BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Asuransi Jiwa Bersama Wisma Bumiputera merupakan perusahaan asuransi jiwa nasional pertama dan tertua di Indonesia .Dilahirkan 4 tahun setelah berdirinya Boedi Utomo, sebuah gerakan nasional yang merupakan sumber inspirasi para pelopor Bumiputera. Wisma Bumiputera didirikan di kota Magelang, Jawa Tengah pada tanggal 12 Februari 1912, dengan nama Onderlingen Levensverzekering Maatschappij Persatuan Guru Hindia Belanda / O.L.Mij. PGHB.

Bumiputera berdiri atas prakarsa Mas Ngabehi Dwijdjosewojo, seorang guru sekolah dari Yogyakarta yang menjadi sekretaris pertama pengurus besar Boedi Utomo mempelopori berdirinya organisasi yang kemudian menjadi Wisma Bumiputera 1912. Pendiri lainnya yaitu M.KH.Soebroto dan M. Adimidjojo masing-masing menjabat sebagai Direktur dan Bendahara pada awal berdirinya perusahaan. R Soepadmo dan M. Darmowidjojo, keduanya sebagai guru Sekolah Rakyat segera bergabung dan bersama ke-3 pendiri lainnya merupakan pemegang polis yang pertama.

Bumiputera memulai usahanya tanpa dukungan modal sedikitpun. Pembayaran premi pertama oleh kelima tokoh tersebut merupakan modal awal dari perusahaan ini. Lalu Bumiputera mendapatkan bantuan pemerintah Hindia

Belanda yang diberikan setiap bulan sebesar 300 Goulden dari mulai bulan Oktober 1913 sampai dengan tahun 1923.

Wisma Bumiputera didirikan dengan Akta Notaris De Hont yang berkedudukan di Yogyakarta. Sah menurut hukum sejak berdirinya sebagai suatu bentuk usaha untuk melakukan perbuatan hukum perdata sebagaimana hak dan kewajiban Perseroan Terbatas yang sah sebagai badan hukum berdasarkan pasal 10 Keputusan Kerajaan Belanda tanggal 28 Maret 1870 No 2 Stb 64 sesuai sekretaris gubernur Hindia Belanda tanggal 6 April 1915. Sejak tahun 1912 Bumiputera bertempat di Magelang, lalu pada tahun 1921 berpindah tempat ke Yogyakarta. Dan pada tahun 1958 kantor pusat Wisma Bumiputera cimahi.

Salah satu kekuatan Wisma Bumiputera adalah kepemilikan dan bentuk perusahaannya yang unik dimana Bumiputera adalah satu-satunya perusahaan di Indonesia yang berbentuk"mutual" atau"usaha bersama", artinya pemilik perusahaan adalah para pemegang polis bukan pemegang saham.

Seiring makin banyaknya perusahaan asuransi di Indonesia mengakibatkan makin matang pula Wisma Bumiputera cimahi, ini terbukti dengan diraihnya penghargaan tertinggi dari TAA (Top Agen Award) tahun 2005, agent of the year 4 tahun berturut-turut 2002-2005, IBAA (Indonesia Best Brand Award) tahun 2005, serta penghargaan tertinggi Indonesia Golden Brand tahun 2005 dikarenakan selama 3 tahun berturut-turut telah menduduki peringkat pertama IBBA.

Pada saat ini kantor Wisma Bumiputera terdapat di hampir seluruh tanah air juga menjalin hubungan dengan mitra kerja dengan negara lain seperti

Jepang,Switzerland,Malaysia,Singapura,Philipina,dan Belanda Bumiputera saat ini memiliki kurang lebih 2900 karyawan, 22400 agen yang tersebar di 605 kantor dan melayani kurang lebih 9 juta pemegang polis atau peserta Wisma Bumiputera

2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hal yang penting didalam sebuah oraganisasi ataupun perusahaan, karena adanya struktur organisasi akan mempermudah pekerjaan dan tugas sesuai dengan bidang dan keahliannya masing-masing. Adapun susunan organisasi Wisma Bumiputera cabang Cimahi membentuk suatu struktur organisasi yang berbentuk fungsional, dimana jabatan yang dipegang oleh masing-masing karyawan disesuaikan dengan keahlian masing-masing agen, hal ini diharapkan agar agen mampu melaksanakan tanggung jawab dan wewenangnya sesuai dengan jabatannya dengan demikian kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Sebuah organisasi agar semua kegiatan berjalan dengan baik dan dapat mencapai tujuan, perlu adanya suatu struktur organisasi dan pembagian kerja (job description) yang jelas. Struktur organisasi yang baik harus menggambarkan dengan jelas wewenang dan tanggung jawab serta fungsi-fungsi dari setiap bagian yang ada dalam perusahaan, yang mana dalam hal ini merupakan salah satu syarat terciptanya suatu pengendalian internal yang memadai.

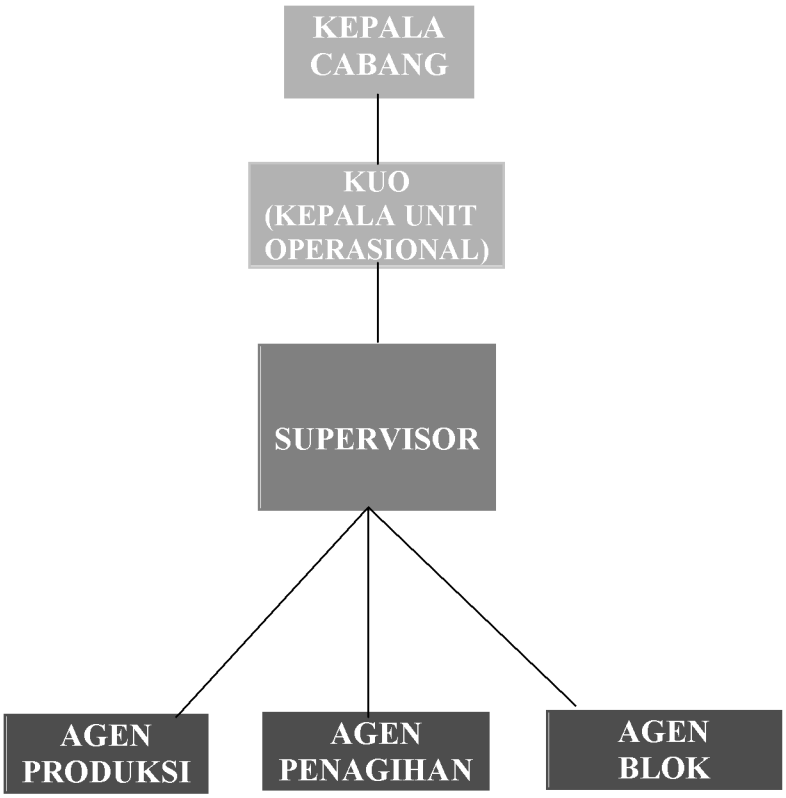
Struktur adalah bagian-bagian dari sesuatu berhubungan satu dengan lain atau bagaimana sesuatu tersebut disatukan. Struktur adalah sifat fundamental bagi setiap sistem. Identifikasi suatu struktur adalah suatu tugas subjektif, karena

tergantung pada asumsi kriteria bagi pengenalan bagian-bagiannya dan hubungan mereka.

Organisasi adalah sekelompok orang (dua atau lebih) yang secara formal dipersatukan dalam suatu kerjasama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengertian Dari Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang di harapakan dan di inginkan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa, jadi ada satu pertanggung jawaban apa yang akan di kerjakan.

Adapun bagan struktur organisasi di PT. Wisma Bumi Putera Cimahi bagian pemasaran seperti berikut :

STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Wisma Bumi Putera Cimahi

2.3 Deskripsi Jabatan

Job description berdasarkan jabatan yang dimiliki oleh pegawai di Wisma Bumiputera cabang Cimahi sebagai berikut :

1. Kepala Cabang

   Kepala Cabang adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk memimpin sebuah organisasi kantor cabang. Kepala Cabang berperan dalam melaksanakan pengembangan organisasi keagenan, kegiatan operasional produksi,

operasional konversasi, operasional pengelolaan dana, kegiatan administrasi keuangan, kehumasan dan pelayanan kepada pemegang polis, serta melaksanakan pengendalian dan evaluasi atas pelaksanaannya.

Tugas dan tanggungjawab Kepala Cabang :

a. Melakukan recheck produksi ke lapangan sesuai dengan batas kewenangannya.

b. Mengesahkan titipan premi pertama dan menandatangani SPAJ.

c. Bertanggung jawab terhadap kebenaran pengisian SPAJ dan kelengkapan berkasnya.

d. Memastikan bahwa data/informasi yang disampaikan adalah benar (tidak ada moral hazard)

2. Tugas dan Wewenang KUO/Pemimpin Operasional

   Bertanggung jawab atas seluruh unit kerja yang ada dikantor operasional dengan batasan wewenang yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

3. Tugas dan Wewenang Supervisor

   a. Sebagai rekruter.

   b. Trainer (pelatih) dan pembina.

   c. Analisator prospek / pasar.

   d. Mengawasi pelaksanaan mekanisme kerja agen.

   e. Problem solver, menangani permasalahan-permasalahan penjualan agen.

   f. Mengawasi / fungsi pengawasan mitra kerja agen.

g. Bertanggung jawab atas target produksi dan target income dalam unit kerja.

4. Tugas Agen

1. Agen produksi

a. Melakukan Perencanaan dan Pengaturan Kerja

1. Menguasai Pengetahuan tentang Pasar, Produk, Perusahaan Pesaing, Industri dan pengetahuan lain yang berhubungan dengan bisnis asuransi jiwa serta sikap, pengetahuan dan ketrampilan penjualan dan pelayanan.
2. Mengatur waktu operasional produksi, penagihan premi lanjutan serta pelayanan dalam bentuk jadual kegiatan harian, mingguan dan Bulanan.
3. Membuat catatan hasil Operasional.
4. Melakukan Analisis Kegiatan untuk meningkatkan keberhasilan operasi berikutnya.
5. Menyiapkan Sarana Operasinal yang disediakan Perusahaan.
6. penjualan dengan personal selling terjun langsung kelapangan untuk mendapatkan nasabah.
7. melayani langsung nasabah yang datang keperusahaan.

b. Melakukan Pelayanan Pemegang Polis

1. Memberikan penjelasan ulang hal-hal yang berhubungan dengan asuransi pada saat polis diserahkan
2. Membantu memberikan pelayanan kepada pemegang polis.

3. Memelihara hubungan baik dengan Pemegang Polis dengan jalan :
4. Melakukan kunjungan berkala diluar jadwal penagihan
5. Membantu keperluan pemegang Polis yang tidak bertentangan dengan kepentingan perusahaan
6. Menangani dan menyelesaikan keluhan - keluhan Pemegang Polis

c. Melakukan Penutupan / Penjualan

1. Mengenali Potensi Pasar
2. Melengkapi data *Hard Fact* dan mengelompokkan Data Prospek dalam data Calon Penelitian Kebutuhan
3. Membuat Design Solusi (Produk) dan membuat Desain Presentasi
4. Melakukan Presentasi Penjualan
5. Membantu Calon Pemegang Polis dalam menyelesaikan Medical Check Up untuk melengkapi surat penutupa

2. Agen penagihan

1) Menyusun dan membuat daftar nama pemegang polis secara upto date.
2) Melakukan penagihan premi sesuai tanggal jatuh tempo pembayaran.
3) Membuat setoran hasil penagihan premi ke kas perusahaan.
4) Mengarsip bukti dropping kuitansi dan bukti setoran premi.

3. Agen Blok

1) Mencari dan mendapatkan informasi tentang perusahaan , produk dan layanan pesaing

2) Mencari dan mendapatkan informasi aktual tentang perkembangan lingkungan usaha dan potensi lain di wilayah pasarnya

3) Memantau secara terus - menerus dan memberi umpan balik kepada antara lain :

a) Penerimaan / Antusiasme masyarakat terhadap produk yang dipasarkan / dijual

b) Peluang pengembangan produk dan promosi perusahaan

c) Kejadian - kejadian yang mempengaruhi bisnis perusahaan

d) Mengikuti perkembangan demografi yang terjadi

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

Asuransi Jiwa Bersama Wisma Bumiputera adalah perusahaan yang bergerak di bidang asuransi jiwa dan merupakan asuransi tertua di Indonesia. Asuransi Jiwa Bersama Wisma Bumiputera seperti perusahaan asuransi yang lain merupakan perusahaan yang melindungi nasabah dari kerugian secara financial.

Adapun hari kerja karyawan di Wisma Bumiputera yaitu hari Senin sampai jumaat. Untuk jam kerjanya mulai pukul 08.30 sampai 14.00 WIB, dengan waktu istirahat pukul 11.45 sampai 12.30 WIB.

Penulis melakukan kegiatan kerja peraktek di sub bagian pemasaran:

Adapun aspek kegiatan yaitu:

1) Mengetahi aspek kegiatan pemasaran dengan cara personal selling yang dilakukan oleh para agen di Wisma Bumiputera.
2) Melakukan pemasaran produk dengan cara personal selling untuk mendapatkan nasabah dengan membawa brosur produk asuransi bumi putera

Adapun jenis-jenis produknya adalah :

1. Asuransi Jiwa Mitra Beasiswa

   Program ini dirancang untuk memberikan proteksi (perlindungan) biaya pendidikan bagi putra-putri Pemegang Polis/Tertanggung disesuaikan dengan program pendidikannya

2. Asuransi Jiwa Mitra Cerdas

   Program ini dirancang khusus untuk mengembangkan dana yang dialokasikan bagi pendidikan putra-putri Pemegang Polis/Tertanggung dengan mendapatkan kesempatan memperoleh investasi yang kompetitif dari pengembangan dana premi asuransi yang dibayarkan.

3. Asuransi Jiwa Mitra Sehat

   Program Mitra Sehat dirancang khusus bagi Anda yang terkena gangguan kesehatan harus terbaring di Rumah Sakit, namun tetap ingin produktif.

4. Asuransi jiwa Mitra Pensiun

   Program Mitra Pensiun dirancang khusus bagi Anda yang ingin mengembangkan dana untuk dialokasikan sebagai dana pensiun, agar masa tua bahagia.

Namun dalam memasarkan produk tersebut ada hambatan-hambatan yang penulis dapatkan yaitu sulitnya mencari nasabah pada zaman

sekarang karena sebagaian besar masyarakat menginvestasikan uangnya dengan deposito dan menabung karena cara pengambilannya mudah.