 | Agan Koordinator | D1 = 22 orang D3 = 37 orang S1 = 98 orang | 157 |
| 14 | Agan | SMA = 98 orang D1 = 112 orang D2 = 133 orang D3 = 183 orang S1 = 457 orang | 938 |
| JUMLAH | | | 1144 |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

c. Ketentuan Jam Kerja

Perusahaan memperkerjakan 1144 orang karyawan yang terdiri dari:

- 1) karyawan tetap (organik) berjumlah 206 orang.
- 2) karyawan tidak tetap (non organik) berjumlah 938.

Berikut ini adalah jam kerja untuk karyawan organik dan karyawan non organik.

Tabel 4 Jam Kerja Karyawan.

| Keterangan | Senin | Selasa | Rabu | Kamis | Jumat |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Masuk | 07.30 | 07.30 | 07.30 | 07.30 | 07.30 |
| Istirahat | 12.00-13.00 | 12.00-13.00 | 12.00-13.00 | 12.00-13.00 | 11.30-13.00 |
| Keluar | 16.30 | 16.30 | 16.30 | 16.30 | 16.30 |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

d. Sistem Penggajian

1) Karyawan organik

Sistem penggajian ditetapkan berdasarkan pada jabatan masing-masing dengan memperhatikan pendidikan, tanggung jawab, keahlian, dan pengalaman kerja yang dibutuhkan suatu jabatan. Dalam kenaikan gaji dan jabatan ditentukan melalui prestasi yang sudah diberikannya untuk perusahaan, selain gaji pokok karyawan tetap juga berhak atas tunjangan dan bonus.

2) Karyawan non organik

Karyawan non organik digaji sesuai standart UMR masing-masing wilayah cabang serta sesuai dengan perjanjian yang sudah disetujui sebelumnya oleh pihak agen dan pihak AJB Bumiputera 1912.

e. Fasilitas Karyawan

1) Karyawan organik : mendapatkan Tunjangan Hari Raya (THR), intensif/kelebihan target, pinjaman kendaraan bermotor, asuransi

kecelakaan diri, biaya pengobatan bagi diri sendiri beserta keluarga, dana pensiun dan biaya kontrak rumah.

- 2) Karyawan non organik : Tunjangan Hari Raya (THR), intensif/kelebihan target, dan asuransi kecelakaan diri.

f. Data Pengembangan Karyawan

Kesuksesan bagi AJB Bumiputera 1912 sangat ditunjang oleh para karyawan yang mempunyai loyalitas dan dedikasi tinggi serta berpengetahuan luas dan mendalam, baik di bidang masing-masing maupun secara umum. Ini semua dapat dicapai karena AJB Bumiputera 1912 melalui program pembinaan yang teratur mengarahkan seluruh jajaran karyawannya untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan, keterampilan dan disiplin kerja yang tinggi, sehingga dengan demikian para karyawan secara optimal dapat mendaya gunakan kemampuannya untuk bersama-sama mencapai tujuan perusahaan. Berikut ini adalah tabel kegiatan pengembangan karyawan.

Tabel 5 kegiatan pengembangan karyawan

| Tahun | Kegiatan |
|-------|---|
| 2009 | <p>Refresing training, bagi karyawan bidang pemasaran yang termasuk dalam <i>high quality</i>.</p> <p>-Retraining, bagi karyawan bidang pemasaran yang termasuk dalam <i>low quality</i>.</p> |

| Tahun | Kegiatan |
|------------------|---|
| Lanjutan 2010 | Retraining, bagi karyawan bidang pemasaran yang termasuk dalam <i>low quality</i> . |
| 2011 | Refresing training, bagi karyawan bidang pemasaran yang termasuk dalam <i>high quality</i> . |
| 2012 | -Refresing training, bagi karyawan bidang pemasaran yang termasuk dalam <i>high quality</i> . -Retraining, bagi karyawan bidang pemasaran yang termasuk dalam <i>low quality</i> . |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

g. Kebijakan Penarikan Karyawan

1) Karyawan Organik

Karyawan organik adalah karyawan tetap yang direkrut secara terbuka oleh perusahaan. Syarat menjadi karyawan organik adalah pendidikan minimal S1, mempunyai keahlian yang cukup dan mempunyai pengalaman kerja.

2) Karyawan Non organik

Karyawan non organik adalah karyawan tidak tetap yang biasanya bergabung dengan perusahaan melalui ajakan, tawaran dari rekan karyawan non organik yang sudah terlebih dahulu bergabung dengan AJB Bumiputera 1912. Syarat yang ditetapkan adalah

pendidikan minimal SMU, berpenampilan menarik dengan usia maksimal 35 tahun, dan pengalaman lebih diutamakan.

4. Produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912

AJB Bumiputera memiliki berbagai pilihan produk asuransi. Produk – produk yang dikeluarkan AJB Bumiputera 1912 terdiri dari tiga macam yaitu :

a. Asuransi kumpulan

Asuransi kumpulan adalah asuransi yang diperuntukkan bagi karyawan/pekerja suatu perusahaan/instansi, anggota suatu organisasi/lembaga, debitur atau peserta suatu kegiatan/*even* tertentu yang pelaksanaannya diatur secara kumpulan atau grup. Program asuransi kumpulan secara ekonomis memberikan jaminan berupa perlindungan bagi tertanggung terhadap kerugian *finansial* yang disebabkan oleh resiko yang mungkin menimpa berupa cacat karena kecelakaan, kematian, dan kehilangan pekerjaan karena PHK atau pensiun.

Pemegang polis asuransi kumpulan adalah pimpinan instansi/perusahaan, pimpinan organisasi/lembaga, kreditur / penanggung jawab kegiatan/*even* tertentu. Tertanggung (disebut juga peserta) dalam polis asuransi kumpulan adalah karyawan/pekerja suatu perusahaan/instansi, anggota suatu organisasi/lembaga, debitur atau peserta suatu kegiatan/*event* tertentu. Penerima manfaat polis asuransi kumpulan adalah pemegang polis asuransi kumpulan untuk

diteruskan kepada peserta atau ahli waris peserta. Asuransi kumpulan terdiri dari beberapa jenis yaitu sebagai berikut :

1) Asuransi kredit

Asuransi kredit adalah asuransi kumpulan untuk para debitur suatu lembaga keuangan (kreditur), terdiri dari :

(a) Asuransi kredit ekawaktu

Benefit berupa pelunasan pinjaman awal kepada kreditur apabila peserta meninggal dunia.

(b) Asuransi kredit cicilan / tahunan

Benefit berupa pelunasan sisa pinjaman kepada kreditur apabila peserta meninggal dunia

(c) Asuransi kredit annuitas

2) Asuransi ekawarsa

Bersifat *non saving*, masa asuransi satu tahun, memberikan *benefit* berupa uang pertanggungan kepada pemegang polis apabila peserta meninggal dunia

3) Asuransi ekawaktu

Bersifat *non saving*, masa asuransi sesuai kebutuhan (bisa lebih atau kurang dari satu tahun), memberikan *benefit* berupa uang pertanggungan kepada pemegang polis apabila peserta meninggal dunia.

4) Asuransi kecelakaan

Memberikan *benefit* kepada peserta melalui pemegang polis akibat terjadinya risiko kecelakaan pada diri peserta dalam masa asuransi.

5) Asuransi rawat inap dan pembedahan

Memberikan *benefit* kepada peserta berupa penggantian biaya rawat inap dan atau pembedahan di rumah sakit dalam masa asuransi karena suatu penyakit atau kecelakaan. Jangka waktu asuransi ini berlaku satu tahun dan dapat diperpanjang. Macam perawatan rawat inap dan pembedahan dalam program ini disajikan dalam dua paket yaitu, paket *basic* dan paket lengkap.

6) Asuransi program kesejahteraan karyawan

Program asuransi jiwa ini dirancang dengan memberikan *benefit* bagi peserta/karyawan mengalami cacat total atau tidak mampu bekerja sehingga tidak dapat menjalankan fungsinya atau tugasnya lagi atau peserta / karyawan meninggal dunia.

7) Asuransi iuran dana mantap (idaman)

Program asuransi jiwa ini memberikan benefit berupa proteksi jika terjadi risiko sebesar uang pertanggungan dan nilai tunai, jika peserta berhenti dari kepesertaannya akan dibayar sebesar nilai tunai.

8) Asuransi Rakyat Indonesia (ASRI)

Program asuransi jiwa ini dirancang untuk seluruh anggota keluarga dengan memberikan santunan sebesar uang

pertanggung jawaban jika ada anggota keluarga yang menjadi peserta/tertanggung meninggal dunia atau ,mengalami cacat tetap karena kecelakaan.

b. Asuransi perorangan

1) Mitra prima

Program asuransi dwiguna murni menyediakan manfaat tabungan dan santunan pasti pada saat tertanggung hidup atau meninggal, serta memberikan akumulasi bonus dari premi yang dibayar.

2) Mitra pelangi

Program asuransi yang menawarkan dua manfaat utama : proteksi dan tabungan, satu manfaat bonus dan empat manfaat tambahan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan.

3) Ekawaktu ideal

Kombinasi antara dana tabungan hari tua sekaligus untuk mempersiapkan perlindungan ekonomi bagi ahli waris jika tertanggung meninggal dunia.

4) Mitra oetama

Program asuransi dengan pembayaran premi tunggal yang flexibel menggabungkan tiga manfaat, yaitu: santunan meninggal dunia sebesar uang pertanggung jawaban atau dua kali uang pertanggung jawaban jika meninggal akibat kecelakaan. Sekaligus memberikan biaya rawat inap di rumah sakit atau perolehan tabungan yang akan diterima

pada akhir masa asuransi. Pemegang polis leluasa meningkatkan nilai proteksi melalui penambahan premi.

5) Mitra poesaka

Program asuransi dengan pembayaran premi tunggal yang merupakan gabungan unsur tabungan dan proteksi meninggal dunia. Pemegang polis leluasa meningkatkan nilai proteksi melalui penambahan premi.

6) Mitra beasiswa berencana

Program asuransi yang menjamin biaya pendidikan untuk anak mulai taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, disamping jaminan perolehan santunan meninggal dunia sebesar uang pertanggungan.

7) Mitra permata

Program asuransi dengan pembayaran premi yang flexibel, memberikan jaminan proteksi meninggal dunia hingga lima kali besarnya premi dengan sistem pembayaran premi tunggal yang flexibel. Pemegang polis leluasa menambah premi dan mengambil tabungan maksimal tiga kali setahun.

8) Mitra melati

Program asuransi yang menggabungkan tiga unsur, yaitu: proteksi meninggal dunia, tabungan dan perolehan investasi yang kompetitif.

9) Mitra cerdas

Program asuransi pendidikan mulai dari taman kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi. Mitra cerdas menggabungkan proteksi meninggal dunia, tabungan, dan perolehan hasil investasi yang kompetitif.

10) Mitra sehat

Program asuransi yang menggabungkan tiga unsur, yaitu: jaminan santunan meninggal dunia, jaminan perawatan rumah sakit, sekaligus perolehan hasil investasi yang kompetitif.

11) Mitra sejati

Program asuransi dengan pembayaran premi sangat rendah. Khusus memproteksi resiko meninggal dunia selama masa asuransi. Sebaliknya, jika tidak terjadi resiko, premi tidak dikembalikan, inilah sejatinya makna asuransi.

12) Mitra abadi

Program asuransi khusus untuk warisan. Dengan pembayaran premi selama periode tertentu, seumur hidup tertanggung mendapat proteksi meninggal dunia.

c. Asuransi syariah mitra mabrur

1) Asuransi syariah mitra mabrur

Program asuransi yang menggabungkan unsur tabungan dan perlindungan asuransi, serta ditujukan untuk melaksanakan ibadah haji.

2) Mitra sakinah

Asuransi yang merupakan gabungan antara unsur tabungan dan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian, dengan masa pembayaran premi tiga tahun lebih pendek dari masa asuransinya.

3) Mitra iqra

Program asuransi pendidikan yang menjamin biaya sekolah anak mulai dari taman kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi. Merupakan gabungan antara tabungan dan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian.

5. Target Penjualan dan Jumlah Nasabah

Berikut ini kami sajikan data target penjualan dan jumlah nasabah AJB Bumiputera Kantor Wilayah Malang.

Tabel 6 Jumlah Nasabah Periode 2011-2012

| Tahun | Jenis Produk | Jumlah nasabah |
|-------|---------------------|----------------|
| 2011 | Asuransi Perorangan | 233.862 |
| | Asuransi Kumpulan | 956 |
| | Asuransi Syariah | 2131 |
| 2012 | Asuransi Perorangan | 240.074 |
| | Asuransi Kumpulan | 1.185 |
| | Asuransi Syariah | 2.568 |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

Terlihat dalam dua tahun jumlah nasabah AJB Bumiputera 1912 semakin meningkat.

Tabel 7 Target dan realisasi penjualan (dalam ribuan)

| Tahun | Jenis Produk | Target | Realisasi | Deviasi | |
|-------|---------------------|------------------|------------|---------|------|
| | | (dalam ribuan ?) | | Rp | % |
| 2011 | Asuransi Perorangan | 35.264.231 | 35.106.389 | 157.842 | 0.44 |
| | Asuransi Kumpulan | 4.332.760 | 4.281.743 | 51.017 | 1.19 |
| | Asuransi Syariah | 1.780.936 | 1.749.407 | 31.529 | 1.80 |
| 2012 | Asuransi Perorangan | 39.347.603 | 39.251.026 | 96.577 | 0.24 |
| | Asuransi Kumpulan | 5.911.241 | 5.837.582 | 73.659 | 1.26 |
| | Asuransi Syariah | 2.226.028 | 2.176.433 | 49.595 | 2.27 |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

Terlihat dalam dua tahun penjualan produk asuransi mengalami peningkatan, meski target yang diharapkan belum terealisasi.

6. Keadaan Pasar

a. Segmen Pasar Yang Ditujuh

Pada saat pertama kali AJB Bumiputera 1912 diluncurkan, sasaran pasar yang ingin dituju adalah kalangan guru pribumi Indonesia. Namun seiring berjalannya waktu produk-produk AJB Bumiputera 1912 mulai diminati oleh masyarakat umum lainnya. Saat ini sasaran pasar produk asuransi adalah orang-orang yang layak berasuransi yaitu dengan ketentuan sehat jasmani rohani, cakap hukum berpenghasilan dan mempunyai identitas diri yang jelas.

b. Daerah Pemasaran

AJB Bumiputera 1912 Celaket Jl.J.A Suprpto No.83 Malang adalah salah satu kantor wilayah di Jawa Timur yang daerah pemasarannya meliputi area Batu, Banyuwangi, Bondowoso, Jember, Lumajang, Malang, Pasuruan, Probolinggo, dan Situbondo yang tersebar menjadi 18 kantor cabang sebagai berikut :

Tabel 8 Kantor Cabang

| NO | KANTOR CABANG | ALAMAT KANTOR |
|----|--------------------|--|
| 1 | Batu | Jl.P.Sudirman 58 Batu |
| 2 | Banyuwangi Kota | Jl.Basuki Rachmad No.64 Bwi |
| 3 | Banyuwangi Genteng | Ruko Jinggo Jl.Wachid Hasyim I/3 Genteng |
| 4 | Bondowoso | Jl.A.Yani No.44a Bondowoso |
| 5 | Jember Kota | Jl.A.Yani No.81 Jember |
| 6 | Jember Balung | Jl.Raya Rambipuji No.125 Balung-JR |
| 7 | Lumajang | Jl.Jend.Sudirman 275 Lumajang |
| 8 | Malang Celaket | Jl.J.A.Suprpto No.83 Lt.1 Malang |
| 9 | Malang Kayutangan | Jl.Basuki Rachmad 14C Malang |
| 10 | Malang Singosari | Jl.Raya No.119 Singosari |
| 11 | Malang Kepanjen | Jl.A.Yani No. 105 Kepanjen |
| 12 | Malang Dieng | Jl.Galunggung 76 A-B Malang |
| 13 | Malang Syariah | Jl.Tumenggung Suryo 143B Malang |
| 14 | Malang Askum | Jl.JA.Soeprpto No.83 Lt.2 Malang |
| 15 | Pasuruan Pandaan | Jl.Raya Kalitengah No.12 |
| 16 | Pasuruan Kota | Jl.P.Sudirman 31 Pasuruan |
| 17 | Probolinggo | Jl.Sukarno Hatta No.50 Probolinggo |
| 18 | Situbondo | Jl.P.Sudirman 65 Situbondo |

Sumber : AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang

c. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan AJB Bumiputera 1912 adalah saluran distribusi langsung, dimana proses pemasarannya langsung dari konsumen yang datang ke perusahaan maupun dengan menempatkan agen sebagai pelaksana pemasaran untuk mencari nasabah (*personal selling*). Dengan demikian dapat digambarkan saluran distribusi yang digunakan AJB Bumiputera 1912 adalah sebagai berikut :

Perusahaan → Agen → Nasabah

d. Promosi

AJB Bumiputera 1912 menggunakan agen yang dijadikan sebagai sarana promosi garda depan untuk maju memperkenalkan produk-produknya kepada masyarakat luas, dengan cara pendekatan secara langsung kepada para calon nasabah-nasabahnya. Selain itu penggunaan *website* yang dimiliki juga sangat membantu dalam memberikan informasi yang sekaligus menjadi ruang berpromosi. Melalui situs resmi yang dapat di kunjungi oleh masyarakat luas, pengetahuan akan produk AJB Bumiputera 1912 dapat diketahui oleh semua orang.

e. Kebijakan Harga

Dalam menentukan harga jual atau dalam asuransi disebut jumlah nominal premi yang harus dibayarkan oleh pihak tertanggung (nasabah) kepada pihak penanggung (perusahaan). Besarnya premi bergantung pada uang pertanggungan yang ditanda tangani dalam kontrak perjanjian. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga premi asuransi adalah sebagai berikut :

1) Usia

Usia minimal untuk mengikuti asuransi rata-rata 17 tahun atau sudah menikah, namun hal ini bisa berubah sesuai dengan produk yang ditawarkan. Demikian juga dengan usia maksimal yang boleh mengikuti asuransi rata-rata 60 tahun. Semakin muda usia seseorang harga premi semakin murah dan UP semakin mahal.

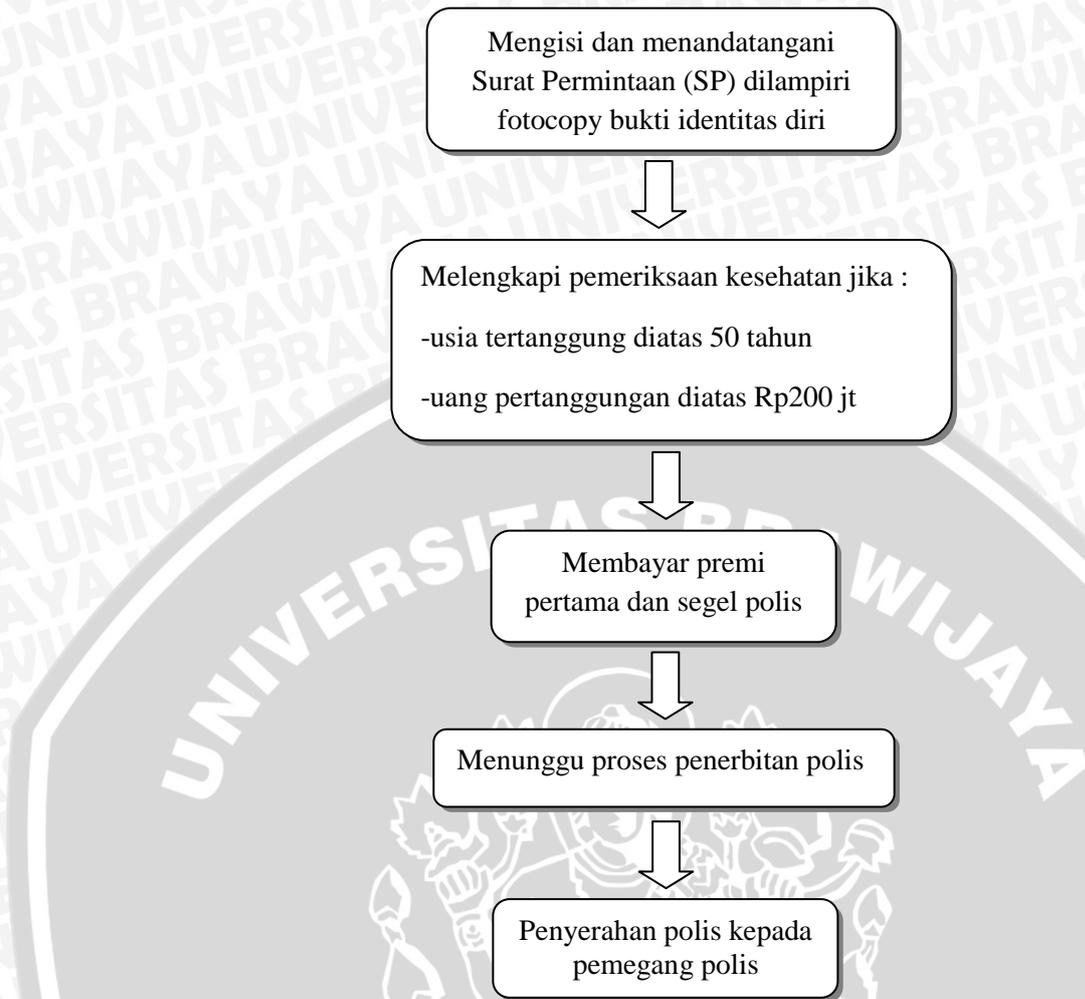
2) Jangka waktu

Jangka waktu seseorang mengikuti asuransi mempengaruhi premi dan UP yang akan diterima. AJB Bumiputera 1912 mempunyai kebijakan dalam masa berlakunya yaitu rata-rata asuransi paling kecil adalah 5 tahun sedangkan yang paling besar adalah 17 tahun. Semakin panjang masa asuransi yang diikuti maka premi akan semakin murah.

Melihat faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga premi diatas, dapat disimpulkan bahwa mengikuti asuransi lebih menguntungkan apabila jangka waktu masa berlaku asuransi yang diikuti semakin panjang dan dimulai sejak usia muda. Kedua faktor tersebut setidaknya turut memacu masyarakat Indonesia untuk menjadi nasabah asuransi sejak dini mengingat beberapa keuntungan yang bisa diperoleh untuk kedepannya.

7. Prosedur masuk AJB Bumiputera 1912

Prosedur untuk masuk menjadi nasabah AJB Bumiputera 1912 sangatlah mudah, para nasabah dapat bergabung melalui perantara agen yang disediakan oleh perusahaan. Segala sesuatu kepentingan dapat langsung disampaikan melalui agen yang selanjutnya akan dilaporkan kepada agen koordinator masing-masing cabang. Tahapan-tahapan yang harus dilalui untuk mendaftar sebagai nasabah diantaranya adalah sebagai berikut :



Gambar 6 tahapan menjadi nasabah AKB Bumiputera 1912

8. Prosedur Pembayaran Klaim

Klaim ada dua macam, yaitu klaim habis kontrak dan klaim meninggal dunia. Berikut adalah prosedur pembayaran klaim asuransi.

a. Klaim habis kontrak

- 1) Polis asli / duplikat / sertifikat pengganti polis
- 2) Kwitansi asli bukti pembayaran premi terakhir dan atau kwitansi asli angsuran / pelunasan pinjaman, jika ada pinjaman.
- 3) Mengisi surat pengajuan klaim dilampiri fotocopy bukti diri pemegang polis.

b. Klaim meninggal dunia

- 1) Polis asli / duplikat / sertifikat pengganti polis
- 2) Kwitansi asli bukti pembayaran premi terakhir dan atau kwitansi asli angsuran pelunasan pinjaman jika ada pinjaman.
- 3) Mengisi surat pengajuan klaim meninggal dunia dan daftar pertanyaan klaim dilampiri fotocopy bukti diri pemegang polis / bertanggung dan kartu keluarga.
- 4) Surat keterangan meninggal dunia dari lurah yang dilegalisir oleh camat.
- 5) Surat keterangan sebab meninggal dunia dari dokter / rumah sakit.
- 6) Surat kuasa bermaterai dari yang ditunjuk apabila, yang ditunjuk lebih dari satu orang.
- 7) Surat penetapan wali dari penghasilan negeri sipil, apabila yang ditunjuk lebih dari satu atau berhalangan.

9. Kondisi Keuangan

a. Neraca

Tabel 9 Neraca AJB Bumiputera Kawil 1912 Per 31 Desember 2010-2012

(dalam ribuan)

| No | Keterangan | 2010 | 2011 | 2012 |
|----|---|------------|------------|------------|
| | <i>Assets</i> | | | |
| I | <i>Current Assets</i> | | | |
| 1 | Kas & bank | 2.756.210 | 3.483.901 | 5.172.531 |
| 2 | Tagihan premi penutupan langsung | 4.001.253 | 3.309.386 | 2.463.911 |
| 3 | Tagihan reasuransi | 915.251 | 1.189.997 | 997.841 |
| 4 | Tagihan hasil investasi | 1.542.110 | 1.178.443 | 1.646.252 |
| 5 | Bangunan dengan hak strata/tanah dengan bangunan untuk investasi | 2.887.446 | 3.100.032 | 2.879.278 |
| 6 | Pinjaman polis | 2.460.256 | 2.801.224 | 2.322.109 |
| | <i>Total current assets</i> | 14.562.526 | 15.062.983 | 15.481.922 |
| II | <i>Non Current Assets</i> | | | |
| 1 | Tanah | 3.471.226 | 3.471.226 | 3.471.226 |
| 2 | Bangunan & prasarana | 1.854.501 | 1.843.963 | 1.803.525 |
| 3 | Perangkat keras komputer | 500.028 | 578.609 | 658.489 |
| 4 | Kendaraan | 1.125.347 | 1.651.486 | 1.632.329 |
| 5 | Peralatan & perabot kantor | 753.459 | 819.728 | 745.178 |
| 6 | Aset tetap setelah dikurangi akumulasi penyusutan pertahunnya | (907.132) | (947.439) | (860.855) |
| 7 | Aktiva tetap lain | 411.295 | 641.231 | 526.297 |
| | <i>Total non current assets</i> | 7.208.724 | 8.058.804 | 7.976.189 |
| | <i>Total assets</i> | 21.771.250 | 23.121.787 | 23.458.111 |
| | <i>Liabilitas Dan Ekuitas</i> | | | |
| I | <i>Utang</i> | | | |
| 1 | Utang klaim | 1.947.983 | 2.473.4242 | 2.977.220 |
| 2 | Utang reasuransi | 845.681 | 991.876 | 1.091.176 |
| 3 | Utang komisi | 418.671 | 518.222 | 373.285 |
| 4 | Utang pajak | 397.285 | 429.394 | 578.493 |
| 5 | Biaya yg masih harus dibayar | 256.991 | 287.783 | 156.229 |
| 6 | Pendapatan diterima dimuka | 68.689 | 95.523 | 65.402 |
| 7 | Utang lain | 439.184 | 524.393 | 484.065 |
| 8 | Jumlah utang (1 s/d 7) | 4.374.484 | 5.320.615 | 5.725.870 |
| II | <i>Cadangan Teknis</i> | | | |
| 9 | Cadangan premi (kewajiban manfaat polis masa depan manfaat polis) | 4.435.961 | 4.460.362 | 3.051.145 |
| 10 | Cadangan atas premi yg belum merupakan pendapatan | 762.830 | 225.935 | 185.776 |

| No | Keterangan | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----|---|------------|------------|------------|
| | Lanjutan | | | |
| 11 | Cadangan klaim (estimasi kewajiban klaim) | 898.293 | 126.075 | 546.832 |
| 12 | Tabungan peserta | 776.297 | 526.623 | 727.410 |
| 13 | Jumlah cadangan teknis (9 s/d 12) | 6.873.381 | 5.338.995 | 4.511.163 |
| 14 | Jumlah <i>liabilitas</i> (8 + 13) | 11.247.865 | 10.659.610 | 10.237.033 |
| III | Akumulasi Dana Tabarru' | 874.482 | 921.614 | 1.074.442 |
| IV | <i>Ekuitas</i> | | | |
| 15 | Cadangan umum | 214.501 | 214.501 | 214.501 |
| 16 | Saldo laba | 9.434.402 | 11.326.062 | 11.932.135 |
| 17 | Jumlah <i>ekuitas</i> (15 s/d 18) | 9.648.903 | 11.540.563 | 12.146.636 |
| 18 | Jumlah <i>liabilitas</i> dan <i>ekuitas</i> (14+III+17) | 21.771.250 | 23.121.787 | 23.458.111 |

b. Laba / Rugi

Tabel 10 Laporan Laba/Rugi AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang

Per 31 Desember 2010-2012

(dalam ribuan)

| Keterangan | 2010 (Rp) | 2011 (Rp) | 2012 (Rp) |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| I. Pendapatan | | | |
| 1. Premi Pertama | 21.827.303 | 24.473.044 | 26.556.356 |
| 2. Premi Lajutan Tahun Pertama | 7.016.479 | 8.462.733 | 9.859.650 |
| 3. Premi Lanjutan Tahun Berikutnya | 12.293.757 | 14.329.264 | 13.641.034 |
| Jumlah Pendapatan Premi Netto | 41.137.539 | 47.265.041 | 50.057.040 |
| Pendapatan Lain | | | |
| 1. Angsuran Pj Pol | 10.117.286 | 9.436.880 | 8.337.340 |
| 2. Pendapatan Lain-Lain | 7.728.428 | 6.402.601 | 7.859.416 |
| Jumlah Pendapatan Lain | 17.845.714 | 15.839.481 | 16.196.756 |
| Total Pendapatan | 58.983.253 | 63.104.522 | 66.253.796 |
| II. Beban Usaha | | | |
| 1. Beban Pemasaran | (776.493) | (834.537) | (863.537) |
| 2. Beban Umum & Administrasi | (1.228.082) | (1.425.109) | (1.541.271) |
| Laba Usaha / Operasi | 56.978.678 | 60.844.649 | 63.848.988 |
| Beban lain-lain | | | |
| 3. Klaim | | | |
| a. Habis Kontrak | 18.531.002 | 20.045.218 | 19.346.735 |
| b. Meninggal Dunia | 6.883.230 | 7.253.422 | 7.730.048 |
| c. Penebusan | 14.090.869 | 13.381.909 | 16.032.714 |
| d. Dana | 3.925.972 | 4.473.023 | 5.446.283 |

| | | | |
|--------------------------------|--------------|--------------|------------|
| Kelangsungan Belajar / Tahapan | | | |
| e. <i>Reservory Bonus</i> | 2.646.953 | 3.547.905 | 3.925.432 |
| Jumlah Beban Klaim | 46.078.026 | 48.701.477 | 52.481.212 |
| 4. Pinjaman Polis | 5.874.256 | 6.701.236 | 4.205.411 |
| 5. Biaya Akuisisi | | | |
| a. Biaya Tahun Pertama | 2.023.474 | 1.743.252 | 2.372.840 |
| b. Biaya Tahun Lanjutan | 1.034.276 | 1.214.782 | 1.849.013 |
| Jumlah Biaya Akuisisi | 3.057.750 | 2.958.034 | 4.221.853 |
| Total Beban | 55.010.032 | 58.360.747 | 60.908.476 |
| III. Rugi Laba sebelum pajak | 1.968.646 | 2.483.902 | 2.940.512 |
| Pajak Penghasilan | 246.080,75 | 310.487,75 | 367.564 |
| Laba Bersih | 1.722.565,25 | 2.173.414,25 | 2.572.948 |

c. Analisa Rasio Keuangan

Analisis rasio ini digunakan untuk mengetahui seberapa sehat keuangan perusahaan, untuk memudahkan dilakukan pemberian rating berkisar antara 1 sampai dengan 4, dimana :

- 1= Buruk, yaitu jika terjadi penurunan
- 2= Sedang, yaitu kenaikan berkisar (0% – 10 %)
- 3= Baik, yaitu kenaikan berkisar (11% – 20%)
- 4= Sangat baik, yaitu kenaikan berkisar (21% keatas)

1) Rasio *profitabilitas*

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan, seperti aktiva, modal, atau penjualan perusahaan. (Sudana, 2011:22)

(a) *ROA (Return on Assets)*

Digunakan untuk mengukur tingkat penghasilan bersih dari total aktiva perusahaan.

Rumus :
$$\frac{EAT \text{ (Earning After Tax)}}{Total Assets} \times 100 \%$$

| | | |
|--------------|---|----------|
| Tahun 2010 : | $\frac{1.722.565.250}{21.771.250.000} \times 100 \% = 7,91 \%$ | } 18,71% |
| Tahun 2011 : | $\frac{2.173.414.250}{23.121.787.000} \times 100 \% = 9,39 \%$ | |
| Tahun 2012 : | $\frac{2.572.948.000}{23.458.111.000} \times 100 \% = 10,96 \%$ | } 16,72% |

Keterangan : kenaikan 16,72 % rating = 3

(b) *ROE (Return on Equity)*

Digunakan untuk mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh oleh pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan.

Rumus :
$$\frac{EAT}{Equity} \times 100 \%$$

| | | |
|--------------|---|----------|
| Tahun 2010 : | $\frac{1.722.565.250}{10.523.385.000} \times 100 \% = 16,36 \%$ | } 6,00% |
| Tahun 2011 : | $\frac{2.173.414.250}{12.462.177.000} \times 100 \% = 17,44 \%$ | |
| Tahun 2012 : | $\frac{2.572.948.000}{13.221.078.000} \times 100 \% = 19,46 \%$ | } 11,58% |

Keterangan : kenaikan 11,58% rating = 3

(c) *NPM (Net Profit Margin)*

Digunakan untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dibandingkan dengan volume penjualan.

Rumus :
$$\frac{EAT}{NetSales} \times 100 \%$$

Tahun 2010 :
$$\frac{1.722.565.250}{58.983.253.000} \times 100 \% = 2,92 \%$$

Tahun 2011 :
$$\frac{2.173.414.250}{63.104.522.000} \times 100 \% = 3,44 \%$$

Tahun 2012 :
$$\frac{2.572.948.000}{66.253.796.000} \times 100 \% = 3,88 \%$$

17,80%

12,79%

Keterangan : kenaikan 12,79% rating = 3

(d) *OPM (Operating Profit Margin)*

Digunakan untuk mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan

Rumus :
$$\frac{EBIT}{Sales} \times 100\%$$

Tahun 2010 :
$$\frac{56.978.678.000}{58.983.253.000} \times 100 \% = 96,60 \%$$

Tahun 2011 :
$$\frac{60.844.649.000}{63.104.522.000} \times 100 \% = 96,41 \%$$

Tahun 2012 :
$$\frac{63.848.988.000}{66.253.796.000} \times 100 \% = 96,37 \%$$

0,19%

0,04%

Keterangan : penurunan 0,04% rating = 1

2) Rasio *Likuiditas*

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajiban *finansial* jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar yang tersedia. (Syamsuddin, 2007:41)

(a) *NWC (Net Working Capital)*

Yaitu menghitung berapa kelebihan aktiva lancar di atas utang lancar.

Rumus : $currents\ assets - current\ liabilities$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2010 : } & 14.562.526.000 - 4.374.484.000 \\ & = 10.188.042.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2011 : } & 15.062.983.000 - 5.320.615.000 \\ & = 9.742.368.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012 : } & 15.481.922.000 - 5.725.870.000 \\ & = 9.756.052.000 \end{aligned}$$

4,37%

0,14%

Keterangan : kenaikan 0,14% rating = 2

(b) *CR (Current Ratio)*

Yaitu kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar yang tersedia.

Rumus :
$$\frac{CA (Current Assets)}{CL (Currents Liabilities)} \times 100 \%$$

Tahun 2010 :
$$\frac{14.562.526.000}{4.374.484.000} \times 100 \% = 332,89 \%$$
 } 14,95%

Tahun 2011 :
$$\frac{15.062.983.000}{5.320.615.000} \times 100 \% = 283,10 \%$$
 } **4,49%**

Tahun 2012 :
$$\frac{15.481.922.000}{5.725.870.000} \times 100 \% = 270,38 \%$$

Keterangan : penurunan 4,49% rating = 1

(c) *Cash Ratio*

Yaitu kemampuan perusahaan untuk membayar hutang lancar dengan kas yang tersedia dan bank yang segera dapat diuangkan.

Rumus :
$$\frac{Cash}{Cl (Current Liabilities)} \times 100 \%$$

Tahun 2010 :
$$\frac{2.756.210.000}{4.374.484.000} \times 100 \% = 63,00 \%$$
 } 3,92%

Tahun 2011 :
$$\frac{3.483.901.000}{5.320.615.000} \times 100 \% = 65,47 \%$$
 } **37,97%**

Tahun 2012 :
$$\frac{5.172.531.000}{5.725.870.000} \times 100 \% = 90,33 \%$$

Keterangan : kenaikan 37,97% rating = 4

3) Rasio Aktivitas

Rasio ini digunakan untuk mengukur sejauh mana efektivitas manajemen perusahaan dalam mengelola aset-asetnya. (Martono, 2005:56)



(a) *FATO (Fixed Assets Turnover)*

Digunakan untuk mengukur berapa kali *fixed assets* perusahaan menghasilkan volume penjualan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Sales}}{\text{Fix Assets}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 2010 : } \frac{58.983.253.000}{7.208.724.000} \times 1 \text{ kali} = 8,18$$

4,27%

$$\text{Tahun 2011 : } \frac{63.104.522.000}{8.058.804.000} \times 1 \text{ kali} = 7,83$$

6,00%

$$\text{Tahun 2012 : } \frac{66.253.796.000}{7.976.189.000} \times 1 \text{ kali} = 8,30$$

Keterangan : kenaikan 6,00 rating = 2

(b) *TATO (Total Assets Turnover)*

Digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan menggunakan total aktiva didalam melaksanakan penjualan sehingga memperoleh keuntungan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Sales}}{\text{Total assets}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 2010 : } \frac{58.983.253.000}{21.771.250.000} \times 1 \text{ kali} = 2,70$$

0,74%

$$\text{Tahun 2011 : } \frac{63.104.522.000}{23.121.787.000} \times 1 \text{ kali} = 2,72$$

3,67%

$$\text{Tahun 2012 : } \frac{66.253.796.000}{23.458.111.000} \times 1 \text{ kali} = 2,82$$

Keterangan : kenaikan 3,67% rating = 2

(c) *NWCTO (Networking Capital Turnover)*

Digunakan untuk menghitung tingkat perputaran antara modal kerja terhadap penjualan.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Sales}}{\text{CA-CL}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 2010 : } \frac{58.983.253.000}{14.562.526.000 - 4.374.484.000} \times 1 \text{ kali} = 5,78$$

$$\text{Tahun 2011 : } \frac{63.104.522.000}{15.062.983.000 - 5.320.615.000} \times 1 \text{ kali} = 6,47$$

$$\text{Tahun 2012 : } \frac{66.253.796.000}{15.481.922.000 - 5.725.870.000} \times 1 \text{ kali} = 6,79$$

11,93%

4,94%

Keterangan : kenaikan 4,94% rating = 2

4) *Rasio Leverage*

Rasio ini untuk mengukur seberapa besar penggunaan utang dalam pembelanjaan perusahaan. Pemberian rating pada rasio ini berbanding terbalik dengan rasio-rasio lainnya yaitu berkisar antara 1 sampai dengan 4, dimana :

1= Buruk, yaitu jika terjadi kenaikan

2= Sedang, yaitu penurunan berkisar (0% – 10 %)

3= Baik, yaitu penurunan berkisar (11% – 20%)

4= Sangat baik, yaitu penurunan berkisar (21% keatas)

(a) Debt Ratio

Pengukuran jumlah aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang atau modal yang berasal dari kreditur.

Rumus :
$$\frac{\text{Total debt}}{\text{Total assets}} \times 100\%$$

| | | |
|--------------|---|----------|
| Tahun 2010 : | $\frac{11.247.865.000}{21.771.250.000} \times 100\% = 51,66 \%$ | } 10,76% |
| Tahun 2011 : | $\frac{10.659.610.000}{23.121.787.000} \times 100\% = 46,10 \%$ | |
| Tahun 2012 : | $\frac{10.237.033.000}{23.458.111.000} \times 100\% = 43,63 \%$ | } 5,35% |

Keterangan : penurunan 5,35% rating = 2

(b) DER (Debt to Equity Ratio)

Digunakan untuk menghitung perbandingan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri.

Rumus :
$$\frac{\text{Total debt}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

| | | |
|--------------|---|---------|
| Tahun 2010 : | $\frac{6.873.381.000}{21.771.250.000} \times 100\% = 31,57 \%$ | } 170% |
| Tahun 2011 : | $\frac{10.659.610.000}{12.462.177.000} \times 100\% = 85,53 \%$ | |
| Tahun 2012 : | $\frac{10.237.033.000}{13.221.078.000} \times 100\% = 77,42 \%$ | } 9,48% |

Keterangan : penurunan 9,48% rating = 2



(c) *LDER (Long Term Debt to Equity Ratio)*

Digunakan untuk mengukur besar kecilnya penggunaan utang jangka panjang dibandingkan dengan modal.

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Long term debt}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

$$\text{Tahun 2010 : } \frac{6.873.381.000}{10.523.385.000} \times 100\% = 65,31 \%$$

$$\text{Tahun 2011 : } \frac{5.338.995.000}{12.462.177.000} \times 100\% = 42,84 \%$$

$$\text{Tahun 2012 : } \frac{4.511.163.000}{13.221.078.000} \times 100\% = 34,12 \%$$

34,4%

20,35%

Keterangan : penurunan 20,35 rating = 3

5) Rasio Pertumbuhan

Rasio ini digunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya.

(a) Laba

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Selisih Pendapatan Bersih}}{\text{Tahun Dasar Pendapatan Bersih}} \times 100\%$$

$$\text{Tahun 2011 : } \frac{2.173.414.250 - 1.722.565.250}{1.722.565.250} \times 100\% = 26,17 \%$$

$$\text{Tahun 2012 : } \frac{2.572.948.000 - 2.173.414.250}{2.73.414.250} \times 100\% = 18,3 \%$$

Keterangan : kenaikan 18,3% rating = 3

(b) Sales

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Selisih Penjualan}}{\text{Tahun Dasar Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Tahun 2011} : \frac{63.104.522.000 - 58.983.253.000}{58.983.253.000} \times 100 \% = 6,98 \%$$

$$\text{Tahun 2012} : \frac{66.253.796.000 - 63.104.522.000}{63.104.522.000} \times 100 \% = \mathbf{4,99 \%$$

Keterangan : kenaikan 4,99% rating = 2

(c) Total Assets

$$\text{Rumus} : \frac{\text{Selisih Total Aktiva}}{\text{Tahun Dasar Total Aktiva}} \times 100 \%$$

$$\text{Tahun 2011} : \frac{23.121.787.000 - 21.771.250.000}{21.771.250.000} \times 100 \% = 6,2 \%$$

$$\text{Tahun 2012} : \frac{23.458.111.000 - 23.121.787.000}{23.121.787.000} \times 100 \% = \mathbf{1,45 \%$$

Keterangan : kenaikan 1,45% rating = 2

10. Kondisi MIS (*Management Information System*)

Suatu perusahaan memerlukan sistem informasi dalam melakukan operasional perusahaan. begitu pula dengan AJB Bumiputera 1912 dalam melakukan hubungan ekstern. Sarana yang dipakai antara lain menggunakan surat, telepon, *faximil*, *e-mail*, dan menggunakan sistem komputerisasi untuk urusan administrasi dan keuangannya.

C. Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan

1. Lingkungan Makro

a. Kondisi demografi

Provinsi Jawa Timur merupakan provinsi yang memiliki jumlah penduduk terpadat nomor dua di Indonesia setelah provinsi Jawa Barat. Besar kecilnya jumlah penduduk suatu daerah akan mempengaruhi peluang bisnis bagi perusahaan dalam memasarkan

produknya dan meningkatkan penjualan. Berikut ini merupakan tabel jumlah penduduk di Jawa Timur tingkat kota dan kabupaten berdasarkan daerah cabang AJB Bumiputera 1912 yang termasuk dalam bagian Kantor Wilayah Malang.

Tabel 11 Data Jumlah Penduduk Jatim Tahun 2007-2011

| Kabupaten/Kota | Tahun 2007 | Tahun 2008 | Tahun 2009 | Tahun 2010 | Tahun 2011 |
|----------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| (Kabupaten) | | | | | |
| Malang | 2.393.959 | 2.413.779 | 2.425.311 | 2.446.218 | 2.459.982 |
| Lumajang | 1.017.839 | 1.024.849 | 1.028.103 | 1.006.458 | 1.012.121 |
| Jember | 2.263.794 | 2.320.814 | 2.327.957 | 2.332.726 | 2.345.851 |
| Banyuwangi | 1.564.026 | 1.531.753 | 1.535.701 | 1.556.078 | 1.564.833 |
| Bondowoso | 720.183 | 707.242 | 708.905 | 736.772 | 740.917 |
| Situbondo | 631.382 | 623.042 | 624.888 | 647.619 | 651.263 |
| Probolinggo | 1.059.322 | 1.043.671 | 1.044.237 | 1.096.244 | 1.102.412 |
| Pasuruan | 1.464.297 | 1.448.370 | 1.452.629 | 1.512.468 | 1.520.978 |
| (Kota) | | | | | |
| Malang | 779.002 | 816.637 | 820.857 | 820.243 | 824.858 |
| Probolinggo | 205.490 | 226.643 | 230.464 | 217.062 | 218.283 |
| Pasuruan | 182.072 | 174.073 | 174.173 | 186.262 | 187.310 |
| Batu | 116.383 | 187.813 | 189.604 | 190.184 | 191.254 |
| Jumlah | 12.397.749 | 12.518.868 | 12.562.829 | 12.748.334 | 12.820.062 |

Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Malang

Melihat data jumlah penduduk Provinsi Jawa Timur tersebut dapat dilihat bahwa jumlah penduduk selama kurun waktu lima tahun terus mengalami peningkatan, maka hal ini memacu AJB Bumiputera 1912 untuk semakin memperluas jaringannya dalam menambah jumlah nasabahnya.

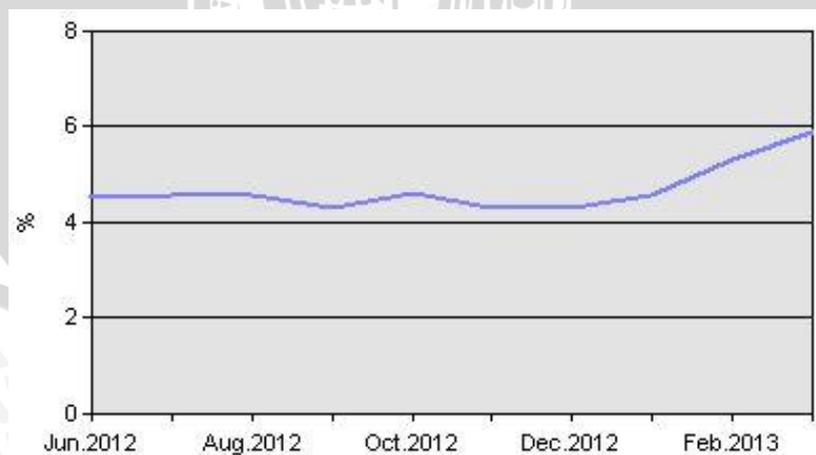
b. Kondisi politik

Situasi politik dalam suatu negara merupakan faktor penentu kelangsungan hidup suatu perusahaan, dengan situasi politik yang

baik maka akan mendukung kelancaran proses operasional suatu perusahaan. Keadaan politik yang tidak menentu akan sangat menghambat kelancaran jalannya operasional suatu perusahaan. Perubahan situasi politik setiap tahunnya sedikit banyak akan mempengaruhi aktifitas perusahaan. Tetapi dengan kesigapan pihak perusahaan terhadap situasi politik maka aktifitas perusahaan dapat dikendalikan.

c. Kondisi ekonomi

Seperti yang kita ketahui keadaan perekonomian di Indonesia masih belum stabil, salah satunya yaitu disebabkan adanya isu kenaikan harga BBM yang memicu harga kebutuhan lain naik terlebih dulu. Laju Inflasi dalam beberapa bulan juga diketahui cukup tinggi dan berfluktuatif, tetapi pemerintah berupaya terus menerus melakukan usaha untuk menahan laju Inflasi. Berikut ini adalah grafik inflasi di Indonesia



Gambar 7 grafik Inflasi *rate* di Indonesia

Sumber : www.bi.go.id

d. Kondisi sosial budaya

Sosial budaya berkaitan dengan sikap dan nilai budaya suatu masyarakat. Jumlah penduduk, tingkat pendidikan, dan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin berkembang, mempengaruhi kesadaran masyarakat akan pentingnya berinvestasi untuk masa depan dan salah satu pilihan masyarakat adalah dengan mengikuti asuransi, karena dengan berasuransi maka akan mengurangi resiko yang tidak bisa diprediksi dimasa yang akan datang.

e. Kondisi teknologi

Perkembangan teknologi Informasi yang sangat cepat mendorong kemajuan dunia bisnis. Perusahaan yang mempunyai keunggulan dalam hal teknologi tentunya dapat menunjang jalannya optimalisasi kinerja sehingga dapat membantu mencapai target yang diinginkan. Begitupun AJB Bumiputera 1912 telah menggunakan teknologi informasi yang cukup baik dalam memenuhi tuntutan perkembangan jaman yang semakin maju.

2. Lingkungan Mikro

a. Kondisi pesaing

Saat ini ada banyak perusahaan sejenis yang menawarkan produk asuransi dengan harga yang bervariasi. Persaingan ini, membuat AJB Bumiputera 1912 untuk mengadakan survei mengenai pesaing yang ada. Adapun pesaing tersebut dapat di lihat pada tabel berikut :

Tabel 12 Data pesaing AJB Bumiputera 1912

| No | Faktor | AJB Bumiputera 1912 | Sinar Mas | Panin Life |
|----|--|--|---|--|
| 1 | <p>Produk</p> <p>a.ragam</p> <p>b.lini produk</p> | <p>1) perorangan</p> <p>2) kumpulan</p> <p>3) syariah</p> <p>1) perorangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -mitra prima -mitra pelangi -ekawaktu ideal -mitra oetama -mitra poesaka -mitra beasiswa -mitra permata -mitra pelangi -mitra cerdas -mitra sehat -mitra sejati -mitra abadi <p>2) kumpulan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -kredit -ekawarsa -ekawaktu | <p>1) perorangan</p> <p>2) telemarketing</p> <p>3) syariah</p> <p>1) perorangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -dana sejahterah -power save -PA Stand Alone -super protection -personal accident -hospital cash plan -total permanent disability -critical illness -waiver of premium 60 CI -payor benefit 25 TPD/death -payor spouse TPD/death -term rider -ekalink -ekalink family <p>2) telemarketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> -medismart -sinarmas siaga -smartkid | <p>1) perorangan</p> <p>2) perusahaan</p> <p>3) syariah</p> <p>1) perorangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -panin <i>accident protection</i> -panin <i>cover</i> -panin <i>new multilinked</i> -panin <i>secure</i> -panin <i>lifestlinked</i> -panin sejahterah -panin keluarga -Panin pendidikan -panin sehat -<i>secured account growth endowment</i> -<i>multi choice invesment link</i> <p>2) perusahaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -<i>multilinked</i> bersama -panin dana pasti -panin <i>accident protection</i> |

| | | | | |
|---|--------------------|--|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> -kecelakaan -rawat inap dan pembedahan -kesejahteraan karyawan -idaman -ASRI <p>3) syariah:</p> <ul style="list-style-type: none"> -mitra mabrur -sakinah -iqra | <ul style="list-style-type: none"> -<i>smarkid's plan</i> -<i>smart medicare</i> -<i>smart protection</i> -<i>tiens medismart</i> <p>3) syariah :</p> <ul style="list-style-type: none"> -asuransi pembiayaan -Asuransi surya syariah -asuransi kecelakaan diri | <ul style="list-style-type: none"> -panin cover <p>3) syariah :</p> <ul style="list-style-type: none"> - panin sehat syariah -panin sejahterah syariah -panin pendidikan syariah -panin keluarga syariah |
| 2 | Daerah pemasaran | Indonesia | Indonesia | Indonesia, Singapura |
| 3 | Segmentasi pasar | Kalangan menengah ke atas | Kalangan menengah ke atas | Kalangan menengah ke atas |
| 4 | Saluran distribusi | <ul style="list-style-type: none"> -<i>Personal selling</i> (agen) -Bekerjasama dengan beberapa bank | <ul style="list-style-type: none"> -<i>Personal selling</i> (agen) -Bekerjasama dengan beberapa bank | <ul style="list-style-type: none"> <i>Personal selling</i> (agen) -Bekerjasama dengan beberapa bank |
| 5 | Price | Mulai dari harga premi Rp 70.000/3 bulan | Mulai dari harga premi Rp 150.000/3 bulan | Mulai dari harga premi 100.000/bulan |
| 6 | Promotion | <ul style="list-style-type: none"> -Menjadikan agen sebagai garda depan dalam memasarkan produk-produknya -<i>website</i> -media massa | <ul style="list-style-type: none"> -agen -iklan TV -<i>website</i> -media masa | <ul style="list-style-type: none"> -agen -<i>website</i> -media massa |

Lanjutan Tabel 12 Data pesaing AJB Bumiputera 1912

| No | Faktor | Jiwasraya | Jiwa <i>Manulife</i> | AIA <i>Financial</i> |
|----|--|---|--|--|
| 1 | <p>Produk</p> <p>a.ragam</p> <p>b.lini produk</p> | <p>1) perorangan</p> <p>2) kumpulan</p> <p>3) pensiun</p> <p>1) perorangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -dana muliti proteksi plus -<i>JS link fixed income fund</i> -<i>JS link balanced fund</i> -dwiguna -dwiguna menaik -<i>personal accident plan A</i> -<i>personal accident plan B</i> -<i>anuitas ideal</i> -<i>anuitas sejahterah ideal</i> -<i>anuitas sejahterah prima</i> -JS prestasi -JS prestasi <i>smart</i> -beasiswa caturkarsa -beasiswa trikarsa -<i>JS saving plan</i> | <p>1) perorangan</p> <p>2) program karyawan</p> <p>3) syariah</p> <p>1) perorangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -<i>prohealth</i> -<i>pro active</i> -<i>family estate protection</i> -<i>prolife plus</i> -<i>proliving absolute</i> -<i>term saving protection</i> -<i>prograduate</i> -<i>studylink</i> -<i>value protector</i> - <i>invesment protector</i> -<i>health safe</i> -<i>payor benefit</i> -<i>accidental death & disability benefit</i> -<i>hospital benefit plus</i> -<i>advantced life protector</i> -<i>crisis cover</i> | <p>1) perorangan</p> <p>2) perusahaan</p> <p>3) syariah</p> <p>1) perorangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -<i>proteksi all in one</i> -<i>proteksi & tabungan prima</i> -<i>executive asri</i> -<i>grand sakti</i> -<i>term rider</i> -<i>waiver of premium</i> -<i>payor waiver</i> -<i>total permanent</i> -<i>proteksi & investasi family</i> -<i>critical illness</i> -<i>severity critical illness</i> -<i>multiple critical illness</i> -<i>hospital & surgical plus</i> -<i>hospital income</i> -<i>waifer of premium</i> -<i>spouse waiver</i> -<i>payor waiver</i> -<i>personal accident</i> |

| | | | | |
|---|--------------------|--|---|--|
| | | <p>2)kumpulan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -dana flexibel -siharta -asuransi kesehatan -kecelakaan diri <p>3)produk pensiun</p> <ul style="list-style-type: none"> -jaminan hari tua -tunjangan hari tua | <p>2) program karyawan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -golden protector -retirelink -prohealt <p>3)syariah :</p> <ul style="list-style-type: none"> -berkah <i>accidental death & disabble benefit</i> -berkah <i>waiver of basic contribution</i> -berkah <i>healtsafe</i> | <p>2)perusahaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> -pension -employee beneefit <p>3)syariah :</p> <ul style="list-style-type: none"> -<i>fortuna extra plus</i> -<i>waiver of contribution</i> |
| 2 | Daerah pemasaran | Indonesia | Asia, Kanada dan Amerika Serikat | Asia Pasifik (kecuali Jepang) |
| 3 | Segmentasi pasar | Menengah ke atas | Menengah ke atas | Menengah ke atas |
| 4 | Saluran distribusi | - <i>Personal selling</i> (agen) -bekerja sama dengan beberapa bank | - <i>Personal selling</i> (agen) -bekerja sama dengan beberapa bank | - <i>Personal selling</i> (Agen) -bekerja sama dengan beberapa bank |
| 5 | Price | Mulai dari harga premi 150.000/3 bulan | Mulai dari harga 150.000/bulan | Mulai harga premi 400.000/bulan |
| 6 | Promotion | -agen -iklan tv -website -media massa | -agen -iklan tv -website -media massa | -agen -iklan TV -website -media massa |

Sumber : Data diolah

b. Kondisi *Costumer*

Konsumen yang menjadi sasaran AJB Bumiputera 1912 adalah kalangan menengah ke atas dengan spesifikasi utama minimal berusia 21 tahun, sehat jasmani rohani, cakap hukum dan memiliki penghasilan, namun target usia dapat disesuaikan dengan jenis produk yang ditawarkan. Melihat potensi Provinsi Jawa Timur sangat besar karena memiliki jumlah penduduk padat dengan pendapatan perkapita yang terus meningkat pertahunnya yaitu dari tahun 2009 sebesar 16,74 % , tahun 2010 sebesar 20,55% , dan tahun 2011 sebesar 28,68% , dengan asumsi jumlah pengeluaran perkapita perbulannya diatas Rp500.000,00 (sumber : Badan Pusat Statistik Kota Malang).

c. Kondisi Peraturan Pemerintah

Peran pemerintah melalui berbagai bentuk kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan sangat besar peranannya bagi dunia usaha. Peraturan pemerintah diharapkan dapat memacu pertumbuhan ekonomi dan menghilangkan hambatan-hambatan bagi dunia usaha. Saat ini yang menjadi hambatan yang dirasakan berat adalah tentang pajak yang mempengaruhi besarnya pendapatan perusahaan.

D. Analisis *SWOT*

Untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat, kita perlu melakukan analisis *SWOT* yaitu melalui tahap-tahap proses identifikasi faktor internal dan eksternal yang diperoleh dengan memanfaatkan seluruh hasil analisis

fungsional (analisis pemasaran, analisis keuangan, analisis operasional, analisis organisasi dan sebagainya), sebagaimana yang telah dilakukan sebelumnya. Berikut tahap proses analisisnya :

1. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*External factor Evaluation- EFE*)

Analisis EFE digunakan untuk menganalisis faktor lingkungan eksternal yang berpengaruh bagi perusahaan. Masing – masing faktor terdiri dari beberapa sub faktor, untuk penilaian pada sub faktor berasal dari hasil perkalian antara bobot dengan rating, pemberian bobot mulai dari:

- 0,00= tidak penting
- 0,05= kurang penting
- 0,10= cukup penting
- 0,15= penting
- 0,20= sangat penting

Semua bobot jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian rating berkisar antara 1 sampai 4, untuk sub faktor peluang, dimana :

- 1 = peluang yang kecil
- 2 = peluang yang cukup besar
- 3 = peluang yang besar
- 4 = peluang yang sangat besar

Sebaliknya untuk sub faktor ancaman, dimana :

- 4 = ancaman kecil
- 3 = ancaman cukup besar
- 2 = ancaman besar
- 1 = ancaman yang sangat besar

Pemberian nilai untuk faktor eksternal ini didasarkan pada penilaian perusahaan dengan melihat seberapa besar pengaruh dari peluang dan ancaman terhadap perusahaan. Berikut ini disajikan faktor-faktor dan pemberian rating pada sub faktor eksternal :

Tabel 13 Matriks EFE AJB Bumiputera 1912

| Faktor Eksternal | Bobot | Rating | Skor |
|--|-------|--------|------|
| Peluang (<i>opportunities</i>) | | | |
| a) Meningkatnya jumlah penduduk di Jawa Timur mempengaruhi perkembangan perusahaan dalam usaha meningkatkan jumlah nasabahnya. | 0,20 | 4 | 0,80 |
| b) Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi sebagai persiapan <i>finansial</i> dimasa depan. | 0,15 | 3 | 0,45 |
| c) Meningkatnya pendapatan perkapita masyarakat Jawa Timur. | 0,15 | 2 | 0,30 |
| Ancaman (<i>threats</i>) | | | |
| a) Semakin banyaknya pesaing perusahaan yang menawarkan berbagai macam produknya dengan harga yang bersaing. | 0,20 | 2 | 0,40 |
| b) Kondisi perekonomian Indonesia yang belum stabil | 0,15 | 3 | 0,45 |

| | | | |
|----------------------|------|---|------|
| c) Pajak yang tinggi | 0,15 | 3 | 0,45 |
| TOTAL | 1,00 | | 2,85 |

Sumber : Data diolah

2. Matrik Evaluasi Faktor Internal (*Internal Factor Evaluation – IFE*)

Analisis IFE digunakan untuk menganalisis faktor lingkungan internal yang berpengaruh bagi perusahaan. Masing – masing faktor terdiri dari beberapa sub faktor, untuk penilaian pada sub faktor berasal dari hasil perkalian antara bobot dengan rating, pemberian bobot mulai dari:

- 0,00= tidak penting
- 0,05= kurang penting
- 0,10= cukup penting
- 0,15= penting
- 0,20= sangat penting

Semua bobot jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian rating berkisar antara 1 sampai 4, untuk sub faktor kekuatan, dimana :

- 1 = kekuatan yang kecil
- 2 = kekuatan yang cukup besar
- 3 = kekuatan yang besar
- 4 = kekuatan yang sangat besar

Sebaliknya untuk sub faktor kelemahan, dimana :

- 4 = kelemahan kecil
- 3 = kelemahan cukup besar
- 2 = kelemahan besar
- 1 = kelemahan yang sangat besar

Pemberian nilai untuk faktor internal ini didasarkan pada penilaian perusahaan dengan melihat seberapa besar pengaruh dari kekuatan dan

kelemahan terhadap perusahaan. Berikut ini disajikan faktor-faktor dan pemberian rating pada sub faktor Internal:

Tabel 14 Matrik IFE AJB Bumiputera 1912

| Faktor Internal | Bobot | Rating | Skor |
|---|-------|--------|------|
| Kekuatan (<i>strengths</i>) | | | |
| a) Lokasi perusahaan yang strategis, berada di Pulau Jawa yang merupakan wilayah berpenduduk padat. | 0,10 | 4 | 0,40 |
| b) Memiliki struktur organisasi yang baik. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| c) Reputasi yang baik dimasyarakat sebagai perusahaan Asuransi Pertama di Indonesia. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| d) Tersedianya jumlah tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| e) Terjalannya komunikasi yang baik antar karyawan maupun karyawan dengan pemimpin, sehingga tercipta suasana kerja yang baik dan harmonis. | 0,10 | 2 | 0,20 |
| f) Pilihan produk yang ditawarkan bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia. | 0,05 | 2 | 0,10 |

| | | | |
|---|------|---|------|
| g) Memiliki harga tawaran premi yang dapat menjangkau dari kalangan menengah sampai kalangan atas. | 0,05 | 3 | 0,15 |
| h) Perusahaan senantiasa memberikan pelayanan yang baik kepada para nasabah. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| Kelemahan (<i>weaknesses</i>) | | | |
| a) Kurang gencarnya promosi yang dilakukan melalui media promosi yang tersedia, sehingga ada sebagian masyarakat yang belum mengetahui keragaman produk yang dimiliki perusahaan. | 0,15 | 2 | 0,30 |
| b) Keuangan perusahaan mengalami penurunan terlihat di analisis <i>OPM dan Current Ratio</i> dalam 3 tahun terakhir. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| c) Berpalingnya agen ke perusahaan lain, sehingga menghambat proses pembayaran premi nasabah. | 0,05 | 2 | 0,10 |
| TOTAL | 1,00 | | 2,75 |

Sumber : Data diolah

3. Matrik Internal Eksternal (IE)

Parameter yang digunakan dalam matrik ini meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategis bisnis di tingkat korporat yang lebih detail. Melalui hasil analisis matrik EFE dan IFE diperoleh skor akhir sebesar 2,85 untuk Matrik EFE dan skor akhir 2,75 untuk Matrik IFE yang selanjutnya dimasukkan kedalam matrik IE.

| | | Total skor faktor internal | | |
|-----------------------------|---------------|---|--|-------------------------|
| | | KUAT 3,0 | RATA-RATA 2,0 | LEMAH 1,0 |
| Total skor faktor eksternal | BESAR 3,0 | 1. Pertumbuhan via integrasi vertikal | 2. Pertumbuhan via integrasi horisontal | 3. Pertumbuhan berputar |
| | RATA2 2,0 | 4. Stabilitas | 5. Pertumbuhan Via integrasi horisontal ----- Stabilitas | 6. Divestasi |
| | RENDAH 1,0 | 7. Pertumbuhan Via difersifikasi konsentrik | 8. Pertumbuhan Melalui difersifikasi konglomerat | 9. Likuidasi |

Gambar 8 Matrik IE AJB Bumiputera 1912

Sumber : Data diolah

Melalui matrik IE tersebut dapat diketahui bahwa strategi yang dihasilkan dari kedua skor matrik EFE dan IFE adalah Pertumbuhan Via integrasi horisontal, yang berarti perusahaan harus terus berusaha meningkatkan ukuran, penjualan, *profit* dan pangsa pasar potensialnya.

4. Matriks SWOT

Matrik ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Strategi yang dihasilkan ada empat macam yaitu strategi *SO*, strategi *WO*, strategi *ST*, dan strategi *WT*. Matrik ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi. Berikut adalah analisis matrik *SWOT* perusahaan AJB Bumiputera 1912.

Tabel 15 Matrik *SWOT* AJB Bumiputera 1912

| IFE | KEKUATAN (<i>strengths</i>) | KELEMAHAN (<i>weaknesses</i>) |
|-----|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> a) Lokasi perusahaan yang strategis. b) Memiliki struktur organisasi yang baik. c) Reputasi yang baik dimasyarakat. d) Tersedianya jumlah tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan. e) Terjalannya komunikasi yang baik antar karyawan maupun karyawan dengan pemimpin. f) Pilihan produk yang ditawarkan bervariasi. g) Harga premi dapat menjangkau semua kalangan masyarakat. | <ul style="list-style-type: none"> a) Kurang gencarnya promosi yang dilakukan melalui media promosi. b) Keuangan perusahaan mengalami penurunan terlihat di analisis <i>OPM</i>, <i>Current Ratio</i>, <i>DER</i>, dan Rasio Pertumbuhan dalam 3 tahun terakhir. c) Berpalingnya agen ke perusahaan lain, sehingga menghambat proses pembayaran premi nasabah. |

| | | |
|--|---|--|
| <p>EFE</p> | <p>h) Memiliki pelayanan yang baik kepada para nasabah.</p> | |
| <p>PELUANG (<i>opportunities</i>)</p> <p>a) Meningkatnya jumlah penduduk di Jawa Timur.</p> <p>b) Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi sebagai persiapan <i>finansial</i> dimasa depan.</p> <p>c) Meningkatnya pendapatan perkapita masyarakat Jawa Timur.</p> | <p>STRATEGI SO</p> <p>a) Perluasan pangsa pasar</p> <p>b) Memelihara kualitas serta mutu pelayanan</p> | <p>STRATEGI WO</p> <p>a) Mengusahakan pengembangan dan pelatihan SDM lebih sering</p> <p>b) Meningkatkan aktivitas promosi</p> |
| <p>ANCAMAN (<i>threats</i>)</p> <p>a) Semakin banyaknya pesaing perusahaan yang menawarkan berbagai macam produknya dan harga yang bersaing.</p> <p>b) Kondisi perekonomian Indonesia yang belum stabil</p> <p>c.) Pajak yang tinggi</p> | <p>STRATEGI ST</p> <p>a) Meningkatkan kualitas kinerja perusahaan yang lebih baik.</p> <p>b) Menciptakan inovasi</p> | <p>STRATEGI WT</p> <p>a) Lebih memperhatikan kualitas dan mutu pelayanan terhadap nasabah</p> <p>b) Meningkatkan efisiensi biaya.</p> |

Sumber :data diolah



5. Matrik SPACE

Tujuan digunakannya matrik ini adalah agar perusahaan dapat melihat posisi dan arah perkembangan selanjutnya, serta dapat melihat dengan jelas garis vektor yang bersifat positif untuk kekuatan keuangan maupun kekuatan industrinya sehingga dia dapat mendayagunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal untuk bersaing di pasar.

Rating pada Matrik *SPACE* menunjukkan :

- Rating untuk kekuatan keuangan dan kekuatan industri :
 - 1= buruk
 - 2= sedang
 - 3= baik
 - 4= sangat baik
- Rating untuk stabilitas lingkungan dan keunggulan bersaing :
 - 1= sangat baik
 - 2= baik
 - 3= sedang
 - 4= buruk

Tabel 16 Matrik *SPACE*

| Posisi Faktor Internal | Rating | Posisi Faktor Ekternal | Rating |
|------------------------------|--------|--------------------------------|---------|
| Kekuatan Keuangan : | | Stabilitas Lingkungan | |
| Rasio Profitabilitas: | | bisnis: | |
| -ROA meningkat | 3 | -Perubahan Teknologi | -2 |
| -ROE meningkat | 3 | -Tingkat Inflasi | -3 |
| -NPM meningkat | 3 | -Tekanan Persaingan | -1 |
| -OPM menurun | 1 | -Hambatan untuk Masuk ke Pasar | -3 |
| Rasio Likuiditas: | | | |
| -NWC meningkat | 2 | | -9 |
| -CR menurun | 1 | | = -9/4 |
| -Cash Ratio meningkat | 4 | | = -2,25 |
| Rasio Aktivitas: | | | |
| -FATO meningkat | 2 | | |
| -TATO meningkat | 2 | | |
| -NWCTO meningkat | 2 | | |
| Rasio Leverage: | | | |
| -DR menurun | 2 | | |

| | | | |
|---------------------------|---------|----------------------|--------|
| -DER meningkat | 2 | | |
| -LDER menurun | 3 | | |
| Rasio pertumbuhan: | | | |
| -Laba meningkat | 3 | | |
| -Sales meningkat | 2 | | |
| -Total Asset meningkat | 2 | | |
| | 37 | | |
| | =37/16 | | |
| | =2,3125 | | |
| Keunggulan bersaing: | | Kekuatan Industri: | |
| -Pangsa Pasar luas | -2 | -Potensi Pertumbuhan | 3 |
| -Pelayanan Baik | -2 | -Potensi Laba | 3 |
| -Reputasi Perusahaan baik | -3 | -Stabilitas Keuangan | 2 |
| -Mutu Produk Baik | -3 | -Teknologi Penunjang | 1 |
| | | -Utilitas SDM | 3 |
| | -10 | | 12 |
| | = -10/4 | | = 12/5 |
| | = -2,5 | | = 2,4 |

Sumber : data diolah

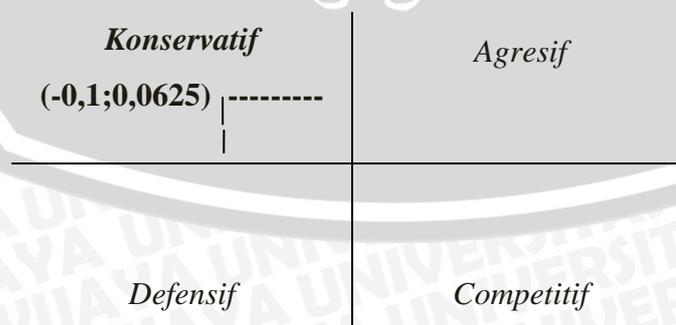
Analisis :

Sumbu vertikal (sumbu Y) = kekuatan keuangan + stabilitas lingkungan

$$= 2,3125 + (-2,25) = 0,0625$$

Sumbu horisontal (sumbu X) = kekuatan industri + keunggulan bersaing

$$= 2,4 + (-2,5) = -0,1$$



Gambar 9 arah vektor hasil analisis Matrik SPACE

Kesimpulan :

Berdasarkan hasil Matriks *SPACE* tersebut perusahaan berada di kuadran Konservatif yang artinya perusahaan dapat tetap “bergayut” pada kompetensi dasarnya dan tidak mengambil resiko yang terlalu besar. Strategi *konservatif* tersebut meliputi penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan diversifikasi terkait.

E. Perumusan Strategi

Perusahaan akan selalu dihadapkan pada kondisi lingkungan yang berubah-ubah dimana perubahan yang terjadi dapat bersifat menyeluruh baik lingkungan eksternal maupun internal, untuk itu perusahaan dituntut tanggap terhadap perubahan lingkungan yang terjadi. Perusahaan harus mampu menetapkan strategi yang sesuai dengan perubahan lingkungan. Perumusan strategi ditetapkan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dengan menggunakan alat-alat analisis EFE, IFE, Matrik IE, Matrik *SWOT*, dan Matrik *SPACE*. Melalui hasil analisis tersebut dapat ditentukan strategi yang tepat bagi perusahaan AJB Bumiputera 1912.

Hasil perhitungan yang dilakukan dalam analisis EFE dan IFE kemudian dimasukkan kedalam Matrik IE menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada pada sel nomer 8, dimana perusahaan berada dalam lingkungan usaha yang memberikan peluang (eksternal) untuk tumbuh dan memberi kekuatan internal yang digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dalam

kondisi seperti itu dianjurkan perusahaan untuk menerapkan strategi pertumbuhan via Integrasi horisontal yaitu strategi pertumbuhan melalui akuisisi perusahaan pesaing yang memiliki *line of business* yang sama. Hal tersebut merupakan usaha untuk meningkatkan ukuran, penjualan, profit dan pangsa pasar potensial perusahaan.

Sedangkan menurut hasil analisis Matrik *SWOT* menghasilkan empat strategi yaitu : 1) Strategi *SO* : perluasan pangsa pasar, dan memelihara kualitas serta mutu pelayanan, 2) Strategi *WO* : mengusahakan pengembangan dan pelatihan SDM lebih sering, dan meningkatkan aktivitas promosi, 3) Strategi *ST* : meningkatkan kualitas kinerja perusahaan yang lebih baik, dan menciptakan inovasi, 4) Strategi *WT* : lebih memperhatikan kualitas dan mutu pelayanan terhadap nasabah, dan meningkatkan efisiensi biaya.

Menurut hasil analisis Matrik *SPACE* menyatakan bahwa perusahaan berada di kuadran *konservatif* yaitu artinya perusahaan dapat tetap “bergayut” pada kompetensi dasarnya dan tidak mengambil resiko yang terlalu besar. Strategi konservatif tersebut meliputi penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan diversifikasi terkait.

Berdasarkan pada hasil analisis-analisis tersebut, maka strategi yang sesuai untuk perusahaan AJB Bumiputera 1912 adalah penetrasi pasar, pengembangan produk, dan pengembangan pasar, yang artinya dengan strategi ini perusahaan berupaya memperluas wilayah operasinya dan

mengarahkan sumber daya yang tersedia untuk mencapai pertumbuhan yang lebih menguntungkan.

F. Kebijakan

Setelah memilih strategi yang paling sesuai untuk perusahaan, maka langkah selanjutnya adalah menentukan kebijakan yang disesuaikan dengan pilihan strategi. Kebijakan yang dapat dilakukan oleh perusahaan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang adalah sebagai berikut :

1. Melakukan ekspansi secara horisontal ke wilayah lain yang sedang berkembang di dalam memperluas jaringan pemasaran.
2. Perusahaan AJB Bumiputera 1912 harus semakin berani menawarkan produknya secara aktif.
3. Menciptakan suatu produk baru , misalnya *unit link* yang sekarang sedang marak di promosikan oleh perusahaan asuransi yang lain.
4. Menjalin kerjasama dengan pihak eksternal sebagai upaya untuk mengembangkan pasar.
5. Memanfaatkan media-media promosi yang ada untuk memasarkan produknya agar lebih dikenal masyarakat dalam upaya untuk menambah nasabah serta untuk meningkatkan penjualan dan laba perusahaan.
6. Meningkatkan penggunaan teknologi yang baru sehingga mendukung operasional kerja perusahaan.

7. Terus menerus melakukan kerja sama yang baik dengan masing-masing cabang dan nasabah, sehingga dapat menciptakan sinergi dalam menghadapi pesaing-pesaing yang ada maupun pesaing yang akan muncul.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dimanapun suatu perusahaan berada akan selalu menghadapi perubahan lingkungan. Bagi perusahaan yang tetap ingin *survive* dan bahkan berkembang, harus selalu tanggap terhadap perubahan lingkungan yang terjadi dan dituntut untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan yang terjadi. Menghadapi hal tersebut, maka perusahaan perlu mengadakan suatu analisis terhadap lingkungan internal perusahaan sehingga dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya serta menganalisis lingkungan eksternalnya sehingga dapat mengetahui peluang dan ancaman yang ada disekelilingnya. Analisis tersebut dikenal dengan analisis *SWOT*.

Perusahaan AJB Bumiputera juga perlu melakukan analisis SWOT yaitu analisis terhadap kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threats*), guna menyusun strategi yang efektif dan tepat agar perusahaan dapat lebih terarah dalam mencapai tujuannya. Dari berbagai uraian dan penjelasan serta analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil pengumpulan data lingkungan internal dan eksternal Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang dapat dirumuskan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan tersebut.

2. Hasil analisis lingkungan eksternal Matriks EFE menunjukkan bahwa ancaman yang dihadapi oleh perusahaan sama banyaknya dengan peluang yang ada. Faktor-faktor eksternal seperti laju inflasi, tingginya pajak dari pemerintah dan semakin banyaknya pesaing dalam industri dapat menimbulkan ancaman bagi perusahaan. Sedangkan faktor-faktor seperti pertumbuhan ekonomi, aspek demografi dengan semakin meningkatnya jumlah populasi penduduk Jawa Timur tiap tahunnya, serta aspek sosial tentang kesadaran akan pentingnya berinvestasi turut memberi peluang bagi perusahaan.
3. Hasil analisis lingkungan internal Matriks IFE diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki oleh Perusahaan lebih besar dibandingkan dengan kelemahannya. Faktor yang merupakan kekuatan utama bagi perusahaan adalah struktur organisasi, sumber daya manusia yang mencukupi, pelayanan yang baik, reputasi perusahaan serta kemampuan perusahaan dalam mengelola sumberdayanya menjadi kompetensi inti perusahaan.
4. Berdasarkan Matriks IE dapat diketahui bahwa strategi yang dihasilkan dari kedua skor matrik EFE dan IFE adalah Pertumbuhan Via integrasi horisontal, yaitu perusahaan harus terus berusaha meningkatkan ukuran, penjualan, *profit* dan pangsa pasar potensialnya.
5. Berdasarkan hasil Matriks *SWOT* menghasilkan empat macam strategi yaitu, 1) Strategi *SO*: Perluasan pangsa pasar dan memelihara kualitas serta mutu pelayanan, 2) Strategi *WO* : mengusahakan pengembangan dan pelatihan SDM lebih sering, dan meningkatkan aktivitas promosi, 3)

Strategi *ST* : meningkatkan kualitas kinerja perusahaan yang lebih baik, dan menciptakan inovasi, 4) Strategi *WT* : lebih memperhatikan kualitas dan mutu pelayanan terhadap nasabah, dan meningkatkan efisiensi biaya.

6. Hasil analisis Matrik *SPACE* diketahui perusahaan berada di kuadran *konservatif* yang artinya perusahaan dapat tetap “bergayut” pada kompetensi dasarnya dan tidak mengambil resiko yang terlalu besar. Strategi *konservatif* tersebut meliputi penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan diversifikasi terkait.
7. Hasil analisis-analisis diatas sesuai dengan posisi yang diperoleh Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang, untuk mempertahankan dan meningkatkan posisi pasar dalam bisnis asuransi maka ada tiga strategi yang tepat bagi perusahaan diantaranya strategi penetrasi pasar yaitu perusahaan mencari jalan untuk meningkatkan pangsa pasar produknya melalui upaya pemasaran yang lebih besar. Manajemen pertama-tama memperkirakan apakah produk perusahaan bisa lebih menembus pasar dan mampu mencapai penjualan lebih banyak tanpa mengubah produk yang sudah ada. Untuk memperkuat operasi dan meningkatkan pertumbuhan pemasaran tersebut dilakukanlah strategi pengembangan produk dan strategi pengembangan pasar. Melalui strategi ini diharapkan perusahaan dapat tumbuh dan berkembang serta bertahan dalam posisi persaingan sekaligus mencapai keunggulan bersaing dalam industri yang sejenis sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

B. Saran

Saran-saran bagi perusahaan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang guna mengembangkan bisnisnya serta dijadikan bahan pertimbangan untuk perbaikan perusahaan dimasa yang akan datang, adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan hendaknya selalu mencari informasi yang berhubungan dengan perubahan lingkungan eksternal dan internal yang begitu cepat, agar dalam pelaksanaan analisis *SWOT* dan merumuskan strategi perusahaan dapat dilaksanakan secara tepat sesuai dengan kondisi.
2. Perusahaan perlu meningkatkan kualitas di semua aspek internalnya terutama optimalisasi sumber daya manusia sebagai aset utama dengan menciptakan suasana kerja yang dinamis dan harmonis, meningkatkan keahlian dan keterampilan karyawan, meningkatkan semangat kerja, disiplin kerja dan mental perkerja yang baik.
3. Perusahaan perlu melaksanakan optimalisasi dalam pemasarannya dengan meningkatkan promosi melalui pemanfaatan media promosi.
4. Strategi yang telah ditetapkan hendaknya dilaksanakan secara terpadu dan menyeluruh yang disertai dengan kepemimpinan yang handal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2005. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan Ketujuh Edisi Revisi. Bandung: Alfabeta
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian*, Edisi Revisi. Yogyakarta: Rineka Cipta.
- AIA Financial Asuransi Jiwa. "Asuransi Jiwa AIA Financial produk", diakses pada Tanggal 5 April 2012 dari <http://www.aia-financial.co.id/>
- Bateman, Thomas S dan Snell, Scott A. 2008. *Manajemen Kepemimpinan dan Kolaborasi dalam Dunia yang Kompetitif*. Edisi Ketujuh. Jakarta : Salemba Empat.
- Bumiputera 1912 Asuransi Jiwa. "Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Profil", diakses pada Tanggal 28 November 2012 dari <http://http://www.bumiputera.com/>
- Citra Rini, Erytha. 2010. *Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentuan Strategi Perusahaan*. Skripsi Sarjana pada FIA UB, Malang.
- Darmawi, Herman. 2002. *Manajemen Risiko. Cetakan Ketujuh*. Jakarta : Bumi Aksara.
- David, Fred R. 2010. *Manajemen Strategi Konsep*. Edisi Keduabelas, Buku Satu. Alih Bahasa Oleh Dono Sunardi. Jakarta: Salemba Empat.
- Daft, Ricahard L. 2002. *Manajemen*. Edisi Kelima, Jilid 1. Alih Bahasa oleh Emil Salim, Tinjung Desy Nursanti, dan Maryanmi Hermanto. Jakarta: Erlangga.
- Eka Putri Pratiwi, Dyan. 2009. *Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentuan Strategi Perusahaan Dalam Upaya Mencapai Keunggulan Bersaing*. Skripsi Sarjana pada FIA UB, Malang.
- Fahmi, Irham. 2010. *Manajemen Risiko Teori Kasus dan Solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Griffin, Ricky W. 2004. *Manajemen*. Edisi Ketujuh, Jilid Satu. Alih Bahasa oleh Gania Gina Jakarta: Erlangga
- Hunger, J.David dan Wheelen, Thomas L. 2003. *Manajemen Strategis*. Edisi Kedua. Alih Bahasa oleh Julianto Agung. Yogyakarta: Andi.

Inflasi Indonesia. "Laporan Inflasi (Indeks Harga Konsumen) Berdasarkan perhitungan inflasi tahunan", diakses pada Tanggal 2 Mei 2013 dari <http://www.bi.go.id/web/id/Moneter/Inflasi/Data+Inflasi/>

Jiwa Sraya Asuransi Jiwa. "Asuransi Jiwa Sraya Produk", diakses pada tanggal 4 April 2013 dari <http://www.jiwasraya.co.id/>

Kotler, Philip dan Keller, Kevin L. 2008. *Manajemen Pemasaran. Edisi Kedua Belas, Jilid Satu. Alih Bahasa oleh Molan Benyamin*. Indonesia : Indeks.

Kuncoro, Mudrajad. 2006. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta: Erlangga.

Muhammad, Suwarsono. 2004. *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*. Edisi Ketiga, Cetakan Kedua. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Muljadi, Arief. 2006. *Pokok-Pokok dan Ikhtisar Manajemen Strategik Perencanaan dan Manajemen Kinerja*. Cetakan Pertama. Jakarta: Prestasi Pustaka Publisher.

Mulyadi dan Setyawan, Johny. 2001. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Edisi Kedua, Cetakan Kesatu. Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, Lexy. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi, Cetakan Keduapuluhanam. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Martono dan Harjito, Agus. 2005. *Manajemen Keuangan*. Edisi Kelima. Yogyakarta: EKONISIA

Manulife Asuransi Jiwa. "Asuransi Jiwa Manulife Produk", diakses pada Tanggal 5 April 2013 dari <http://www.manulife-indonesia.com/>

Purnomo, Setiawan Hari dan Zulkieflimansyah. 2007. *Manajemen Strategi*. Edisi Revisi. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Panin Life Asuransi Jiwa. "Asuransi Jiwa Panin Life Produk", diakses pada Tanggal 4 April 2013 dari <http://www.paninlife.co.id/>

Robinson, Pearce. 2008. *Manajemen Strategis Formulasi Implementasi dan Pengendalian*. Edisi Kesepuluh, Buku 1. Alih bahasa oleh Yanivi Bachtiar Christine. Jakarta: Salemba Empat.

Rangkuti, Freddy. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cetakan Kesebelas. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Cetakan Keempat. Bandung: Alfabeta.

Sekaran, Uma. 2006. *Research Methods For Business: Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Buku Satu. Edisi Empat. Dialihbahasakan oleh Kwan Men Yon. Jakarta: Salemba Empat.

_____. 2006. *Research Methods For Business: Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Buku Dua. Edisi Empat. Dialihbahasakan oleh Kwan Men Yon. Jakarta: Salemba Empat.

Sudana, I made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik*. Jakarta: Erlangga

Sunjaja, Ridwan dan Barlian, Inge. 2003. *Manajemen Keuangan Satu*. Edisi Kelima. Jakarta: Literata Lintas Media.

Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi KeSembilan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sasono, Karebet. 2010. *Analisis SWOT Sebagai Salah Satu Cara Dalam Menentukan Strategi Perusahaan*. Skripsi Sarjana pada FIA UB, Malang.

Sinarmas Asuransi Jiwa. "Asuransi Jiwa Sinarmas produk", diakses pada Tanggal 4 April 2013 dari <http://www.sinarmasmsiglife.com/>

Tisnawati, Ernie dan Saefullah, Kurniawan. 2005. *Pengantar Manajemen*. Edisi Pertama. Jakarta: Prenada Media.



Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

1. Gambaran umum perusahaan :

- a. Bagaimana sejarah berdirinya AJB Bumiputera 1912 di Indonesia ?
- b. Apa misi dan visi AJB Bumiputera 1912 ?
- c. Apa yang melatarbelakangi berdirinya AJB Bumiputera 1912 ?
- d. Dimana sajakah cabang AJB Bumiputera 1912 yang termasuk dalam kantor wilayah Kota Malang ?

2. Lingkungan Internal perusahaan :

a. Sumber daya manusia :

- 1) Bagaimanakah struktur organisasi yang dimiliki AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang ?
- 2) Berapakah jumlah keseluruhan karyawan yang ada pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang ?
- 3) Bagaimanakah sistem jam kerja, sistem penggajian, dan fasilitas apa sajakah yang diberikan perusahaan untuk kesejahteraan karyawan?
- 4) Bagaimana sistem rekrutmen karyawan baru pada AJB Bumiputera 1912 ?
- 5) Adakah budaya kerja yang dimiliki AJB Bumiputera untuk memupuk rasa kekeluargaan diantara para karyawan ?
- 6) Permasalahan apa sajakah yang selama ini di hadapi oleh AJB Bumiputera 1912 berkaitan dengan karyawan ? dan bagaimana menanggapinya ?

b. Pemasaran :

- 1) Apa sajakah jenis produk dan layanan yang ditawarkan AJB Bumiputera 1912?
- 2) Siapa sajakah selama ini yang menjadi sasaran nasabah AJB Bumiputera 1912?
- 3) Bagaimanakah cara AJB Bumiputera 1912 selama ini dalam berpromosi mengenalkan produk-produknya ke masyarakat ?
- 4) Faktor-faktor kunci apa yang menjadikan AJB Bumiputera 1912 masih dapat bertahan sampai saat ini ?
- 5) Apakah ada keunggulan produk / layanan dari AJB Bumiputera 1912 sehingga patut menjadi pilihan asuransi oleh masyarakat dibandingkan dengan perusahaan asuransi lainnya ?
- 6) Adakah target penjualan ? dan apakah selama ini penjualan produk AJB Bumiputera sudah memenuhi target yang diharapkan ?
- 7) Permasalahan apa sajakah yang selama ini dihadapi oleh AJB Bumiputera dalam berpromosi dan meningkatkan nasabah? Dan bagaimana cara mengatasinya ?

c. Keuangan :

- 1) Bagaimanakah sistem keuangan yang dijalankan AJB Bumiputera 1912 Kawil Malang, melihat bahwa perusahaan memiliki banyak cabang yang tersebar di Jawa Timur ?
- 2) Meminta data tentang laporan keuangan pertahun AJB Bumiputera 1912 untuk menganalisis seberapa baik kondisi keuangan perusahaan?

d. Teknik :

- 1) Apa sajakah yang menjadi tanggung jawab manager teknik selama ini?
- 2) Dengan menggunakan media informasi apa sajakah AJB Bumiputera 1912 beroperasi dalam memudahkan kinerja karyawan dan memfasilitasi nasabahnya ?
- 3) Permasalahan- permasalahan apa sajakah yang selama ini dihadapi oleh bagian teknik ? dan bagaimanakah cara mengatasinya ?

3. Lingkungan eksternal perusahaan :

a. Lingkungan makro perusahaan :

- 1) Bagaimanakah pengaruh lingkungan eksternal jika dilihat dari aspek ekonomi, demografi, politik, sosial budaya, dan teknologi, terhadap perkembangan perusahaan AJB Bumiputera 1912 ?

b. Lingkungan kompetitif :

- 1) Bagaimanakah pengaruh lingkungan eksternal jika dilihat dari aspek ancaman pendatang baru, peraturan pemerintah, dan pesaing AJB Bumiputera 1912 terhadap perkembangan perusahaan ?

Lampiran 2. Penentuan Rating dan Bobot

PENENTUAN RATING DAN BOBOT

Hasil angket yang dibagikan kepada empat kepala bagian pada AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Malang Celaket yaitu terdiri dari Kepala Bagian Pemasaran, Kepala Bagian SDM, Kepala Bagian Administrasi dan Keuangan, dan Kepala Bagian Teknik. Penentuan rating ini nantinya akan dipergunakan dalam matrik EFE dan IFE

Pilihan rating pada daftar isian berikut terdiri dari :

- Rating untuk kekuatan dan peluang :
 1. = kecil
 2. = cukup besar
 3. = besar
 4. = sangat besar
- Rating untuk kelemahan dan ancaman :
 1. = sangat besar
 2. = besar
 3. = cukup besar
 4. = kecil

| Variabel | 1 kecil | 2 cukup besar | 3 besar | 4 sangat besar |
|---|------------|---------------------|------------|----------------------|
| Kekuatan (<i>strengths</i>) | | | | |
| a)Lokasi perusahaan yang strategis, berada di Pulau Jawa yang merupakan wilayah berpenduduk padat. | | | | X |
| b)Memiliki struktur organisasi yang baik. | | | X | |
| c)Reputasi yang baik dimasyarakat sebagai perusahaan Asuransi Pertama di Indonesia. | | | X | |
| d)Tersedianya jumlah tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. | | | X | |
| e)Terjalinnnya komunikasi yang baik antar karyawan maupun karyawan dengan pemimpin, sehingga tercipta suasana kerja yang baik dan harmonis. | | X | | |
| f)Pilihan produk yang ditawarkan bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia. | | X | | |
| g)Memiliki harga tawaran premi yang dapat menjangkau dari kalangan menengah sampai kalangan atas. | | | X | |
| h)Perusahaan senantiasa memberikan pelayanan yang baik kepada para nasabah. | | | X | |

| Peluang (<i>opportunities</i>) | 1 kecil | 2 cukup besar | 3 besar | 4 sangat besar |
|--|--------------------|------------------------------|--------------------|-------------------------------|
| a)Meningkatnya jumlah penduduk di Jawa Timur sangat mempengaruhi perkembangan perusahaan dalam usaha meningkatkan jumlah nasabahnya. | | | | X |
| b)Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi sebagai persiapan <i>finansial</i> dimasa depan. | | | X | |
| c)Meningkatnya pendapatan perkapitan masyarakat Jawa Timur. | | X | | |
| Kelemahan (<i>weaknesses</i>) | 4 kecil | 3 cukup besar | 2 besar | 1 sangat besar |
| a)Kurang gencarnya promosi yang dilakukan melalui media promosi yang tersedia, sehingga ada sebagian masyarakat yang belum mengetahui keragaman produk yang dimiliki perusahaan. | | | X | |
| b)Keuangan perusahaan mengalami penurunan terlihat di analisis <i>OPM dan Current Ratio</i> dalam 3 tahun terakhir. | | X | | |
| c)Berpalingnya agen ke perusahaan lain, sehingga menghambat proses pembayaran premi nasabah. | | | X | |
| Ancaman (<i>threats</i>) | | | | |
| a)Semakin banyaknya pesaing perusahaan yang menawarkan berbagai macam produknya dan harga yang bersaing. | | | X | |
| b)Kondisi perekonomian Indonesia yang belum stabil | | X | | |
| c)Pajak yang tinggi | | X | | |

Selanjutnya berilah penilaian bobot pada masing-masing faktor eksternal dan faktor internal dengan cara memberikan tanda “X” pada pilihan Bapak/Ibu. Penentuan bobot ini nantinya akan dipergunakan dalam Matrik EFE dan IFE.

Pilihan bobot pada daftar isian berikut terdiri dari :

- 0,00 = tidak penting
- 0,05 = kurang penting
- 0,10 = cukup penting
- 0,15 = penting
- 0,20 = sangat penting

Bobot untuk Matriks EFE, pemberian bobot untuk setiap matrik jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00

| Variabel | 0,00 | 0,05 | 0,10 | 0,15 | 0,20 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Peluang (<i>opportunities</i>) | | | | | |
| a)Meningkatnya jumlah penduduk di Jawa Timur sangat mempengaruhi perkembangan perusahaan dalam usaha meningkatkan jumlah nasabahnya. | | | | | X |
| b)Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi sebagai persiapan <i>finansial</i> dimasa depan. | | | | X | |
| c)Meningkatnya pendapatan perkapitan masyarakat Jawa Timur. | | | | X | |
| Ancaman (<i>threats</i>) | 0,00 | 0,05 | 0,10 | 0,15 | 0,20 |
| a)Semakin banyaknya pesaing perusahaan yang menawarkan berbagai macam produknya dan harga yang bersaing. | | | | | X |
| b)Kondisi perekonomian Indonesia yang belum stabil | | | | X | |
| c)Pajak yang tinggi | | | | X | |
| Total : | | | 1,00 | | |

Bobot untuk Matriks IFE, pemberian bobot untuk setiap matrik jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00

| Variabel | 0,00 | 0,05 | 0,10 | 0,15 | 0,20 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Kekuatan (<i>strengths</i>) | | | | | |
| a)Lokasi perusahaan yang strategis, berada di Pulau Jawa yang merupakan wilayah berpenduduk padat. | | | X | | |
| b)Memiliki struktur organisasi yang baik. | | | X | | |
| c)Reputasi yang baik dimasyarakat sebagai perusahaan Asuransi Pertama di Indonesia. | | | X | | |
| d)Tersedianya jumlah tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. | | | X | | |
| e)Terjalannya komunikasi yang baik antar karyawan maupun karyawan dengan pemimpin, sehingga tercipta suasana kerja yang baik dan harmonis. | | | X | | |
| f)Pilihan produk yang ditawarkan bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia. | | X | | | |
| g)Memiliki harga tawaran premi yang dapat menjangkau dari kalangan menengah sampai kalangan atas. | | X | | | |
| h)Perusahaan senantiasa memberikan pelayanan yang baik kepada para nasabah. | | | X | | |
| Kelemahan (<i>weaknesses</i>) | 0,00 | 0,05 | 0,10 | 0,15 | 0,20 |
| a)Kurang gencarnya promosi yang dilakukan melalui media promosi yang tersedia, sehingga ada sebagian masyarakat yang belum mengetahui keragaman produk yang dimiliki perusahaan. | | | | X | |
| b)Keuangan perusahaan mengalami penurunan terlihat di analisis <i>OPM dan Current Ratio</i> dalam 3 tahun terakhir. | | | X | | |
| c)Berpalingnya agen ke perusahaan lain, sehingga menghambat proses pembayaran premi nasabah. | | X | | | |
| Total : | | | 1,00 | | |

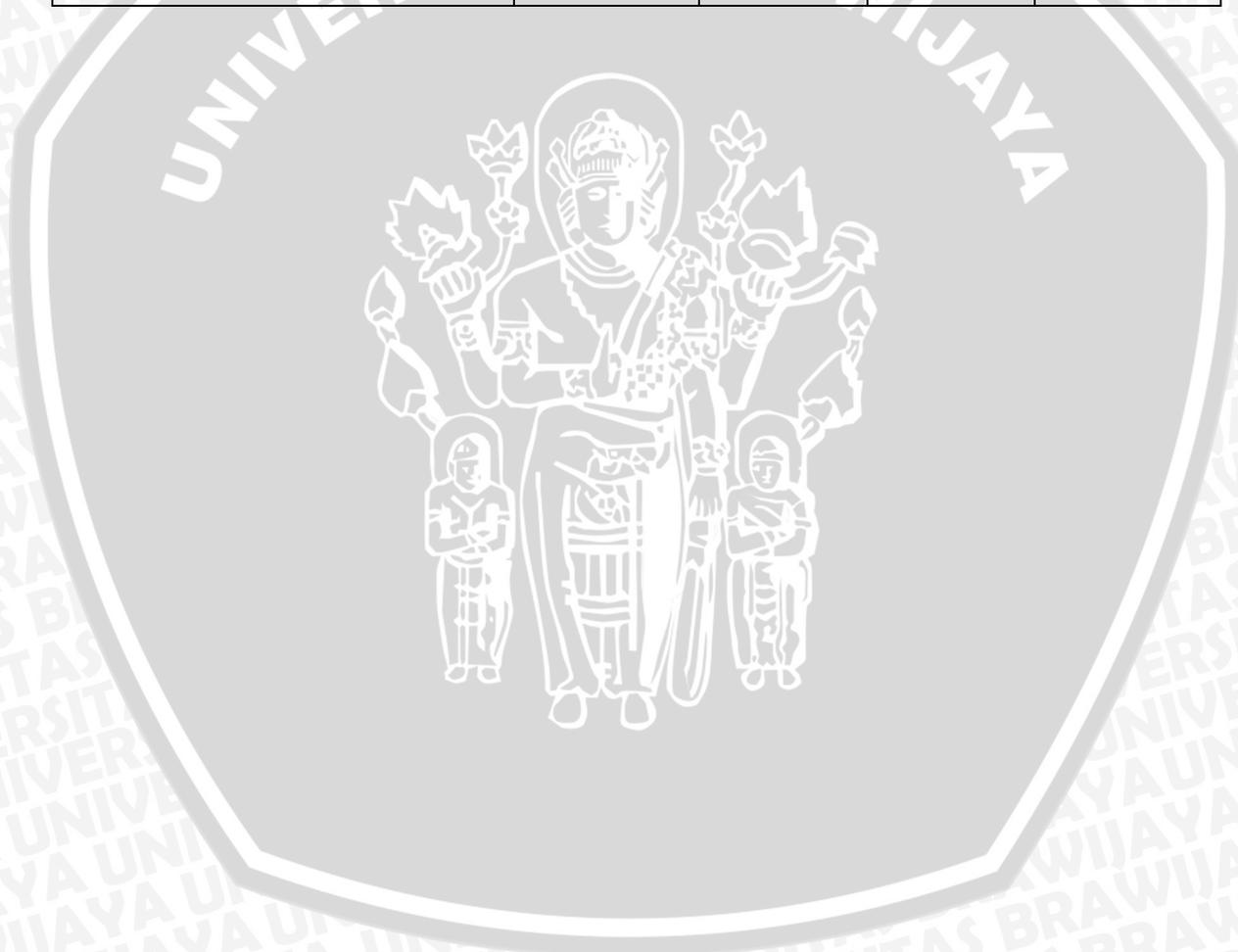
Selanjutnya berilah penilaian masing-masing faktor eksternal (stabilitas lingkungan dan lingkungan industri) dan faktor internal (kekuatan keuangan dan keunggulan bersaing) dengan cara memberikan tanda “X” pada pilihan Bapak/Ibu. Penentuan rating ini nantinya akan dipergunakan dalam Matrik *SPACE*.

Pilihan rating pada daftar isian berikut terdiri dari :

- Rating untuk kekuatan keuangan dan kekuatan industri :
 - 1= buruk
 - 2= sedang
 - 3= baik
 - 4= sangat baik
- Rating pada stabilitas lingkungan dan keunggulan bersaing :
 - 1= sangat baik
 - 2= baik
 - 3= sedang
 - 4= buruk

| Faktor | 1 Buruk | 2 sedang | 3 Baik | 4 sangat baik |
|-------------------------------|------------|-------------|-----------|------------------|
| Kekuatan Keuangan | | | | |
| Rasio <i>Profitabilitas</i> : | | | | |
| -ROA | - | - | X | - |
| -ROE | - | - | X | - |
| -NPM | - | - | X | - |
| -OPM | X | - | - | - |
| Rasio <i>Likuiditas</i> : | | | | |
| -NWC | - | X | - | - |
| -CR | X | - | - | - |
| -Cash Ratio | - | - | - | X |
| Rasio <i>Aktivitas</i> : | | | | |
| -FATO | - | - | X | - |
| -TATO | - | - | X | - |
| -NWCTO | - | - | X | - |
| Rasio <i>Leverage</i> : | | | | |
| -DR | - | X | - | - |
| -DER | - | X | - | - |
| -LDER | - | - | X | - |
| Rasio <i>Pertumbuhan</i> : | | | | |
| -Laba | - | - | X | - |
| -Penjualan | - | X | - | - |
| -Total <i>asset</i> | - | X | - | - |
| | | | | |
| Kekuatan Industri | | | | |
| Potensi <i>Pertumbuhan</i> | - | - | X | - |
| Potensi <i>Laba</i> | - | - | X | - |
| Stabilitas <i>Keuangan</i> | - | X | - | - |
| Teknologi <i>Penunjang</i> | X | - | - | - |
| Utilitas <i>SDM</i> | - | - | X | - |

| Faktor | -1 sangat baik | -2 baik | -3 Sedang | -4 buruk |
|------------------------------|-------------------|------------|--------------|-------------|
| Stabilitas Lingkungan | | | | |
| Perubahan Teknologi | - | X | - | - |
| Tingkat Inflasi | - | - | X | - |
| Tekanan Persaingan | X | - | - | - |
| Hambatan Masuk ke Pasar | - | - | X | - |
| | | | | |
| Keunggulan Bersaing | | | | |
| Pangsa Pasar Luas | - | X | - | - |
| Pelayanan Baik | - | X | - | - |
| Reputasi Perusahaan Baik | - | - | X | - |
| Mutu Produk Baik | - | - | X | - |



Lampiran 3. Laporan Keuangan AJB Bumiputera 1912

| AJB BUMIPUTERA 1912 KANTOR WILAYAH MALANG CELAKET LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA) PER 31 DESEMBER 2010-2012 (DALAM RIBUAN) | | | | |
|--|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| No | Keterangan | 2010 | 2011 | 2012 |
| | Assets | | | |
| I | Current Assets | | | |
| 1 | Kas & bank | 2.756.210 | 3.483.901 | 5.172.531 |
| 2 | Tagihan premi penutupan langsung | 4.001.253 | 3.309.386 | 2.463.911 |
| 3 | Tagihan reasuransi | 915.251 | 1.189.997 | 997.841 |
| 4 | Tagihan hasil investasi | 1.542.110 | 1.178.443 | 1.646.252 |
| 5 | Bangunan dengan hak strata/tanah dengan bangunan untuk investasi | 2.887.446 | 3.100.032 | 2.879.278 |
| 6 | Pinjaman polis | 2.460.256 | 2.801.224 | 2.322.109 |
| | Total current assets | 14.562.526 | 15.062.983 | 15.481.922 |
| | | | | |
| II | Non Current Assets | | | |
| 1 | Tanah | 3.471.226 | 3.471.226 | 3.471.226 |
| 2 | Bangunan & prasarana | 1.854.501 | 1.843.963 | 1.803.525 |
| 3 | Perangkat keras komputer | 500.028 | 578.609 | 658.489 |
| 4 | Kendaraan | 1.125.347 | 1.651.486 | 1.632.329 |
| 5 | Peralatan & perabot kantor | 753.459 | 819.728 | 745.178 |
| 6 | Aset tetap setelah dikurangi akumulasi penyusutan pertahunnya | (907.132) | (947.439) | (860.855) |
| 7 | Aktiva tetap lain | 411.295 | 641.231 | 526.297 |
| | Total non current assets | 7.208.724 | 8.058.804 | 7.976.189 |
| | | | | |
| | Total assets | 21.771.250 | 23.121.787 | 23.458.111 |
| | | | | |
| | Liabilitas Dan Ekuitas | | | |
| I | Utang | | | |
| 1 | Utang klaim | 1.947.983 | 2.473.4242 | 2.977.220 |
| 2 | Utang reasuransi | 845.681 | 991.876 | 1.091.176 |
| 3 | Utang komisi | 418.671 | 518.222 | 373.285 |
| 4 | Utang pajak | 397.285 | 429.394 | 578.493 |
| 5 | Biaya yg masih harus dibayar | 256.991 | 287.783 | 156.229 |
| 6 | Pendapatan diterima dimuka | 68.689 | 95.523 | 65.402 |
| 7 | Utang lain | 439.184 | 524.393 | 484.065 |
| 8 | Jumlah utang (1 s/d 7) | 4.374.484 | 5.320.615 | 5.725.870 |
| | | | | |
| II | Cadangan Teknis | | | |
| 9 | Cadangan premi (kewajiban manfaat polis masa depan manfaat polis) | 4.435.961 | 4.460.362 | 3.051.145 |
| 10 | Cadangan atas premi yg belum merupakan pendapatan | 762.830 | 225.935 | 185.776 |
| 11 | Cadangan klaim (estimasi kewajiban klaim) | 898.293 | 126.075 | 546.832 |

| | | | | |
|-----|---|------------|------------|------------|
| 12 | Tabungan peserta | 776.297 | 526.623 | 727.410 |
| 13 | Jumlah cadangan teknis (9 s/d 12) | 6.873.381 | 5.338.995 | 4.511.163 |
| 14 | Jumlah liabilitas (8 + 13) | 11.247.865 | 10.659.610 | 10.237.033 |
| III | Akumulasi Dana Tabarru' | 874.482 | 921.614 | 1.074.442 |
| IV | Ekuitas | | | |
| 15 | Cadangan umum | 214.501 | 214.501 | 214.501 |
| 16 | Saldo laba | 9.434.402 | 11.326.062 | 11.932.135 |
| 17 | Jumlah ekuitas (15 s/d 18) | 9.648.903 | 11.540.563 | 12.146.636 |
| 18 | Jumlah liabilitas dan ekuitas (14+III+17) | 21.771.250 | 23.121.787 | 23.458.111 |
| | | | | |



**AJB BUMIPUTERA 1912 KANTOR WILAYAH MALANG CELAKET
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2010-2012
(DALAM JUTAAN)**

| Keterangan | 2010 (Rp) | 2011 (Rp) | 2012 (Rp) |
|--|---------------------|---------------------|-------------------|
| I. Pendapatan | | | |
| 1. Premi Pertama | 21.827.303 | 24.473.044 | 26.556.356 |
| 2. Premi Lajutan Tahun Pertama | 7.016.479 | 8.462.733 | 9.859.650 |
| 3. Premi Lanjutan Tahun Berikutnya | 12.293.757 | 14.329.264 | 13.641.034 |
| Jumlah Pendapatan Premi Netto | <u>41.137.539</u> | <u>47.265.041</u> | <u>50.057.040</u> |
| Pendapatan Lain | | | |
| 1. Angsuran Pj Pol | 10.117.286 | 9.436.880 | 8.337.340 |
| 2. Pendapatan Lain-Lain | 7.728.428 | 6.402.601 | 7.859.416 |
| Jumlah Pendapatan Lain | <u>17.845.714</u> | <u>15.839.481</u> | <u>16.196.756</u> |
| Total Pendapatan | <u>58.983.253</u> | <u>63.104.522</u> | <u>66.253.796</u> |
| II. Beban Usaha | | | |
| 1. Beban Pemasaran | (776.493) | (834.537) | (863.537) |
| 2. Beban Umum & Administrasi | (1.228.082) | (1.425.109) | (1.541.271) |
| Laba Usaha / Operasi | <u>56.978.678</u> | <u>60.844.649</u> | <u>63.848.988</u> |
| Beban lain-lain | | | |
| 3. Klaim | | | |
| a. Habis Kontrak | 18.531.002 | 20.045.218 | 19.346.735 |
| b. Meninggal Dunia | 6.883.230 | 7.253.422 | 7.730.048 |
| c. Penebusan | 14.090.869 | 13.381.909 | 16.032.714 |
| d. Dana Kelangsungan Belajar / Tahapan | 3.925.972 | 4.473.023 | 5.446.283 |
| e. Reservory Bonus | 2.646.953 | 3.547.905 | 3.925.432 |
| Jumlah Beban Klaim | <u>46.078.026</u> | <u>48.701.477</u> | <u>52.481.212</u> |
| 4. Pinjaman Polis | 5.874.256 | 6.701.236 | 4.205.411 |
| 5. Biaya Akuisisi | | | |
| a. Biaya Tahun Pertama | 2.023.474 | 1.743.252 | 2.372.840 |
| b. Biaya Tahun Lanjutan | 1.034.276 | 1.214.782 | 1.849.013 |
| Jumlah Biaya Akuisisi | <u>3.057.750</u> | <u>2.958.034</u> | <u>4.221.853</u> |
| Total Beban | <u>55.010.032</u> | <u>58.360.747</u> | <u>60.908.476</u> |
| III. Rugi Laba sebelum pajak | 1.968.646 | 2.483.902 | 2.940.512 |
| Pajak Penghasilan | 246.080,75 | 310.487,75 | 367.564 |
| Laba Bersih | <u>1.722.565,25</u> | <u>2.173.414,25</u> | <u>2.572.948</u> |

Lampiran 4. Data Jumlah Penduduk Jawa Timur Menurut Kabupaten / Kota Tahun 2007-2011

| Data Jumlah Penduduk Di Jawa Timur Menurut Kabupaten / Kota Tahun 2007-2011 | | | | | | |
|--|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| No | Kabupaten / Kota | Tahun 2007 | Tahun 2008 | Tahun 2009 | Tahun 2010 | Tahun 2011 |
| Kabupaten | | | | | | |
| 1 | Pacitan | 546.150 | 557.029 | 558.644 | 540.881 | 543.924 |
| 2 | Ponorogo | 880.701 | 895.921 | 899.074 | 855.0281 | 860.093 |
| 3 | Trenggalek | 682.465 | 675.380 | 675.765 | 674.411 | 678.206 |
| 4 | Tulungagung | 976.691 | 988.731 | 992.048 | 990.158 | 995.729 |
| 5 | Blitar | 1.131.222 | 1.070.122 | 1.070.446 | 1.116.639 | 1.122.922 |
| 6 | Kediri | 1.509.135 | 1.451.630 | 1.451.861 | 1.499.768 | 1.508.206 |
| 7 | Malang | 2.393.959 | 2.413.779 | 2.425.311 | 2.446.218 | 2.459.982 |
| 8 | Lumajang | 1.017.839 | 1.024.849 | 1.028.103 | 1.006.458 | 1.012.1211 |
| 9 | Jember | 2.263.794 | 2.320.814 | 2.327.957 | 2.332.726 | 2.345.851 |
| 10 | Banyuwangi | 1.564.026 | 1.531.753 | 1.535.701 | 1.556.078 | 1.564.833 |
| 11 | Bondowoso | 720.183 | 707.242 | 708.905 | 736.772 | 740.917 |
| 12 | Situbondo | 631.382 | 623.042 | 624.888 | 647.619 | 651.263 |
| 13 | Probolinggo | 1.059.322 | 1.043.671 | 1.044.237 | 1.096.244 | 1.102.412 |
| 14 | Pasuruan | 1.464.297 | 1.448.370 | 1.452.629 | 1.512.468 | 1.520.978 |
| 15 | Sidoarjo | 1.764.297 | 1.781.405 | 1.802.948 | 1.941.497 | 1.952.421 |
| 16 | Mojokerto | 1.008.740 | 1.005.486 | 1.013.988 | 1.025.443 | 1.031.213 |
| 17 | Jombang | 1.199.958 | 1.285.739 | 1.301.459 | 1.202.407 | 1.209.172 |
| 18 | Nganjuk | 1.053.569 | 1.000.132 | 1.002.530 | 1.017.030 | 1.022.752 |
| 19 | Madiun | 664.282 | 642.518 | 642.638 | 662.278 | 666.004 |
| 20 | Magetan | 621.511 | 625.424 | 626.092 | 620.442 | 623.933 |
| 21 | Ngawi | 851.884 | 834.847 | 836.767 | 817.765 | 822.366 |
| 22 | Bojonegoro | 1.238.811 | 1.263.551 | 1.270.876 | 1.209.973 | 1.216.781 |
| 23 | Tuban | 1.095.795 | 1.078.641 | 1.080.956 | 1.118.464 | 1.124.757 |
| 24 | Lamongan | 1.261.972 | 1.189.087 | 1.189.615 | 1.179.059 | 1.185.693 |
| 25 | Gresik | 1.101.000 | 1.194.821 | 1.215.603 | 1.177.042 | 1.183.665 |
| 26 | Bangkalan | 926.560 | 956.996 | 973.681 | 906.761 | 911.863 |
| 27 | Sampang | 874.512 | 902.429 | 919.548 | 877.772 | 882.711 |
| 28 | Pamekasan | 768.587 | 835.101 | 851.690 | 795.918 | 800.396 |
| 29 | Sumenep | 1.056.985 | 1.016.907 | 1.017.147 | 1.042.312 | 1.046.177 |
| Kota | | | | | | |
| 30 | Kediri | 254.367 | 270.374 | 272.610 | 268.507 | 270.018 |
| 31 | Blitar | 124.944 | 132.278 | 133.408 | 131.968 | 132.712 |
| 32 | Malang | 779.002 | 816.637 | 820.857 | 820.243 | 824.858 |
| 33 | Probolinggo | 205.490 | 226.643 | 230.464 | 217.062 | 218.283 |
| 34 | Pasuruan | 182.072 | 174.073 | 174.173 | 186.262 | 187.310 |
| 35 | Mojokerto | 116.383 | 113.201 | 113.327 | 120.196 | 120.873 |
| 36 | Madiun | 170.931 | 178.291 | 179.391 | 170.964 | 171.926 |
| 37 | Surabaya | 2.698.972 | 2.630.079 | 2.631.305 | 2.765.487 | 2.781.047 |
| 38 | Batu | 185.467 | 187.813 | 189.604 | 190.184 | 191.254 |
| JUMLAH | | 37.070.731 | 37.094.836 | 37.286.246 | 37.476.757 | 37.687.622 |

Sumber : BPS Kota Malang

Lampiran 5. Persentase Pengeluaran Perkapita Jawa Timur Tahun 2010-2011

| Persentase Penduduk Jawa Timur Menurut Kabupaten/Kota Dan Golongan Pengeluaran Perkapita Sebulan Tahun 2010-2011 | | | | |
|---|----------------|---|-------|-------|
| No | Kabupaten/Kota | Pengeluaran Perkapita Sebulan Kategori diatas Rp 500.000 | | |
| | | Dalam persen % | | |
| Kabupaten | | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1 | Pacitan | 7,3 | 10,89 | 17,91 |
| 2 | Ponorogo | 9,39 | 10,83 | 18,19 |
| 3 | Trenggalek | 6,98 | 12,56 | 16,91 |
| 4 | Tulungagung | 15,98 | 22,62 | 22,87 |
| 5 | Blitar | 14,77 | 12,68 | 22,47 |
| 6 | Kediri | 7,19 | 11,80 | 18,39 |
| 7 | Malang | 15,25 | 16,94 | 25,64 |
| 8 | Lumajang | 5,55 | 7,54 | 15,25 |
| 9 | Jember | 13,48 | 10,38 | 15,63 |
| 10 | Banyuwangi | 14,30 | 16,68 | 27,58 |
| 11 | Bondowoso | 10,92 | 9,60 | 14,87 |
| 12 | Situbondo | 11,48 | 10,60 | 17,92 |
| 13 | Probolinggo | 15,29 | 13,02 | 16,10 |
| 14 | Pasuruan | 13,52 | 17,53 | 20,09 |
| 15 | Sidoarjo | 36,23 | 34,02 | 60,82 |
| 16 | Mojokerto | 14,83 | 18,95 | 34,32 |
| 17 | Jombang | 14,90 | 16,78 | 28,26 |
| 18 | Nganjuk | 14,64 | 17,03 | 23,08 |
| 19 | Madiun | 16,04 | 12,05 | 25,94 |
| 20 | Magetan | 13,59 | 15,64 | 24,20 |
| 21 | Ngawi | 6,45 | 5,55 | 17,60 |
| 22 | Bojonegoro | 9,16 | 12,02 | 16,55 |
| 23 | Tuban | 5,56 | 9,66 | 17,02 |
| 24 | Lamongan | 9,17 | 12,24 | 26,27 |
| 25 | Gresik | 17,79 | 22,02 | 39,11 |
| 26 | Bangkalan | 12,12 | 16,06 | 16,60 |
| 27 | Sampang | 6,58 | 6,33 | 10,98 |
| 28 | Pamekasan | 3,91 | 10,67 | 11,65 |
| 29 | Sumenep | 4,96 | 9,78 | 11,09 |
| Kota | | | | |
| 30 | Kediri | 36,88 | 43,03 | 41,97 |
| 31 | Blitar | 35,62 | 42,86 | 45,93 |
| 32 | Malang | 45,85 | 63,34 | 61,11 |
| 33 | Probolinggo | 36,37 | 51,46 | 42,41 |
| 34 | Pasuruan | 29,40 | 30,02 | 58,05 |
| 35 | Mojokerto | 33,42 | 42,92 | 57,59 |
| 36 | Madiun | 30,16 | 51,20 | 56,52 |
| 37 | Surabaya | 46,39 | 65,44 | 73,91 |
| 38 | Batu | 31,42 | 39,87 | 40,38 |
| JUMLAH | | 16,74 | 20,55 | 28,68 |

Sumber : BPS Kota Malang

Lampiran 6. Data Produk Pesaing AJB Bumiputera 1912

A. Asuransi Panin Life (www.paninlife.co.id)

1. Produk

a. Ragam :

- perorangan
- perusahaan
- syariah

b. Lini produk :

-perorangan :

1) Panin accident protection

Kecelakaan dapat terjadi kapan saja, namun anda bisa melindungi keluarga anda dari akibat yang tidak diinginkan dengan produk asuransi jiwa ini. Produk ini memberi pertanggung jawaban terhadap kecelakaan yang berakibat fatal, termasuk kecelakaan pesawat terbang komersial. Kenyamanan dalam perlindungan:

- pembayaran sebesar 100 persen apabila tertanggung meninggal dunia.
- pembayaran sebesar 200 persen apabila tertanggung meninggal dunia akibat kecelakaan pesawat terbang komersial.

2) Panin cover

Dengan produk asuransi jiwa ini keluarga anda terlindungi dari resiko terburuk, sehingga anda bisa lebih tenang menjalani hidup. kenyamanan dalam perlindungan :

- pertanggung jawaban 100 persen apabila tertanggung meninggal dunia

3) Panin new multilinked

Produk unit link ini memberi perlindungan bagi anda hingga usia 99 tahun sekaligus memberikan keuntungan dan kenyamanan dalam berinvestasi. Produk ini memudahkan anda menentukan portofolio investasi dan memilih pertanggung jawaban tambahan, yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan anda. kenyamanan dalam perlindungan

4) Panin secure

Sudahkah anda mempersiapkan diri menghadapi hal-hal yang tak diinginkan seperti kecelakaan? Produk ini memastikan anda dan keluarga terlindungi dari akibat terburuk karena meninggal dan cacat akibat kecelakaan. kenyamanan dalam perlindungan:

- Pertanggung jawaban 100 persen untuk meninggal dunia akibat kecelakaan
- Persentase tertentu dari uang pertanggung jawaban jika mengalami cacat tetap akibat kecelakaan

5) Panin lifevestlinked

Saatnya membuat uang bekerja untuk anda. Dapatkan keuntungan berinvestasi sekaligus perlindungan asuransi jiwa jangka menengah/panjang lewat produk single-premi unit link ini. Nilai polis anda dihubungkan dengan kinerja investasi.

- 6) Panin sejahtera
Panin sejahtera merupakan salah satu paket program panin maxilinked yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan keuangan dana pensiun, dengan tujuan merencanakan masa pensiun yang sejahtera.
- 7) Panin keluarga
Panin keluarga merupakan salah satu paket program panin maxilinked yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan keuangan sekaligus perlindungan seluruh anggota keluarga dari risiko yang tidak pasti.
- 8) Panin pendidikan
Panin pendidikan merupakan salah satu paket program panin maxilinked yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan keuangan untuk kelangsungan pendidikan buah hati anda.
- 9) Panin sehat
Panin sehat merupakan salah satu paket program panin maxilinked yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan kesehatan baik untuk perlindungan pribadi maupun perlindungan seluruh anggota keluarga dari risiko sakit dan menjalani rawat inap di rumah sakit.
- 10) secured account growth endowment (sage)
Secured account growth endowment adalah produk investment-linked dengan premi tunggal. Produk ini memberikan nilai yang pasti di akhir masa asuransi dengan jaminan atas dana pokok dan juga hasil pengembalian atas dana pokok nasabah tersebut.
- 11) Multi choice investment link (mcil)
Multi choice investment link adalah produk unit link dengan masa pertanggungansan sampai dengan usia 85 tahun dengan premi tunggal serta beberapa pilihan investasi.

-perusahaan :

- 12) multilinked bersama
Multilinked bersama yang merupakan produk unit-linked dengan premi reguler memberi solusi praktis bagi kebutuhan perlindungan yang mendasar dan disertai juga kesempatan untuk berinvestasi. Produk ini dipaketkan sedemikian rupa sehingga dapat memberikan manfaat asuransi jiwa yang terjangkau untuk semua kalangan.
- 13) panin accident protection
Panin accident protection adalah asuransi jiwa berjangka tahunan yang memberikan manfaat meninggal karena kecelakaan.

14) Panin dana pasti

Panin dana pasti adalah produk asuransi investment-linked dengan premi tunggal dan pilihan masa garansi investasi 3 bulan dan 6 bulan. Produk ini memberikan sejumlah nilai tunai di akhir masa pertanggungan.

15) panin covers

Panin covers adalah produk asuransi jiwa berjangka tahunan yang memberikan manfaat meninggal karena sebab apapun dengan premi yang kompetitif.

-syariah

16) Panin sehat syariah

Panin sehat syariah merupakan salah satu dari rangkaian program panin multilinked syariah, yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan kesehatan baik untuk perlindungan pribadi maupun perlindungan seluruh anggota keluarga dari risiko sakit dan menjalani rawat inap di rumah sakit.

17) Panin sejahtera syariah

Panin sejahtera syariah merupakan salah satu dari rangkaian program panin multilinked syariah, yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan keuangan dana pensiun, dengan tujuan merencanakan masa pensiun yang sejahtera.

18) Panin pendidikan syariah

Panin pendidikan syariah merupakan salah satu dari rangkaian program panin multilinked syariah, yaitu produk asuransi yang dirancang untuk dapat membantu perencanaan keuangan untuk kelangsungan pendidikan buah hati anda.

19) Panin keluarga syariah

Panin keluarga syariah merupakan salah satu dari rangkaian program panin multilinked syariah, yaitu produk asuransi yang dirancang khusus untuk dapat membantu anda dalam merencanakan keuangan sekaligus memberi perlindungan bagi seluruh anggota keluarga dari risiko yang tidak pasti.

B. Asuransi Jiwa Sinar Mas (<http://www.sinarmasmsiglife.com/>)

1. Produk

a. Ragam :

- individu
- telemarketing
- syariah

b. Lini produk :

-individu

1) Dana sejahterah

Program asuransi jiwa yang lebih mengutamakan unsur perlindungan dan mempunyai unsur tabungan serta pembayaran premi relatif singkat yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan nasabah dengan masa perlindungan hingga usia 79 tahun

2) Power save

Power save adalah sarana investasi yang menguntungkan dan dijamin aman serta memberikan proteksi ekonomi terhadap resiko kematian akibat kecelakaan

3) Pa stand alone

Program asuransi ini merupakan perlindungan kecelakaan diri, dimana program ini memberikan proteksi ekonomi kepada peserta yang mengalami kecelakaan.jangka waktu kontrak, asuransi kecelakaan diri ini mempunyai jangka waktu kontrak selama 1 (satu) tahun dan dapat diperbaharui setiap habis masa kontrak.

4) Super protection

Program asuransi kecelakaan diri yang dapat dijual secara terpisah dengan polis lainnya (stand alone). Program ini memberikan proteksi ekonomi sebagai akibat tertanggung mengalami kecelakaan. manfaat bagi nasabah:

- Manfaat asuransi risiko meninggal dunia karena kecelakaan / risiko a. Apabila peserta mengalami kecelakaan yang mengakibatkan meninggal dunia seketika atau dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari setelah terjadinya kecelakaan, maka penanggung akan membayarkan manfaat asuransi kepada yang ditunjuk sebesar 100% uang pertanggungan.
- Manfaat asuransi risiko cacat tetap seluruh atau sebagian anggota badan karena kecelakaan / risiko b. Apabila peserta mengalami kecelakaan yang mengakibatkan menderita cacat tetap seketika atau dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari.

5) Personal accident

Program ini merupakan pertanggungan tambahan yang memberikan manfaat pembayaran uang pertanggungan apabila tertanggung meninggal dunia yang diakibatkan oleh kecelakaan.

Ada 3 manfaat asuransi yang bisa diperoleh dari pa rider ini:

- Manfaat asuransi risiko meninggal dunia karena kecelakaan (pa risiko a) Apabila tertanggung meninggal dunia karena kecelakaan dalam masa asuransi dan asuransi tambahan ini berlaku, maka kepada yang ditunjuk akan

dibayarkan manfaat asuransi sebesar 100% uang pertanggungan asuransi tambahan ini.

- Manfaat asuransi risiko cacat tetap seluruh atau sebagian anggota badan karena kecelakaan (pa risiko b)

Apabila tertanggung mengalami kecelakaan yang mengakibatkan menderita cacat tetap seketika atau dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari, maka penanggung akan membayarkan manfaat asuransi kepada pemegang polis/yang ditunjuk sejumlah persentase yang telah ditentukan sesuai dengan cacat yang diderita

- Manfaat asuransi risiko biaya pengobatan dan perawatan di rumah sakit akibat kecelakaan (pa risiko d)

Apabila tertanggung mengalami kecelakaan yang memerlukan biaya pengobatan/perawatan di rumah sakit, maka penanggung akan membayarkan manfaat asuransi sebesar biaya yang dikenakan oleh dokter atau rumah sakit berdasarkan atas perhitungan biaya yang wajar dan perlu

- 6) Hospital cash plan (hcp rider)

Hcp merupakan program asuransi tambahan yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan harian rawat inap apabila tertanggung menjalani rawat inap di rumah sakit baik yang disebabkan oleh penyakit maupun kecelakaan.

- 7) Total permanent disability (tpd rider)

Tpd merupakan program asuransi tambahan yang memberikan manfaat pembayaran sekaligus sejumlah uang pertanggungan cacat tetap total apabila tertanggung menderita cacat tetap total

- 8) Critical illness (ci rider)

merupakan program asuransi tambahan yang memberikan manfaat pembayaran uang pertanggungan apabila tertanggung didiagnosa menderita atau mengalami salah satu dari 31 penyakit kritis baik karena sakit maupun kecelakaan yang dijamin selama masa pertanggungan

- 9) Waiver of premium 60 ci (wp60 ci rider)

Wp60 ci merupakan program asuransi tambahan yang menjamin tertanggung dibebaskan dari pembayaran premi yang harus dibayar apabila tertanggung (sebagai pemegang polis) menderita penyakit kritis sebelum tertanggung berusia 60 tahun.

- 10) Payor benefit 25 tpd/death (pb25-tpd/death rider)

Pb25 tpd/death merupakan program asuransi tambahan yang menjamin tertanggung dibebaskan dari pembayaran premi yang harus dibayar apabila pemegang polis meninggal dunia atau menderita cacat tetap total sebelum tertanggung berusia 25 tahun.

- 11) Payor spouse 60 tpd/death – rider

Pb spouse 60 tpd/death merupakan program asuransi tambahan yang menjamin tertanggung (suami/istri) dibebaskan dari pembayaran premi yang harus dibayar apabila pemegang polis dasar (suami/istri) meninggal dunia atau menderita cacat tetap total sesuai ketentuan – ketentuan dalam ketentuan khusus asuransi tambahan payor spouse 60 tpd / death

12) Term rider

Term rider merupakan program asuransi tambahan yang memberikan manfaat meninggal dunia sebelum tertanggung mencapai usia 70 tahun.

13) Eka link

Sinarmaslife memahami kebutuhan berinvestasi sekaligus berproteksi anda. Melalui sebuah alternatif investasi yang sangat fleksibel dan memberikan keuntungan maksimal, kami hadir memenuhi kebutuhan anda. Dalam ekalink 18, anda mempunyai kesempatan mengelola dana bersama investor lain, sehingga memungkinkan hasil yang maksimal dengan resiko yang minimal.

14) Ekalink family

Pilihan tepat bagi investor yang menginginkan pendapatan yang optimal dalam jangka menengah dan panjang dengan resiko sedang. Dalam ekalink dynamic fund, penempatan dana dalam mata uang rupiah dengan komposisi minimum 50% melalui instrumen berpendapatan tetap (obligasi pemerintah, obligasi korporasi, deposito berjangka, sbi dan reksadana berpendapatan tetap), dan maksimum 50% pada ekuitas (pasar modal).

-telemarketing

15) Medismart

Merupakan program asuransi kesehatan yang memberikan santunan tunai rawat inap dan santunan pembedahan, serta bonus pengembalian premi jika tidak ada pengajuan klaim sama sekali dalam satu tahun sejak tanggal efektif polis. Dengan total maksimum plan rp 1 juta/hari yang dapat anda ambil serta pembayaran premi yang sangat mudah melalui pendebitan kartu kredit anda, maka segeralah bergabung bersama medismart dengan mengisi dan melengkapi formulir permohonan asuransi yang telah tersedia.

16) Sinarmas siaga

Asuransi perlindungan untuk anda yang energik dan memiliki mobilitas tinggi, dimana bagi anda waktu adalah uang, dengan sinarmas siaga anda telah memberikan satu perlindungan bagi keluarga anda jika sewaktu-waktu musibah kecelakaan terjadi. Dengan sinarmas siaga anda dapat memastikan keluarga yang anda tinggalkan mendapatkan santunan tunai sampai dengan maksimum rp. 550.000.000,- serta manfaat bulanan untuk anak-anak anda sampai dengan maksimum 20.000.000 per bulan.

17) Smartkid

Memberikan bantuan biaya pendidikan mulai dari sd hingga perguruan tinggi, bahkan mempersiapkan kemandirian putra/putri tercinta setelah lulus dari perguruan tinggi. Program ini khusus untuk pemegang kartu kredit bank internasional indonesia (bii).

18) Smartkid's plan

Memberikan bantuan biaya pendidikan mulai dari sd hingga perguruan tinggi, bahkan mempersiapkan kemandirian putra/putri tercinta setelah lulus dari perguruan tinggi. Program ini khusus untuk keluarga besar sinarmas group.

19) Smartmedicare

Merupakan asuransi kesehatan individu yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan harian rawat inap apabila bertanggung menjalani rawat inap di rumah sakit, yang disebabkan oleh penyakit maupun kecelakaan icu dan non icu dan juga manfaat akhir kontrak berupa pengembalian premi (premium refundable) 100% dari premi yang dibayarkan.

20) Smartprotection

Merupakan suatu program yang diperuntukan bagi para pemegang kartu kredit utama bank internasional indonesia (bii). Produk ini merupakan program perlindungan yang memberikan sejumlah manfaat apabila pemegang kartu kredit utama meninggal dunia atau mengalami cacat tetap total atau cacat sementara akibat kecelakaan atau penyakit selama mengikuti program ini.

21) Tiens-medismart

Pertanggungans asuransi yang memberi manfaat harian selama bertanggung menjalani rawat inap icu dan non-icu yang disebabkan oleh penyakit maupun kecelakaan di rumah sakit, memberikan manfaat apabila bertanggung harus menjalani operasi serta santunan meninggal dunia karena kecelakaan.

-syariah :

22) Asuransi pembiayaan

Asuransi pembiayaan adalah program asuransi jiwa kumpulan yang dirancang untuk melindungi kepentingan lembaga pemberi pinjaman untuk pembiayaan kepada peserta, sehingga apabila terjadi kematian atas diri peserta maka sisa pinjaman saat peserta meninggal dunia dapat dilunasi oleh manfaat asuransi produk ini.

23) Asuransi surya syariah

Adalah program asuransi jiwa syariah kumpulan yang dirancang untuk memberikan manfaat asuransi kematian, cacat tetap total, serta santunan rawat inap kepada pemilik kartu tabungan surya syariah yang diterbitkan oleh bank niaga syariah.

manfaat asuransi diberikan kepada peserta apabila:

- Meninggal dunia akibat kecelakaan ataupun bukan kecelakaan
- Menderita cacat tetap total akibat kecelakaan
- Peserta dirawat inap di rumah sakit

24) Asuransi kecelakaan diri

Adalah program asuransi jiwa yang dirancang untuk memberikan manfaat asuransi kematian atau cacat tetap akibat kecelakaan kepada nasabah pemilik rekening tabungan musafir di bii syariah.

manfaat asuransi diberikan kepada peserta apabila:

- Meninggal dunia akibat kecelakaan
- Menderita cacat tetap akibat kecelakaan

C. Jiwasraya (www.jiwasraya.co.id/)

1. Produk :

a. Ragam:

- perorangan
- kumpulan
- pensiun

b. Lini produk:

-Perorangan

1) Produk dana multi proteksi plus

Melindungi, menentramkan dan memberikan rasa aman anda dan keluarga”

Memberi manfaat berupa

-manfaat ekspirasi jaminan pembayaran secara sekaligus sebesar 300% uang asuransi kepada pemegang polis, jika tertanggung hidup pada akhir masa asuransi

2) produk js link fixed income fund

Suatu cara investasi yang mudah tetapi produktif dan aman disertai perlindungan asuransi jiwa yang maksimal.

Investasi :

-Pengelola dana

Tim investasi jiwasraya yang telah berpengalaman mengelola portofolio investasi dan memiliki lisensi, bekerja sama dengan beberapa fund manager dari perusahaan investasi yang memiliki reputasi baik dan terpercaya dalam mengelola investasi

-Bank niaga kustodi, sebagai bank kustodian

-Alokasi investasi

| jenis asset | minimum | maksimum |
|-------------|---------|----------|
| obligasi | 80 % | 98 % |
| pasar uang | 2 % | 20 % |

3) produk js link balanced fund

Suatu cara investasi yang mudah tetapi produktif dan aman disertai perlindungan asuransi jiwa yang maksimal

-Investasi :

-Pengelola dana

Tim investasi jiwasraya yang telah berpengalaman mengelola portofolio investasi dan memiliki lisensi, bekerja sama dengan beberapa fund manager dari perusahaan investasi yang memiliki reputasi baik dan terpercaya dalam mengelola investasi

-Bank niaga kustodi, sebagai bank kustodian

- Alokasi investasi

| jenis asset | minimum | maksimum |
|-------------|---------|----------|
| Saham | 35 % | 65 % |
| pasar uang | 35 % | 65 % |
| obligasi | 35 % | 65 % |

- 4) produk dwiguna
memberi manfaat berupa:
 - Jaminan pembayaran uang asuransi kepada pemegang polis, jika tertanggung masih hidup pada akhir masa asuransi, atau Jaminan pembayaran uang asuransi kepada yang ditunjuk menerima faedah asuransi/ahli waris yang sah, jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi.
- 5) produk dwiguna menaik
memberi manfaat berupa:
 - Jaminan pembayaran uang asuransi dan bonus kepada pemegang polis, jika tertanggung masih hidup pada akhir masa asuransi, atau Jaminan pembayaran uang asuransi dan bonus kepada yang ditunjuk menerima faedah asuransi /ahli waris yang sah, jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi.
- 6) produk personal accident plan a
Memberi manfaat berupa:
 - jika dalam masa pembayaran premi tertanggung mengalami kecelakaan dan meninggal dunia seketika pada saat itu atau sebagai akibat langsung dalam masa 90 x 24 jam setelah jam terjadinya kecelakaan dimaksud, maka kepada yang berhak akan dibayarkan uang jaminan tambahan sejumlah 100% ua (uang asuransi).
- 7) produk personal accident plan b
Memberi manfaat berupa:
 - jika dalam masa pembayaran premi tertanggung mengalami kecelakaan dan meninggal dunia seketika pada saat itu atau sebagai akibat langsung dalam masa 90 x 24 jam setelah jam terjadinya kecelakaan dimaksud, maka kepada yang berhak akan dibayarkan uang jaminan tambahan sejumlah 100% ua (uang asuransi).
- 8) produk anuitas ideal
Memberikan manfaat berupa:
 - pensiun hari tua (pht) dibayarkan seumur hidup peserta
 - pensiun janda/duda dibayarkan seumur hidup janda/duda atau sampai menikah lagi, setelah peerta tutup usia
 - pensiun yatim (pyt) sampai usia anak 25 tahun
 - pengembalian selisih premi yang disetor dari manfaat yang telah dibayarkan (pht/pjd/pyt)

- 9) produk anuitas sejahtera ideal
Memberikan manfaat berupa:
- pemberian pensiun hari tua.
 - jika peserta meninggal dunia dibayarkan: selisih premi sekaligus dikurangi dengan jumlah pht yang telah diterima. pensiun janda/duda seumur hidup atau menikah lagi. pensiun yatim/piatu yang berakhir setelah anak berusia 25 tahun atau sudah menikah, sudah bekerja sebelum berusia 25 tahun
- 10) produk anuitas sejahtera prima
Memberikan manfaat berupa:
- pensiun hari tua (pht) setiap bulan.
 - jika peserta meninggal dunia dibayarkan: pensiun janda/duda seumur hidup, atau sampai kawin lagi. pensiun yatim/piatu, berakhir jika si anak berusia 25, bekerja, atau menikah pengembalian 100 % premi pada saat penerima pht tutup usia.
- 11) produk js prestasi
Menjamin kepastian jenjang pendidikan masa depan bagi putera puteri anda”
manfaat produk
- jumlah uang asuransi menaik 5% setiap tahun secara majemuk selama masa pembayaran premi
 - tahapan dana masuk sekolah diberikan dalam empat tahap dalam masa pembayaran premi
 - beasiswa diberikan setelah masa pembayaran premi berakhir tanpa melihat apakah tertanggung masih hidup atau sudah tutup usia.
 - premi gratis setiap jatuh tempo tahapan, apabila pembayaran premi dilakukan secara berkala.
 - manfaat meninggal dunia bukan karena kecelakaan selama masa pembayaran premi
 - manfaat meninggal dunia dan cacat tetap total karena kecelakaan selama masa pembayaran premi.
- 12) produk js prestasi smart
Dikemas guna membantu para orang tua dalam merencanakan masa depan pendidikan putera-puterinya. Disamping itu produk ini juga memberikan proteksi jika terjadi risiko, sehingga kelangsungan pendidikan anak tidak terganggu.
Produk ini memiliki manfaat yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan kemampuan para orang tua. Js prestasi smart merupakan produk unbundle (terurai) dimana pemegang polis dapat memilih sendiri manfaat yang diinginkan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya. Produk ini memiliki lebih dari 15.000 kombinasi manfaat yang dapat dipadukan oleh pemegang polis, dimana pemegang polis juga dapat menambahkan manfaat yang dibutuhkan setelah masa pertanggungan berjalan.
- 13) produk beasiswa caturkarsa
Menjamin kepastian jenjang pendidikan masa depan bagi putera puteri anda”
Manfaat produk :
- jaminan 100% ua jika tertanggung tutup usia dalam masa pembayaran premi dan manfaat tahapan dan beasiswa tetap diterima

- jika tertanggung tutup usia, bebas dari pembayaran premi.
- tahapan dana masuk sekolah diberikan dalam empat tahap dalam masa pembayaran premi dan beasiswa diberikan secara berkala setelah masa pembayaran premi, tanpa melihat apakah tertanggung masih hidup atau sudah tutup usia

14) produk beasiswa trikarsa

Menjamin kepastian jenjang pendidikan masa depan bagi putera puteri anda”

Manfaat produk :

- jaminan 100% ua jika tertanggung tutup usia
- dalam masa pembayaran premi dan manfaat tahapan dan beasiswa tetap diterima
- jika tertanggung tutup usia, bebas dari pembayaran premi
- tahapan dana masuk sekolah diberikan dalam tiga tahap dalam masa pembayaran premi dan beasiswa diberikan secara berkala setelah masa pembayaran premi, tanpa melihat apakah tertanggung masih hidup atau sudah tutup usia

15) produk js saving plan

Jaminan meninggal dunia karena sakit atau sebab lain :

- Jika tertanggung meninggal dunia di dalam masa asuransi oleh sebab suatu penyakit atau sebab lainnya, maka kepada ahli waris akan dibayarkan uang asuransi sebesar 25% x premi awal.
- Pada saat jatuh tempo investasi akan dibayarkan premi ditambah pengembangan

Kumpulan

16) produk dana fleksibel (pesangon)

Undang-undang ri no.13/2003 tentang ketenagakerjaan, dimana perusahaan yang Mempekerjakan tenaga kerja minimal 25 orang, perusahaan diwajibkan memberikan Uang pesangon, uang penghargaan, dan uang penggantian kerugian/pengobatan pada Saat pekerja dilakukan pemutusan hubungan kerja baik alasan perusahaan Maupun atas permintaan sendiri dari pekerja. Program dana fleksibel memberikan manfaat bagi karyawan untuk mendapatkan uang pesangon, Uang penghargaan dan uang penggantian kerugian/pengobatan (sesuai uu no.13/2003)

17) Asuransi sihart

Program Asuransi Kesejahteraan Hari tua (sihart) memberikan manfaat berupa:

- Dana Hari Tua, Dana sekaligus dibayarkan sebesar Nilai Tunai pada akhir masa kepesertaannya.
- Santunan Duka, Dibayarkan 100% dari Uang Asuransi Kematian (UA) ditambah Nilai Tunai, apabila peserta tutup usia dalam masa kepesertaannya. Dibayarkan 200% dari Uang Asuransi Kematian (UA) ditambah Nilai Tunai, apabila peserta tutup usia akibat kecelakaan dalam masa kepesertaannya.

- Santunan Cacat Kecelakaan, Dibayarkan 100% dari Uang Asuransi Kematian (UA) jika peserta mengalami Cacat Tetap Total kehilangan 2 fungsi anggota tubuh akibat kecelakaan.
- Santunan Rawat Inap akibat kecelakaan Dibayarkan sebesar kuitansi sah dari Rumah Sakit dengan maksimum pembayaran 10% dari Uang Asuransi Kematian

18) Produk asuransi kesehatan

Asuransi kesehatan dirancang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam hal pengalihan risiko biaya kesehatan karyawan yang harus ditanggung. Jiwasraya membantu mengelola perencanaan finansial yang tepat sesuai kebutuhan perusahaan, sehingga menjamin pembayaran manfaat asuransi secara pasti bagi peserta yang mengalami sakit, baik disebabkan oleh suatu penyakit maupun kecelakaan.

Manfaat produk asuransi kesehatan pt. Asuransi jiwa swasraya (persero)

Santunan utama : rawat inap yang mencakup biaya kamar, biaya aneka perawatan, biaya konsultasi dokter, biaya operasi, biaya icu/iccu, dan lain sebagainya.

19) Asuransi kecelakaan diri

Program asuransi kecelakaan diri memberikan manfaat berupa :

- Santunan duka, apabila dalam masa kepesertaan peserta tutup usia : bukan akibat kecelakaan, sebesar 100% uang asuransi akibat kecelakaan, sebesar 200% uang asuransi
- Santunan rawat inap dan pengobatan penggantian biaya rawat inap di rumah sakit sebesar kwitansi dengan maksimum 40% uang asuransi
- Santunan cacat, dibayarkan 250% dari uang asuransi apabila peserta mengalami cacat tetap total akibat kecelakaan, dibayarkan prosentase tertentu dari uang asuransi apabila peserta mengalami cacat tetap sebagian akibat kecelakaan

Pensiun

20) jaminan hari tua

Program asuransi jaminan hari tua (jht) merupakan perencanaan keuangan yang memberikan manfaat berupa :

Pembayaran berkala peserta:

- berkala hari tua
- berkala dipercepat
- berkala cacat

Pembayaran berkala ahli waris:

- berkala janda/duda
- berkala yatim/piatu
- berkala yatim-piatu

21) produk tunjangan hari tua

Untuk menanggulangi menurunnya nilai ekonomis seseorang karyawan yang disebabkan oleh suatu Risiko, seperti risiko hari tua, kematian atau kecelakaan, maka diperlukan suatu perencanaan Keuangan yang dapat menjamin kesinambungan pendapatannya. Jiwasraya membantu mengelola perencanaan finansial untuk menanggulangi menurunnya nilai Ekonomis akibat risiko-risiko tersebut. Program asuransi tunjangan hari tua memberikan manfaat berupa :

- pembayaran sekaligus tunjangan hari tua (tht) saat kepesertaan berakhir
- pembayaran sekaligus santunan kecelakaan, apabila peserta mengalami cacat total dan tidak mampu bekerja akibat kecelakaan.
- proteksi keluarga: pembayaran sekaligus santunan duka kepada ahli waris, apabila peserta tutup usia



D. Jiwa Manulife (www.manulife-indonesia.com/)

1. produk:

a. ragam :

- asuransi individu
- prog. Kesehatan karyawan
- syariah

b. Lini produk:

Asuransi individu

1) asuransi kesehatan individu manulife – prohealth

Asuransi kesehatan manulife merupakan produk asuransi kesehatan perorangan stand alone yang komprehensif meliputi biaya-biaya medis sepanjang usia anda sampai dengan usia 99 tahun. Produk ini memberikan manfaat yang tepat atas biaya perawatan atau pengobatan anda melalui sistim penggantian biaya (reimbursement). Biaya tersebut mencakup biaya-biaya dokter ahli, prosedur, tes lab, pengobatan, dan biaya lainnya yang berhubungan dengan rawat inap rumah sakit

2) asuransi jiwa manulife- proactive

asuransi jiwa proactive merupakan program asuransi jiwa dengan masa perlindungan tahunan yang dapat diperpanjang secara otomatis tanpa seleksi risiko ulang. Proactive merupakan program asuransi jiwa berjangka dengan masa perlindungan per tahun yang memberikan perlindungan maksimal dengan premi yang terjangkau.

3) Family estate protection

Perencanaan keuangan keluarga dengan family estate protection perencanaan keuangan untuk jangka panjang bagi keluarga anda dengan family estate protection. Merupakan program perencanaan keuangan dalam bentuk asuransi dengan jenis pembayaran premi tunggal/sekaligus yang memberikan perlindungan jiwa seumur hidup (hingga usia 99 tahun) dan pemberian dana pasti di akhir masa pertanggungan yang dapat memenuhi kebutuhan keluarga tercinta

4) Prolife plus

Perencanaan keuangan prolife plus perencanaan keuangan dengan produk perlindungan jiwa dan investasi manulife adalah salah satu cara berinvestasi untuk jangka panjang. Prolife plus merupakan program perencanaan keuangan serta perlindungan hingga usia 99 tahun yang disediakan khusus untuk anda dan keluarga. Dengan usia masuk prolifeplus dibuka dari usia 0-70 tahun, usia bukan merupakan halangan untuk memiliki produk ini. Dengan prolife plus anda mendapatkan manfaat perlindungan dan tabungan sekaligus. Tidak hanya itu, jika tertanggung meninggal dunia atau berusia 100 tahun, tertanggung akan mendapatkan manfaat akhir pertanggungan dan nilai pertanggungan tambahan.

manfaat prolife plus sebagai produk perencanaan keuangan
- cukup dengan menyisihkan usd1,13 per hari, anda sebagai tertanggung telah dapat menikmati perlindungan hingga usia 99 tahun
- apabila terjadi musibah meninggal dunia di periode tersebut, keluarga anda akan menerima 100% uang pertanggungan plus nilai pertanggungan tambahan

5) Proliving absolute

Keunggulan dari produk ini antara lain: jaminan perlindungan jiwa hingga anda berusia 99 tahun, pilihan metode pembayaran premi yang fleksibel, bonus perlindungan atas risiko cacat tetap total, bonus nilai pertanggungan tambahan, jaminan diterima tanpa memerlukan pemeriksaan kesehatan (berlaku untuk plan silver). Manfaat yang ditawarkan oleh produk asuransi proliving absolute:

- Manfaat meninggal
- Manfaat cacat tetap total
- Manfaat akhir kontrak

6) term saving protection

Keunggulan term saving protection antara lain: proses mudah dan cepat, jaminan polis terbit, dan jaminan premi kembali. Term saving protection adalah produk asuransi berjangka dengan premi terjangkau dan tetap selama masa pembayaran, yang memberikan salah satu manfaat dibawah ini:

- Manfaat meninggal
- Manfaat meninggal karena kecelakaan
- Manfaat akhir kontrak

7) Prograduate

asuransi pendidikan prograduate adalah suatu program asuransi pendidikan yang dikhususkan untuk membantu para orang tua dalam mempersiapkan dana pendidikan bagi si buah hati sejak masuk perguruan tinggi sampai anak anda berusia 23 tahun. Dengan manfaat pembayaran tunai sebagai dana pendidikan total sebesar 250% dari uang pertanggungan, dan masa pembayaran premi yang fleksibel sesuai dengan kebutuhan pendidikan putra-putri anda maupun kondisi keuangan anda yakni 5 tahun, 10 tahun dan 15 tahun.

- tanpa pemeriksaan kesehatan
- masa pembayaran premi asuransi pendidikan yang fleksibel sesuai dengan kebutuhan pendidikan putra-putri anda maupun kondisi keuangan anda yakni 5 tahun,10 tahun dan 15 tahun.
- kesempatan memperluas manfaat perlindungan dengan menambahkan asuransi pertanggungan tambahan (rider) yang tersedia di manulife indonesia
- kesempatan untuk meningkatkan investasi. Jika pembayaran tunai tersebut tidak dipergunakan, maka dana tersebut akan diakumulasikan dengan bunga yang ditentukan oleh perusahaan.

8) Studylink

Asuransi dana pendidikan anak manulife:

studylink asuransi dana pendidikan anak studylink merupakan program asuransi plus investasi bagi anda yang menginginkan persiapan dana pendidikan anak. Studylink sebagai asuransi dana pendidikan anak memenuhi kebutuhan dana pendidikan anak melalui pengambilan dana yang diinvestasikan secara terjadwal yang dimulai pada saat buah hati anda berusia 6 sampai 23 tahun. Studylink juga dilengkapi dengan fitur-fitur berinvestasi yang memudahkan anda dalam mengembangkan dana investasi dan tersedia dalam 2 pilihan plan, yaitu crystal dan diamond. Selain asuransi pendidikan anak, studylink juga dapat dilengkapi dengan program asuransi tambahan

sesuai dengan kebutuhan perlindungan yang anda inginkan

9) value protector

Asuransi jiwa sekaligus dana investasi manulife value protector asuransi jiwa sekaligus dana investasimanulife value protector merupakan program yang dirancang khusus untuk memudahkan anda merencanakan keuangan yang memberikan perlindungan finansial bagi anda sehingga tujuan jangka panjang anda dan keluarga tercinta dapat terwujud.

Manulife value protector memahami perlindungan jiwa selayaknya asuransi kesehatan dan asuransi jiwasekaligus dana investasi untuk masa depan anda. Nikmati beragam manfaat istimewa yang tersedia

10) investment protector

manulife investment protector adalah pilihan solusi berinvestasi di pasar modal indonesia, china dan india dengan potensi pertumbuhan yang atraktif dan dilakukan dengan cara yang mudah. Selain mengelola dana investasi, manulife investent protector merupakan solusi bagi pengelolaan risiko jiwa anda.

11) health safe

rawat jalan, penggantian biaya perawatan rumah sakit dan pembedahan dapat anda klaim melalui health safe. Health safe merupakan program asuransi tambahan yang menyediakan penggantian biaya perawatan rumah sakit yang disebabkan oleh penyakit dan kecelakaan. Dilengkapi fasilitas cashless yang mempermudah proses perawatan selama di rumah sakit dengan tanpa pembayaran tunai, layanan tersedia 24/7 dengan jaringan rumah sakit rekanan di seluruh wilayah indonesia

12) payor benefit

Merupakan program asuransi yang menyediakan pembebasan premi atas program asuransi anak-anak (bertanggung adalah anak-anak) apabila pembayar premi meninggal atau mengalami ketidakmampuan total yang disebabkan oleh penyakit maupun kecelakaan.

13) accidental death and disability benefit (addb)

Merupakan program asuransi tambahan yang menyediakan perlindungan terhadap jiwa atau cacat tetap total dan sebagian yang diakibatkan oleh kecelakaan, bersifat tahunan yang dapat diperbarui tanpa seleksi risiko ulang hingga usia 70 tahun.

14) hospital benefit plus

perawatan rumah sakit yang meliputi penggantian biaya rumah sakit yang disebabkan penyakit dan kecelakaan dapat anda dapatkan di asuransi tambahan hospital benefit plus. Dengan premi terjangkau dan dapat dilengkapi dengan pilihan penggunaan fasilitas cashless yang memiliki jaringan rumah sakit rekanan di seluruh indonesia hospital benefit plus adalah program perlindungan kesehatan yang memberikan penggantian biaya perawatan rumah sakit (inpatient) yang disebabkan karena penyakit atau kecelakaan dengan premi terjangkau

15) advanced life protector

Advanced life protector merupakan program asuransi tambahan yang memberikan santunan meninggal hingga usia 70 tahun dengan pilihan jangka waktu pembayaran premi sesuai kebutuhan anda

16) manulife crisis cover

Manulife crisis cover memberikan perlindungan hingga tertanggung mencapai usia 70 tahun dengan masa pembayaran premi terbatas sesuai pilihan anda (selama 5, 10, 15 atau 20 tahun). Beberapa manfaat dari manulife crisis cover antara lain:

- Pembayaran santunan sebesar 100% dari uang pertanggungan apabila didiagnosa menderita salah satu dari 56 penyakit kritis
- Khusus untuk penyakit kritis yang terkait dengan tindakan medis angioplasty, diberikan santunan sebesar 25%
-

Karyawan

17) golden protector

program pensiun sangat dibutuhkan semua orang. Pensiun merupakan masa dimana seseorang tidak bekerja lagi karena masa tugasnya telah selesai. Di masa pensiun ini banyak orang hanya mengandalkan uang tunjangan pensiun yang diberikan oleh perusahaannya. Melalui golden protector, manulife menawarkan program asuransi yang memberikan perlindungan terhadap kebutuhan di masa purna karya melalui pemberian pembayaran tunai setiap tahun setelah masa pembayaran premi selesai hingga usia 69 tahun. Golden protector juga memberikan perlindungan jiwa terhadap kecelakaan hingga anda berusia 70 tahun. Selain itu, golden protector juga dapat dilengkapi dengan program pensiun serta program asuransi tambahan sesuai dengan kebutuhan perlindungan yang anda inginkan di masa pensiun.

18) retirelink

danapensiundapat direncanakan agar lebih siap dalam menghadapi masa pensiun. Retirelink merupakan program pensiun yang meliputi asuransi plus investasi. Retirelink memenuhi kebutuhan di masa pensiunmelalui pengambilan dana yang diinvestasikan secara terjadwal pada saat anda berusia 55, 60, 65, 70 dan 75 tahun. Retirelink juga dilengkapi dengan fitur-fitur berinvestasi yang memudahkan anda dalam mengembangkan dana investasi dan tersedia dalam 2 pilihan plan, yaitu silver dan gold. Selain itu, retirelink juga dapat dilengkapi dengan program asuransi tambahan sesuai dengan kebutuhan perlindungan yang anda inginkan retirelink merupakan program pensiununtuk merencanakan investasi yang dirancang khusus untuk merencanakan dan mengelola investasi dana pensiun agar tersedia kesinambungan penghasilan yang optimal pada usia pensiun.

19) Prohealth

Asuransi kesehatan manulife merupakan produk asuransi kesehatan perorangan standaloneyang komprehensif meliputi biaya-biaya medis sepanjang usia anda sampai dengan usia 99 tahun. Produk ini memberikan manfaat yang tepat atas biaya perawatan atau pengobatan anda melalui sistim penggantian biaya (reimbursement). Biaya tersebut mencakup biaya-biaya dokter ahli, prosedur, tes lab, pengobatan, dan biaya lainnya yang berhubungan dengan rawat inap rumah sakit

Syariah

20) berkah accidental death and disability benefit

Merupakan program asuransi tambahan berbasis syariah yang menyediakan perlindungan terhadap jiwa atau cacat tetap total dan sebagian yang diakibatkan oleh kecelakaan, bersifat tahunan yang dapat diperbarui tanpa seleksi risiko ulang hingga usia 70 tahun. Program ini memberikan kemudahan bagi anda karena pembayaran biaya asuransi dilakukan secara otomatis melalui pemotongan dana investasi program asuransi dasar.

21) berkah waiver of basic contribution

Merupakan program asuransi tambahan berbasis syariah yang menyediakan pembebasan kontribusi dasar apabila terjadi ketidakmampuan total yang disebabkan oleh penyakit maupun kecelakaan. Program ini memberikan kemudahan bagi anda karena pembayaran biaya asuransi dilakukan secara otomatis melalui pemotongan dana investasi program asuransi dasar

22) berkah healthsafe

Merupakan program asuransi tambahan berbasis syariah yang menyediakan penggantian biaya perawatan rumah sakit yang disebabkan oleh penyakit dan kecelakaan. Dilengkapi fasilitas cashless yang mempermudah proses perawatan selama di rumah sakit dengan tanpa pembayaran tunai, layanan tersedia 24/7 dengan jaringan rumah sakit rekanan di seluruh wilayah indonesia. Program ini memberikan kemudahan bagi anda karena pembayaran biaya asuransi dilakukan secara otomatis melalui pemotongan dana investasi program asuransi

E. Aia Financial (aia-financial.co.id)

1. Produk

a. ragam :

- individu
- Korporasi
- Syariah

b. lini produk

individu :

1) proteksi aia all in one

Aia all in one memberikan manfaat perlindungan lengkap untuk memastikan masa depan anda dan keluarga terlindungi dari segala kemungkinan. Aia all in one dijual melalui agency. Keunggulan:

- Perlindungan sampai umur 99 tahun
- Perlindungan lengkap
- Premi tetap selama 10 tahun
- Manfaat santunan bulanan sebesar 2% uang pertanggungan selama 60 bulan
- Total manfaat asuransi lebih dari 220% uang pertanggungan

2) proteksi & tabungan aktiva prima

Bersama, kami senantiasa merencanakan masa depan dan mempersiapkan kebutuhan tak terduga anda Sejahtera dan masa depan cerah bagi keluarga tercinta adalah kebahagiaan hidup yang tak terkira. Untuk mewujudkannya, kita perlu strategi yang tepat dan dimulai dari sekarang.

keunggulan:

- Hasil investasi yang optimal
- Pilihan jenis investasi yang lengkap
- Fleksibilitas
- Perlindungan lengkap
- Bebas biaya akuisisi sejak tahun polis pertama
- Hasil maksimal dengan strategi investasi jangka panjang

3) executive asri

memberikan manfaat santunan tunai harian apabila tertanggung menjalani rawat inap di rumah sakit yang disebabkan oleh penyakit maupun cedera akibat kecelakaan

4) grand sakti

memberikan manfaat penyakit kritis apabila tertanggung terdiagnosa menderita salah satu dari 7 penyakit kritis yang dilindungi.

5) term rider

memberikan manfaat meninggal sebesar uang pertanggungan (up) term rider apabila tertanggung meninggal.

6) waiver of premium

manfaat pembebasan premi apabila tertanggung mengalami cacat tetap total.

7) payor waiver

manfaat pembebasan premi apabila pemegang polis (orang tua/kakek/nenek tertanggung) mengalami cacat tetap total atau meninggal dunia.

8) total permanent disability (tpd)

memberikan manfaat sebesar uang pertanggungan (up) tpd apabila tertanggung mengalami cacat tetap total akibat kecelakaan.

- 9) proteksi & investasi family
Aia family first protection merupakan produk asuransi jiwa terkait investasi yang memberikan proteksi maksimal, menyeluruh dan fleksibel untuk melindungi anda dan keluarga. keunggulan:
 - Perlindungan seumur hidup hingga usia 99 tahun
 - Fleksibilitas untuk mendukung kebutuhan proteksi di setiap tahap kehidupan anda
 - Lebih fokus dalam mengoptimalkan proteksi, sekaligus berinvestasi
 - Nilai uang pertanggungan relatif tinggi
 - "no lapse guarantee" (nlg) selama 10 tahun polis pertama
 - Diskon biaya asuransi dasar
 - Perlindungan lengkap, berlaku di seluruh dunia
- 10) critical illness
perlindungan asuransi terhadap 32 penyakit kritis atau meninggal karena sebab apapun yang tidak dikecualikan dalam polis, dengan nilai manfaat sebesar 100% uang pertanggungan critical illness.
- 11) severity critical illness
perlindungan asuransi terhadap 57 kondisi penyakit kritis termasuk angioplasti, yang akan dibayarkan berdasarkan tingkat penyakit kritis dengan nilai manfaat penyakit kritis sampai dengan 200% uang pertanggungan severity critical illness.
- 12) multiple critical illness
perlindungan asuransi terhadap 33 penyakit kritis termasuk angioplasti, yang dapat dibayarkan sampai tiga penyakit kritis, dengan nilai manfaat penyakit kritis sampai dengan 350% uang pertanggungan multiple critical illness.
- 13) hospital & surgical plus
perlindungan asuransi kesehatan komprehensif dengan fasilitas cashless dan reimbursement yang memberikan manfaat rawat inap, manfaat tindakan bedah, manfaat medis dan manfaat rawat jalan.
- 14) hospital income
perlindungan asuransi berupa manfaat santunan tunai harian apabila tertanggung dan/atau tertanggung tambahan (keluarga inti tertanggung) menjalani rawat inap akibat penyakit atau cedera.
- 15) waiver of premium
perlindungan asuransi dengan manfaat pembebasan premi apabila tertanggung mengalami cacat tetap total atau terdiagnosa penyakit kritis.
- 16) spouse waiver
perlindungan asuransi dengan manfaat pembebasan premi apabila pemegang polis (suami/istri tertanggung) meninggal, mengalami cacat tetap total atau terdiagnosa penyakit kritis.
- 17) payor waiver
perlindungan asuransi dengan manfaat pembebasan premi apabila pemegang polis (orang tua/kakek/nenek tertanggung) meninggal, mengalami cacat tetap total atau terdiagnosa penyakit kritis.
- 18) personal accident
perlindungan asuransi apabila tertanggung meninggal atau mengalami cacat tetap akibat kecelakaan.

korporasi

19) pension

program asuransi jiwa kumpulan yang menyediakan pelayanan pengelolaan pesangon bagi karyawan anda. Dana pesangon adalah produk asuransi jiwa kumpulan yang memiliki nilai tunai dan diadministrasikan secara kelompok (pooled fund) dan bukan secara individu.

Manfaat bagi karyawan

- Kepastian bahwa peserta akan mendapatkan hak pesangon pada saat karyawan berhenti kerja, berupa nilai tunai yang telah didanakan oleh perusahaan.
- Uang pertanggungan asuransi jiwa (bila peserta meninggal dunia).
- Pembayaran manfaat secara sekaligus.

20) employee benefits

Program asuransi jiwa kumpulan dengan perlindungan 24 jam terhadap risiko terjadinya kecacatan atau kematian akibat kecelakaan bagi karyawan anda. Program group personal accident dirancang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam menyediakan manfaat perlindungan bagi karyawannya atas risiko kecacatan yang menyebabkan tidak berfungsinya anggota tubuh atau riesiko kematian akibat terjadinya kecelakaan.

syariah

21) fortuna extra plus

Dapatkan ketenangan dan keberkahan dengan merancang masa depan anda sesuai dengan prinsip syariah. Fortuna x-tra plus syariah adalah produk asuransi jiwa terkait investasi berbasis syariah dengan pembayaran kontribusi berkala dan menyediakan perlindungan jiwa hingga peserta berusia 80 tahun. Fortuna x-tra plus syariah telah disetujui oleh dewan pengawas syariah (dps) yang direkomendasikan oleh dewan syariah nasional - majelis ulama indonesia. Fortuna x-tra plus syariah dijual melalui cimb niaga keunggulan:

- Investasi yang fleksibel dan optimal.
- Ketenangan dan keberkahan karena sesuai dengan prinsip syariah.

22) waiver of contribution

perlindungan asuransi dengan manfaat pembebasan kontribusi apabila peserta mengalami cacat tetap total atau terdiagnosa penyakit kritis. Manfaat penggantian biaya rumah sakit atau dokter akibat kecelakaan, yaitu maksimum sebesar 10% dari uang pertanggungan asuransi kecelakaan.

SURAT KETERANGAN

No. 39/Um/SK/HBT/7/2013

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dakhlan Sulaiman
Jabatan : Kepala Wilayah
AJB Bumiputera 1912
Kantor Wilayah Malang
Alamat Kantor : Jl. J.A. Suprpto No. 83 Malang

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa Mahasiswa Jurusan Manajemen Pemasaran - Fakultas Ilmu Administrasi - Universitas Brawijaya sebagai berikut:

Nama : Evi Desianti
NIM : 0910320252

Telah melaksanakan Penelitian/ Riset/ Survey di AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Malang pada **tanggal 1 April 2013 s.d 28 Juni 2013**, dengan Judul Penelitian "**Perumusan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Analisis SWOT**".

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 25 Juli 2013
AJB Bumiputera 1912
Kantor Wilayah Malang *ma*



Dakhlan Sulaiman
Kepala Wilayah

CURRICULUM VITAE

Nama : Evi Desianti

Nomor Induk Mahasiswa : 0910320252

Tempat dan Tanggal Lahir : Malang, 09 Desember 1990

Pendidikan : 1. SDN Dadaprejo 1 Batu Tamat Tahun 2003

2. SMP Negeri 1 Batu Tamat Tahun 2006

3. SMA Negeri 2 Batu Tamat Tahun 2009

