



UNIVERSITAS INDONESIA

**STRATEGI PEMASARAN BISNIS *SURETY BOND*
BERDASARKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS :
CABANG KHUSUS PT. JASARAHARJA PUTERA)**


Skripsi

**RIZKY RAHMATULLAH
0906612610**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
DEPARTEMEN ILMU ADMINISTRASI
PROGRAM SARJANA EKSTENSI
DEPOK 2012**

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Rizky Rahmatullah
NPM : 0906612610
Tanda Tangan : 
Tanggal : 16 Maret 2012

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Rizky Rahmatullah
NPM : 0906612610
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN BISNIS *SURETY BOND* BERDASARAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS : CABANG KHUSUS PT. JASARAHARJA PUTERA)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan dewan penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi pada Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia

Dewan Penguji

Fibria Indriati S.Sos., M.Si

Erwin Harinurdin, S.Sos, M.Ak



(Ketua Sidang)



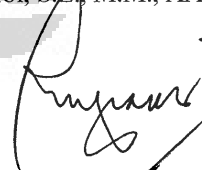
(Sekertaris Sidang)

Drs. Asrori M.A., FLMI

Zulfianto Arbi, S.E., M.M., AAAIK, ACII



(Penguji)



(Pembimbing)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang Maha Mendengar lagi Maha Melihat. Atas segala limpahan rahmat, taufik serta hidayahnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW beserta seluruh keluarga dan sahabatnya dalam menegakan agama Allah dimuka bumi ini.

Penulisan skripsi ini merupakan syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Administrasi Jurusan Ilmu Asuransi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Indonesia. Dalam penulisan skripsi ini banyak pihak yang telah memberi bantuan, dari masa perkuliahan sampai akhir baik bantuan moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Zulfianto Arbi, selaku dosen pembimbing yang telah menyempatkan waktu, tenaga dan pikirandi sela-sela kesibukan dan telah membimbing saya dalam pembuatan skripsi ini.
2. Bapak Asrori selaku penguji akademik.
3. Kedua orang tua saya yang selalu mendukung penulis dalam segala keadaan
4. Macik tercinta yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral.
5. Adik saya tersayang, yang tidak pernah lepas dari keceriaan dan telah sangat membatu moril penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat saya yang tidak mungkin saya sebutkan satu persatu. Semoga kita bisa sukses bersama.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

LEMBAR PERNYATAAN PLAGIATISME

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rizky Rahmatullah
NPM : 0906612610
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga Ekstensi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi terlampir adalah murni hasil pekerjaan saya. Tidak ada pekerjaan pihak lain yang saya gunakan tanpa menyebutkan sumbernya.

Materi dalam skripsi ini belum pernah digunakan sebagai bahan skripsi/makalah/tugas mata mata ajaran lainnya kecuali saya menyatakan dengan jelas saya menggunakannya

Saya memahami skripsi yang saya buat dapat diperbanyak atau dikomunikasikan untuk mendeteksi adanya plagiatisme.

Saya bersedia menerima sanksi yang diberikan jika suatu waktu diketahui bahwa laporan yang saya buat adalah hasil plagiatisme.

Depok, Maret 2012



Rizky Rahmatullah

**LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rizky Rahmatullah
NPM : 0906612610
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
Departemen : Ilmu Administrasi
Fakultas : Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Skripsi

Demi Pengembangan Ilmu Pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia Hak Bebas Royalti Non-eksklusif atas skripsi saya yang berjudul:

Strategi Pemasaran Bisnis *Surety Bond* Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus : Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera)

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini. Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalih media, mengelola, merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat sebenarnya

Dibuat di : Depok

Tanggal : 16 Maret 2012

Yang menyatakan :



Rizky Rahmatullah

ABSTRAKSI

Nama : Rizky Rahmatullah

NPM : 0906612610

Judul : Strategi Pemasaran Bisnis *Surety Bond* Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus : Cabang Khusus PT Jasaraharja Putera)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran *Surety Bond* yang dirumuskan oleh Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera dalam upaya membangun kekuatan, mengatasi kelemahan, mengeksploitasi peluang serta menghadapi ancaman yang ada dengan menganalisa bauran pemasaran, untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di perusahaan berdasarkan analisis SWOT, dan untuk mengetahui alternatif strategi bersaing dalam pemasaran *Surety Bond* berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan sebelumnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Data yang didapat berasal dari wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, dan dokumen resmi lainnya. Sehingga yang menjadi tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita dibalik fenomena secara mendalam. Hasilnya kemudian dianalisis dengan metode analisis SWOT. Hasil dari analisis SWOT tersebut digunakan untuk memberi saran tentang alternatif strategi bersaing yang bisa digunakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan saat ini merupakan strategi bertahan yang mengutamakan pada bagaimana mempertahankan keunggulan perusahaan atas perusahaan lain dimana posisi perusahaan berada di posisi aman dan ideal.

Kata Kunci : Strategi Perusahaan, Bauran Pemasaran, SWOT, *Surety Bond*

ABSTRACT

Nama : Rizky Rahmatullah

NPM : 0906612610

Judul : **Strategi Pemasaran Bisnis *Surety Bond* Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus : Cabang Khusus PT Jasaraharja Putera)**

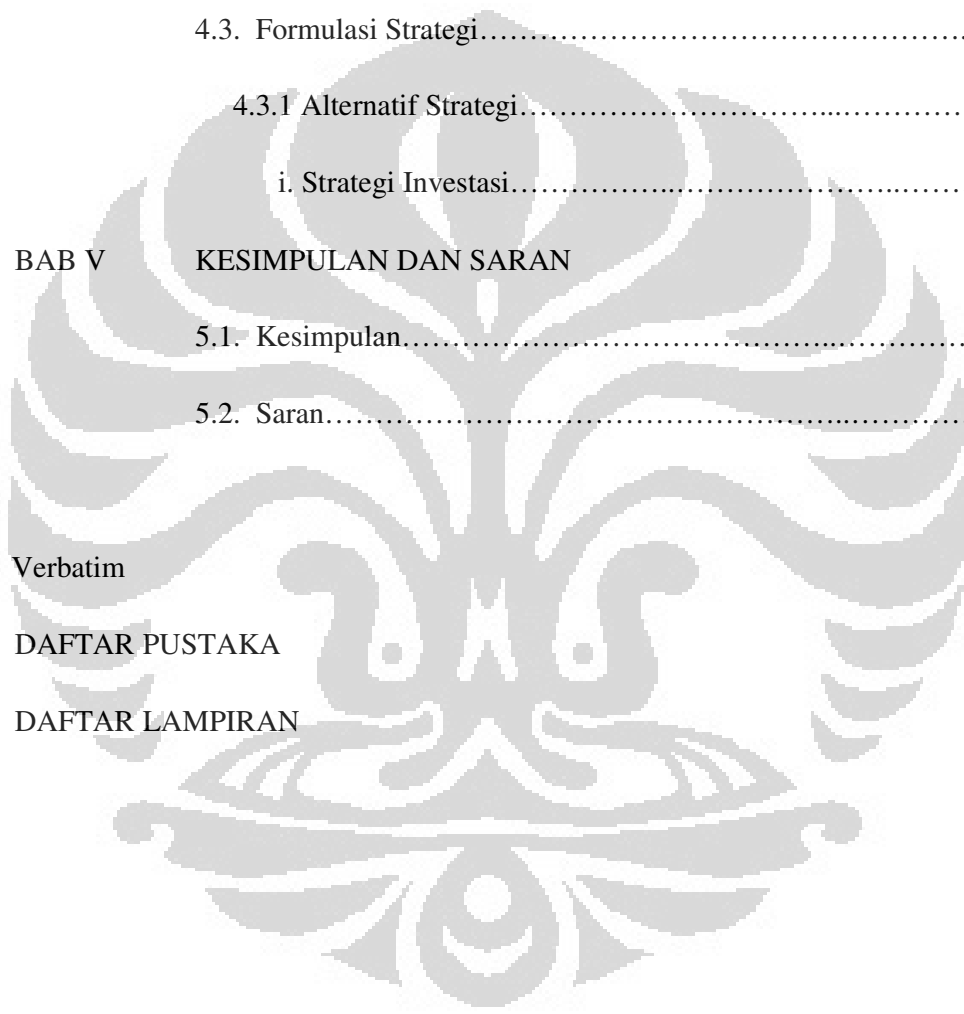
This research aims to determine the Surety Bond marketing strategy formulated by the Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera in an effort to build strengths, overcome weaknesses, exploit opportunities and face threats by analyzing the marketing mix, to know the strengths, weaknesses, opportunities and threats that exist in the company based on SWOT analysis, and to find a Surety Bond alternatives marketing strategy based on the SWOT analysis that has been done before. This research using qualitative methods. Data obtained from interviews, field notes, personal documents, and other official documents. The purpose of this qualitative study was to describe the reality behind the phenomenon. The results were then analyzed by the method of SWOT analysis. The results of the SWOT analysis is used to give advice on alternative competitive strategy that can be used. The results showed that the strategy used nowadays is a survival strategy that put the company on how to maintain the advantage over other companies in which the company's position is safe and ideal position

Key Words : Company Strategy, Marketing Mix, SWOT, Surety Bond

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN PLAGIATISME.....	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
ABSTRAKSI.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Kerangka berpikir.....	6
1.6. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2. Pengertian Umum Surety Bond dan Para Pihak Terkait.....	8
2.1 Pengertian Umum.....	8

	2.2. Perbedaan <i>Surety Bond</i> dan Bank Garansi.....	9
	2.3. Jenis – Jenis <i>Surety Bond</i>	11
	2.4. Underwriting <i>Surety Bond</i>	15
	2.5. Pengertian Strategi.....	18
	2.5.1. Proses Strategi Pemasaran.....	20
	2.5.2. Alternatif Strategi Bersaing.....	23
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
	3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	26
	3.2. Kehadiran Peneliti.....	26
	3.3. Lokasi Penelitian.....	27
	3.4. Jenis dan Sumber Data.....	27
	3.5. Waktu Penelitian.....	28
	3.6. Teknik Pengumpulan Data.....	28
	3.7. Analisis Data.....	28
	3.8. Gambaran Umum Perusahaan.....	29
BAB IV	STRATEGI PEMASARAN BISNIS <i>SURETY BOND</i> BERDASARAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS : CABANG KHUSUS PT. JASARAHARJA PUTERA)	
	4.1. Analisis Bauran Pemasaran.....	40
	4.1.1 <i>Product</i>	41
	4.1.2 <i>Price</i>	42
	4.1.3 <i>Promotion</i>	44



4.1.4 <i>Place</i>	49
4.1.5 <i>People</i>	51
4.1.6 <i>Customer Service</i>	54
4.2. Analisis SWOT.....	56
4.3. Formulasi Strategi.....	58
4.3.1 Alternatif Strategi.....	60
i. Strategi Investasi.....	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	62
5.2. Saran.....	62
Verbatim	
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan ekonomi dewasa ini, besarnya risiko dalam melaksanakan suatu pekerjaan konstruksi sangat mungkin menimbulkan kerugian bahkan bisa mengakibatkan kebangkrutan. Untuk mengantisipasi risiko ini, perlu adanya jaminan untuk meredam risiko yang mungkin terjadi bahkan menghindarkan kemungkinan gagal dalam pembangunan sebuah konstruksi. Dengan adanya jaminan konstruksi, baik pemberi kerja maupun pelaksana kerja akan merasa aman jika sewaktu – waktu risiko kerugian terjadi dan pembangunan tidak akan tertunda. Salah satu upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi risiko yaitu mendirikan badan hukum tertentu / khusus.

Jaminan dapat diartikan sebagai pernyataan tentang kesanggupan atau tanggung jawab seseorang untuk memenuhi kewajiban kepada orang lain. Jaminan yang diberikan oleh pemberi jaminan dimaksudkan untuk meyakinkan pihak pemberi kewajiban bahwa kewajiban tersebut akan dilaksanakan sesuai dengan perjanjian. Sedangkan bagi pemberi pekerjaan, jaminan tersebut digunakan untuk mengikat pemberi jaminan agar melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian. Bentuk jaminan yang sering kita jumpai di dalam praktik, seringkali tidak hanya berupa kata-kata kesanggupan saja, bahkan disertai dengan jaminan aktiva yang dimiliki oleh pemberi jaminan. Di dalam perjalanan, aktivitas penjaminan ini telah digunakan secara meluas. Di dalam suatu transaksi perdagangan yang terjadi pada saat ini, tidak mengherankan apabila pihak pemberi pekerjaan akan meminta surat jaminan dari pihak pelaksana pekerjaan. Surat Jaminan tersebut biasanya berisi tentang pernyataan kesungguhan pihak pelaksana pekerjaan untuk melaksanakan pekerjaan sesuai dengan perjanjian yang dituangkan di dalam kontrak atau surat perjanjian. Apabila pihak penjamin tidak menepati janji sesuai dengan yang dipersyaratkan, maka pihak penjamin harus

memberikan ganti-rugi kepada pihak pemberi pekerjaan sesuai dengan yang dipersyaratkan.

Cukup banyak yang mencoba menerapkan usaha penjaminan konstruksi ini, dari beberapa Perusahaan Asuransi yang ada di Indonesia salah satunya PT Jasaraharja Putera (JP) menerapkan usaha penjaminan yang umum ini, dan biasa dikenal dalam perekonomian yaitu *Surety Bond*. PT. Jasaraharja Putera mempunyai beberapa kelas bisnis yang diandalkan diantaranya masing-masing mempunyai perilaku yang berbeda-beda. Secara umum, kesemua kelas bisnis tersebut memiliki fluktuatif dalam pengembangannya serta mempunyai keunggulan dan kekurangannya tersendiri.

Dari semua beberapa bisnis yang ada, penulis tertarik mengangkat topik pemasaran *Surety Bond* pada Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera dikarenakan PT. Jasaraharja Putera merupakan perusahaan asuransi pertama yang mendirikan bisnis *Surety Bond* dan telah mendapat sertifikat ISO 9001:2008 dalam proses penerbitan *Bid Bond* yang diperuntukan untuk skripsi.

Pelaksanaan *Surety Bond* di Indonesia bertujuan untuk membantu para pengusaha ekonomi lemah untuk ikut berpartisipasi dalam pembangunan, Sebelum Keppres Nomor 14A Tahun 1980 Tentang Pelaksanaan Anggaran Pendapatan Dan Belanja Negara diterbitkan oleh Pemerintah RI, pemberian jaminan atau garansi hanya dapat dilakukan oleh bank dalam bentuk Bank Garansi. Pada waktu itu, apabila masyarakat berbicara mengenai jaminan yang diperlukan untuk melengkapi salah satu persyaratan kontrak kerja dengan pemerintah, biasanya jaminan tersebut selalu diasumsikan sebagai Bank Garansi . Pada tahun 1980 pemerintah mengeluarkan Keppres No. 14A / 1980. Dalam keppres tersebut, pemerintah mengenalkan *Surety Bond* sebagai alternatif lain dari Bank Garansi. Kemudian pada tahun 1994 dikeluarkan Keppres nomor 16 yang berisikan antara lain mengatur tentang penerbitan jaminan dalam pelaksanaan Keppres tersebut oleh Perbankan dan Perusahaan Asuransi kerugian. Tujuan pemerintah dengan diperkenalkannya Perusahaan Asuransi menerbitkan *Surety Bond* antara lain :

- 1) Memperluas jaminan yang dapat digunakan oleh para kontraktor dengan memberikan alternatif pemilihan jaminan sehingga para kontraktor (*Principal*) berkesempatan menggunakan jaminan yang menurutnya lebih murah
- 2) Untuk menciptakan pasar jaminan yang kompetitif, sehingga tidak dimonopoli oleh Perbankan saja dan mendorong para pemberi jaminan untuk memberi pelayanan terbaik.
- 3) Memberikan kesempatan bagi para kontraktor (*Principal*) yang mempunyai kemampuan teknis yang baik tetapi kekurangan modal kerja.
- 4) Penunjukan Perusahaan Asuransi sebagai pengelola *Surety Bond* dimaksudkan agar bertambahnya kesadaran masyarakat khususnya kontraktor atau pemborong akan pentingnya asuransi

Surety Bond semula hanya diterbitkan oleh Perusahaan Asuransi tertentu saja, yaitu PT. Jasa Raharja (Persero), akan tetapi saat ini sudah lebih meluas, sehubungan dengan dikeluarkannya Keputusan Menteri Keuangan Nomor 761/KMK.013/1992 tentang Bank-Bank yang dapat menerbitkan Surat Jaminan Bank (Bank Garansi) dan Lembaga Keuangan Non Bank (Perusahaan Asuransi) yang dapat menerbitkan *Surety Bond*. Kemudian diperbaharui dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 951/KMK.01/1993 menunjuk 14 Perusahaan Asuransi yang dapat menerbitkan *Surety Bond*, salah satunya adalah PT Jasaraharja Putera.

Surety Bond merupakan dunia usaha penjaminan konstruksi yang bisa dikategorikan bisnis menjanjikan. Banyak Perusahaan Asuransi yang ikut berbisnis dalam *Surety Bond* selain mengandalkan bisnis-bisnis yang sudah ada pada umumnya. *Surety Bond* sudah cukup lama dikenal dikalangan bisnis tetapi hingga saat ini lingkupnya masih dalam tahap pengembangan. Cabang Khusus PT.Jasaraharja Putera pun masih memiliki beberapa tantangan dalam mengembangkan dan mempertahankan bisnis ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mengambil judul **“Strategi Pemasaran Bisnis *Surety Bond* Berdasarkan Analisis SWOT” (Studi Kasus : Cabang Khusus PT Jasaraharja Putera)** yang diperuntukan sebagai topik penulisan.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian diatas maka penelitian ini menyajikan pokok permasalahan guna memperoleh strategi bersaing *surety bond* antara lain :

- 1) Bagaimana strategi pemasaran *Surety Bond* Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera untuk membangun kekuatan, mengatasi kelemahan, mengeksploitasi peluang serta menghadapi ancaman yang dimiliki dan dihadapi dalam memasarkan *Surety Bond*?
- 2) Apakah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di perusahaan?
- 3) Bagaimana alternatif strategi pemasaran *Surety Bond* berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan sebelumnya?

1.3 Tujuan Penelitian

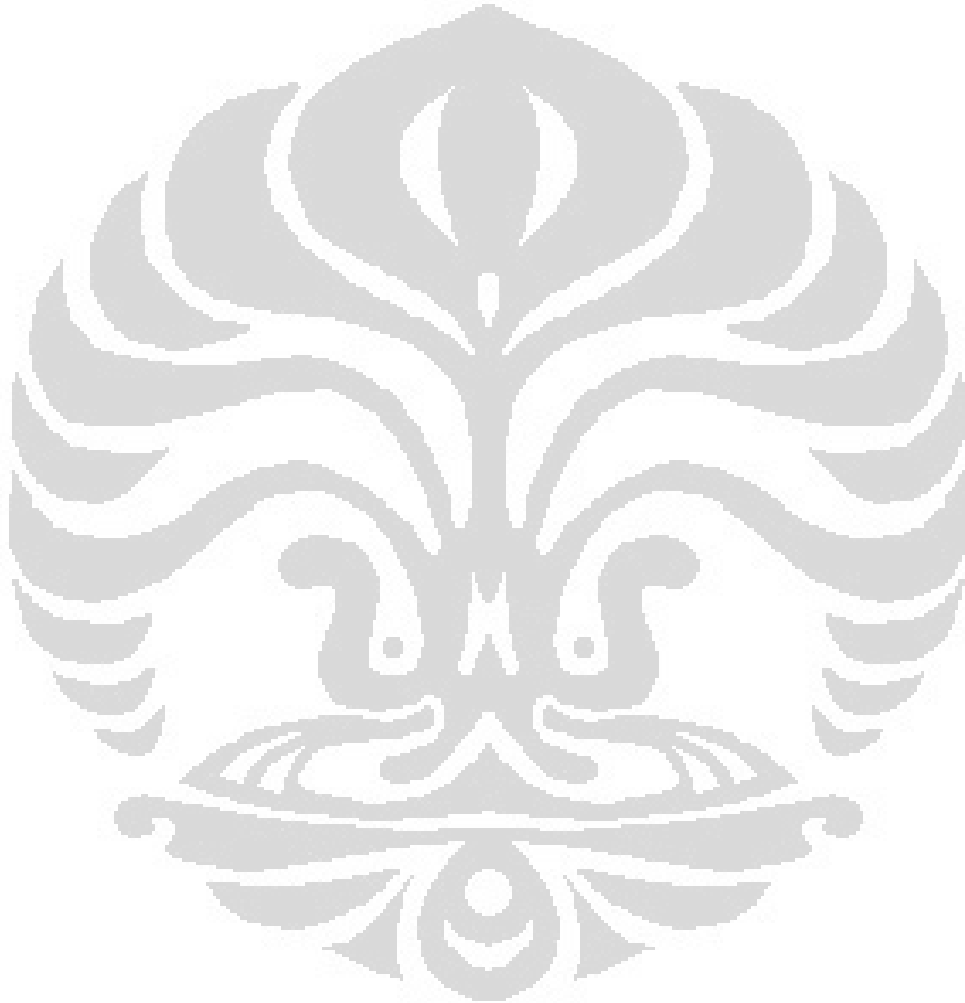
Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana memperoleh strategi bersaing *surety bond* dengan analisis SWOT agar bisa bersaing. Untuk lebih jelasnya sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui strategi pemasaran *Surety Bond* yang dirumuskan oleh Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera dalam upaya membangun kekuatan, mengatasi kelemahan, mengeksploitasi peluang serta menghadapi ancaman yang ada dengan menganalisa bauran pemasaran.
- 2) Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di perusahaan berdasarkan analisis SWOT.
- 3) Untuk mengetahui alternatif strategi bersaing dalam pemasaran *Surety Bond* berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan sebelumnya.

1.4 Manfaat Penelitian

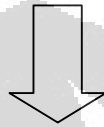
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan bagi semua pihak baik pribadi maupun masyarakat dan mempunyai manfaat yang baik di industri asuransi pada khususnya, antara lain :

- 1) Bagi perusahaan :
Memberikan saran dalam menetapkan strategi bersaing yang sesuai dengan kondisi perusahaan.
- 2) Bagi Akademik :
Memberikan informasi tentang strategi yang ada di perusahaan



1.5 Kerangka Berpikir

Analisa Strategi Pemasaran



Analisis SWOT



Alternatif Strategi Berdasarkan Analisis SWOT



Strategi Pemasaran Bisnis *Surety Bond* Berdasarkan Analisis SWOT” (Studi Kasus : Cabang Khusus PT Jasaraharja Putera)

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini, penulis menyajikan gambaran singkat seluruh skripsi dan dibagi tiap bab dimaksudkan agar mudah dimengerti isi dan maksud penelitian ini, untuk lebih jelasnya dapat sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan

Dalam Bab ini tercantum sub antara lain Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian Kegunaan Penelitian, Kerangka Pemikiran, dan Sistematika Penulisan.

Bab II : Landasan Teori

Pada Bab ini penulis mengemukakan teori yang bersangkutan dengan *Surety Bond* pada asuransi dan manajemen strategi di perusahaan beserta *Company Profile*.

Bab III : Metodologi Penelitian

Dalam Bab ini penulis membahas metode pengumpulan data, baik cara serta alatnya.

Bab IV : Analisis Data

Dalam Bab ini berisi ulasan pokok analisa terhadap data yang telah terhimpun mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera dalam memasarkan *Surety Bond* serta penetapan alternatif strategi pemasaran yang dilakukan berdasarkan analisis SWOT.

Bab V : Kesimpulan dan Saran

Dalam Bab ini akan disimpulkan apa saja yang telah diteliti dan memberikan saran-saran atas masalah yang timbul kepada penelitian.

Daftar Pustaka

Daftar Riwayat Hidup

BAB II

LANDASAN TEORI

2 Pengertian Umum *Surety Bond* dan Para Pihak Terkait

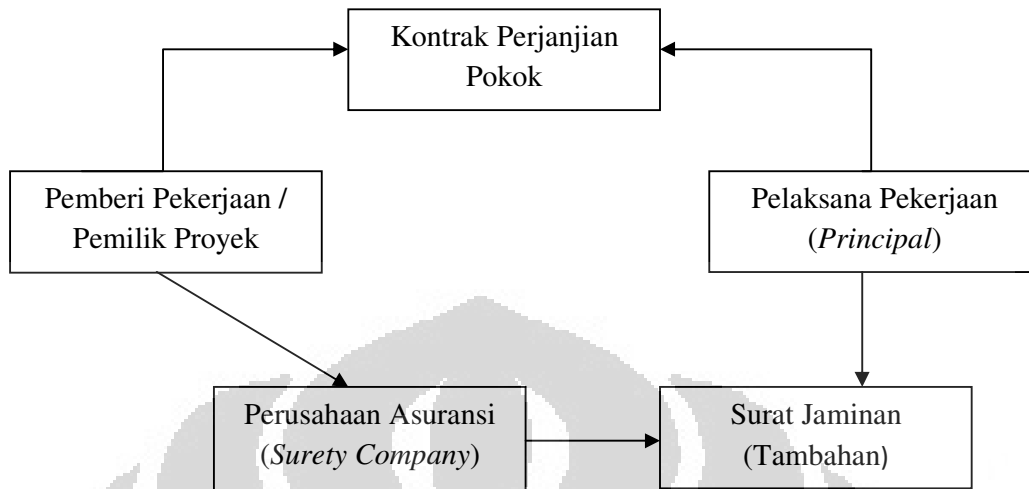
2.1 Pengertian Umum

Surety Bond adalah suatu bentuk perjanjian antara dua pihak, dimana pihak satu adalah pemberi jaminan (*Surety*) dan pihak kedua adalah kontraktor (*Principal*) yang diberikan jaminan oleh pihak satu untuk kepentingan pemilik objek (*Obligee*). Apabila pihak yang dijamin yaitu kontraktor (*Principal*) yang oleh karena suatu sebab lalai atau gagal melaksanakan kewajibannya menyelesaikan pekerjaan kepada pemilik proyek (*Obligee*), maka pihak *Surety* sebagai penjamin akan menggantikan kedudukan pihak yang dijamin untuk membayar ganti rugi maksimum sampai batas jumlah jaminan yang diberikan *Surety*.¹

Dari penjelasan diatas, ada 3 pihak yang terkait satu dengan yang lain, yaitu :

- a. *Obligee* sebagai pemilik proyek
- b. *Principal* sebagai pelaksana kerja
- c. *Surety* adalah Perusahaan Asuransi maupun Reasuransi yang diizinkan menerbitkan jaminan dalam bentuk *surety bond*.

¹ Materi Diklat “Tantangan dan Peluang *Suretyship* Sebagai Instrumen Jaminan di Indonesia”



Berikut ini merupakan uraian dari gambar diatas:

Obligee memberikan pekerjaan kepada *Principal*. Atas pemberian pekerjaan tersebut *Obligee* membuat surat perjanjian atau kontrak dengan *Principal* dan di dalam kontrak tersebut diatur berbagai ketentuan yang berkaitan dengan pelaksanaan pekerjaan yang dimaksud. Perjanjian ini disebut sebagai Perjanjian Pokok. Untuk keamanan pekerjaan tersebut, *Obligee* biasanya memerlukan jaminan berupa Bank Garansi dan *Surety Bond*. Untuk memenuhi permintaan tersebut, *Principal* dapat meminta *Surety Bond* dari *Surety Company* atau Bank Garansi dari Bank sebagai perjanjian tambahan. Perjanjian Tambahan *Surety Bond* dapat dikeluarkan oleh *Surety Company* apabila terdapat Perjanjian Pokok yang dibuat secara tertulis dan telah ditandatangani oleh *Obligee* dan *Principal*.²

2.2 Perbedaan *Surety Bond* dengan Bank Garansi

Surety Bond	Bank Garansi
1. Prinsip <i>Conditional</i> dan ganti rugi. Memperinci kerugian	1. Prinsip <i>Unconditional</i> . Bank dapat segera

² Materi Diklat Orientasi Pegawai Divisi Korporasi PT. Jasaraharja Putera

Surety Bond	Bank Garansi
yang diajukan kepada <i>Surety</i> dan <i>Surety</i> membayar kerugian bila terbukti adanya kegagalan <i>Principal</i> .	mencairkan jaminan bila diminta oleh <i>Obligee</i> , tanpa harus membuktikan kegagalan dari <i>principal</i> .
2. Dapat diterbitkan tanpa <i>Collateral</i> /jaminan. <i>Principal</i> dan <i>Indemnitor</i> menandatangani <i>Agreement of indemnity to surety</i> untuk menyelesaikan tuntutan ganti rugi dari <i>Obligee</i> .	2. Nasabah harus menyetor uang tertentu sebagai jaminan pada bank
3. Jangka waktu <i>Surety Bond</i> sesuai dengan kontrak antara <i>Obligee</i> dan <i>Principal</i>	3. Jangka waktu Bank Garansi umumnya hanya maksimum 1 (satu) tahun
4. Premi yang dibayar merupakan <i>Service Charge</i>	4. Nasabah dikenakan <i>Provisi</i> .
5. Untuk seluruh kerugian yang telah dibayar kepada <i>Obligee</i> , <i>Surety</i> mempunyai hak tuntutan kepada <i>Principal</i> .	5. Untuk kerugian yang telah dibayar, Bank mencairkan setoran jaminan yang disimpan nasabah untuk kepentingan Bank

Surety Bond	Bank Garansi
6. <i>Surety bond</i> termasuk dalam perikatan tanggung renteng sehingga <i>Surety Company</i> tidak punya hak istimewa pasal 1831 KUH Perdata.	6. Bank Garansi termasuk dalam perikatan pertanggung jawaban sepihak, sehingga Bank mempunyai hak istimewa sesuai pasal 1831 KUH Perdata
7. Risiko dapat direasuransikan, maka dapat menampung risiko secara tidak terbatas	7. Risiko ditahan sendiri oleh Bank maka kemampuan menahan risiko terbatas
8. <i>Surety bond</i> dapat diterbitkan dalam valuta asing.	8. Bank Garansi diterbitkan dalam valuta rupiah, kecuali ada ijin dari Bank Indonesia untuk valuta asing.

2.3 Jenis-jenis *Surety Bond*

2.3.1 Jaminan Penawaran (*Bid or Tender Bond*)

Jaminan penawaran ini adalah langkah pertama yang disyaratkan *Obligee* kepada para kontraktor yang ingin mengikuti pelelangan pekerjaan sesuai dengan spesifikasi dan sebagainya mengenai proyek yang akan direncanakan untuk dibangun / dikerjakan. Jenis jaminan ini diterbitkan oleh *Surety Company* dengan tujuan untuk menjamin *Obligee* bahwa *Principal* Pemegang Bid Bond telah memenuhi seluruh persyaratan yang ditentukan oleh *Obligee* dalam rangka mengikuti pelelangan dan apabila *Principal* memenangkan pelelangan tersebut, maka *Principal* yang bersangkutan akan sanggup menutup Kontrak Pelaksanaan Pekerjaan dengan *Obligee* serta sanggup menyerahkan Jaminan Pelaksanaan. Apabila *principal* tidak sanggup menyerahkan Jaminan Pelaksanaan, maka *Surety Company* akan membayar kerugian kepada *Obligee* sebesar selisih antara

penawaran yang terendah dengan penawaran terendah berikutnya, maksimum sebesar Nilai Jaminan. Dengan kata lain *Surety Company* akan memberi ganti rugi pada *Obligee* sebesar Nilai Jaminan (*Penal Sum*). Nilai Jaminan biasanya berkisar antara 1% sampai 3% dari Nilai Kontrak.³

2.3.2 Jaminan Pelaksanaan (*Performance Bond*)

Jaminan ini diterbitkan oleh pemberi jaminan (*Surety*) kepada kontraktor sebagai kelanjutan dari ditunjuknya yang bersangkutan sebagai pemenang lelang. Dengan jaminan ini berarti mereka sanggup melaksanakan pekerjaan dengan baik sampai selesai sesuai yang diperjanjikan. Bila tidak selesai maka pemberi jaminan akan member ganti rugi kepada *Obligee* akibat lalai atau gagalnya kontraktor menyelesaikan pekerjaannya. *Performance Bond* biasanya akan diminta *Obligee* kepada kontraktor (*Principal*), pada saat proses pembuatan dan persetujuan kontrak kerja antara *Obligee* dengan Kontraktor (*Principal*). Jumlah jaminan yang diperlukan, biasanya berkisar antara 5% sampai dengan 10% dari Nilai Kontrak.

Pada umumnya, *Performance Bond* akan diikuti oleh jaminan-jaminan lain yang dipersyaratkan di dalam kontrak seperti *Advance Payment Bond* atau Jaminan Uang Muka dan/atau *Maintenance Bond* atau Jaminan Pemeliharaan.⁴

2.3.3. Jaminan Pembayaran Uang Muka (*Advance Payment Bond*)

Pemberi jaminan (*Surety*) menjamin kontraktor akan mengembalikan uang muka yang diterimanya sesuai dengan yang diperjanjikan dalam kontrak kerja. Apabila uang muka tersebut tidak kembali maka kontraktor dianggap gagal dan pemberi jaminan akan membayar ganti rugi kepada *Obligee* maksimum sampai batas jumlah jaminan. Jumlah Uang Muka yang dijamin oleh *Surety Company* akan berkurang sesuai dengan angsuran pengembalian Uang Muka yang telah dibayarkan oleh *Principal* kepada *Obligee*.⁵

^{3, 4, 5} Materi Pelatihan *Surety Bond* dan *Back to Back Guarantee* Divisi Korporasi PT. Jasaraharja Putera

2.3.4 Jaminan Pemeliharaan (*Maintenance Bond*)

Jaminan ini diterbitkan oleh pemberi jaminan (*Surety*) untuk menjamin *Obligee* bahwa kontraktor selau pemegang *Maintenance Bond* akan memperbaiki kerusakan pekerjaan yang terjadi setelah pelaksanaan pekerjaan selesai sesuai kontrak. Apabila *Principal* tidak sanggup melakukan pemeliharaan atas pekerjaan yang telah diselesaikannya, maka *Surety Company* akan mengganti kerugian yang diderita oleh *Obligee*, maksimum sebesar Nilai Jaminan. Di dalam pelaksanaan, *Maintenance Bond* sering diartikan sebagai pengganti dari *Retention Money* (uang yang ditahan) sebesar 5% dari Nilai Kontrak yang biasanya dipersyaratkan oleh *Obligee*. *Maintenance Bond*, kadang-kadang juga diartikan sebagai *Release of Retention Money Bond* (jaminan atas pelepasan uang yang ditahan).⁶

Dalam hal pekerjaan yang dilakukan oleh kontraktor telah mencapai 100%, biasanya Kontraktor akan menyerahkan pekerjaan tersebut kepada *Obligee* dan akan dibuat Berita Acara Serah Terima Pekerjaan I yang ditandatangani oleh *Obligee* dan Kontraktor. Namun, biasanya *Obligee* masih akan menahan uang Kontraktor sebesar 5% dari Nilai Kontrak, yang digunakan sebagai Jaminan Pemeliharaan. Masa pemeliharaan ini umumnya berkisar antara 3 (tiga) bulan sampai dengan 6 (enam) bulan. Apabila ternyata di dalam masa tersebut terjadi kerusakan-kerusakan dan telah diperbaiki oleh Rekanan, maka Rekanan bersama-sama *Obligee* akan membuat Berita Acara Serah Terima Pekerjaann II. Dan pada saat itu, *Retention Money* yang ditahan *Obligee* dapat dibayarkan kepada kontraktor.

Untuk penjaminan non konstruksi antara lain :

2.3.5 Jaminan Cukai (*Excise Bond*)

Sebagai salah satu penerimaan Negara, cukai mempunyai peranan sangat penting dalam APBN khususnya dalam kelompok penerimaan dalam negeri yang

⁶ Materi Pelatihan *Surety Bond* dan *Back to Back Guarantee* Divisi Korporasi PT. Jasaraharja Putera

senantiasa mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pemerintah Indonesia memberi kemudahan pada pengusaha untuk melakukan pembayaran secara berkala serta menjelaskan jenis dan besaran jaminan dalam rangka pembayaran cukai, menetapkan lembaga yang boleh menerbitkan jaminan berupa jaminan Bank yaitu garansi Bank berupa warkat, jaminan perusahaan dan jaminan Perusahaan Asuransi berupa *Excise Bond*. Pembayaran cukai secara berkala dan penundaan pembayaran cukai adalah kemudahan pembayaran dalam bentuk penangguhan pembayaran cukai tanpa dikenai bunga

Jaminan cukai (*Excise Bond*) adalah perikatan penjamin antara tiga pihak, dimana pihak pertama (*Surety*) terikat untuk memenuhi kewajiban cukai dan pungutan lainnya yang timbul dari pihak kedua (*Principal*) terhadap pihak ketiga (*Obligee*), dalam hal tidak memenuhi kewajibannya.

Jaminan Cukai adalah salah satu jaminan yang diperbolehkan untuk digunakan dalam rangka pembayaran cukai secara berkala dan penundaan pembayaran cukai. Jaminan cukai menjadi salah satu alternatif yang dapat digunakan sebagai jaminan untuk melakukan pembayaran secara berkala atau penundaan pembayaran cukai.

Dalam penerbitan *Excise Bond*, ada beberapa hal yang harus dilakukan, yaitu:

- 1) *Principal*/pengusaha menyerahkan dokumen perjanjian ganti rugi (*indemnity agreement*) yang sudah dilegalisir oleh Notaris. Didalam perjanjian ganti rugi disepakati bahwa *Principal/indemnitor* akan membayar ganti rugi kepada *obligee* sebagai akibat terjadinya wanprestasi yang dilakukan oleh *Principal* kepada *Obligee*. *Indemnitor* adalah pihak yang bersedia menjamin *Principal* sebagai perorangan maupun badan hukum dan terikat untuk membayar ganti rugi apabila *Principal* wanprestasi.
- 2) *Principal* membayar biaya jasa
- 3) Pengusaha menyerahkan jaminan cukai pada Direktur Jendral Bea Cukai

- 4) Pencairan jaminan cukai terjadi jika pengusaha yang telah mendapatkan surat keputusan tersebut gagal memenuhi kewajibannya.

2.3.6 Jaminan Pembayaran Bea Masuk (*Costums Bond*)

Jenis jaminan ini diterbitkan oleh *Surety Company* yang ditujukan untuk menjamin *Obligee* bahwa *Principal* sebagai Pemegang *Customs Bond* yang memperoleh Pembebasan Bea Masuk atas barang-barang impor, akan menggunakan barang-barang yang diimpor tersebut untuk pembuatan komoditi ekspor. Apabila *Principal* tidak menggunakan barang-barang yang telah diimpor untuk pembuatan komoditi ekspor, maka *Surety Company* akan membayar ganti-rugi kepada *Obligee*, maksimum sebesar nilai jaminan. Latar belakang penerbitan *Custom Bond* berkaitan erat dengan upaya pemerintah untuk meningkatkan dan memperlancar ekspor di bidang Non Migas.

Sebagaimana diketahui bahwa sebagian barang-barang yang telah berhasil di ekspor ke luar negeri, kebanyakan berupa barang ekspor yang memiliki kandungan barang impor yang relatif tinggi. Berdasarkan ketentuan yang berlaku, seharusnya barang-barang yang diimpor tersebut akan dikenakan Bea Masuk. Tetapi barang-barang yang diimpor tersebut tidak dikenakan Bea Masuk sepanjang barang impor tersebut digunakan sebagai bahan campuran produksi ekspor.

2.4 *Underwriting Surety Bond*

Sebelum sertifikat *Surety Bond* diterbitkan, penelitian yang luas harus dilakukan oleh Underwriter yang meliputi hal-hal berikut :

- 1) Kemampuan keuangan yang tercermin dari hasil analisa keuangan.
- 2) Manajemen dan organisasi calon *Principal*
- 3) Keahlian untuk pekerjaan yang akan dilaksanakan
- 4) Peralatan yang dimiliki
- 5) Kapasitas kontraktor pada saat ini untuk menyelesaikan kontrak dalam waktu yang ditentukan
- 6) Persyaratan hukum yang dimiliki

Kontraktor yang telah berpengalaman pada umumnya telah memiliki biodata lengkap yang dibutuhkan oleh *Surety Company*, karena data tersebut dibutuhkan pada waktu permohonan/pengajuan menjadi rekanan atau saat tender. *Surety Company* akan memperoleh gambaran mengenai risiko yang akan ditanggungnya dari hasil analisa yang mencakup kuantitatif dan kualitatif tersebut.

Dasar analisa yang diterapkan oleh *Surety Company* adalah :

1. *Character*

Analisa ini menjelaskan keadaan yang sebenarnya dan mengharapkan agar *principal* bersifat jujur dan terbuka. Dari segi karakter, *Surety Company* dapat melakukan analisa mental *principal* untuk menentukan keputusan apakah bond dapat diterima atau tidak.⁷

Walaupun bersifat subjektif dan agak sulit, hal-hal yang perlu diketahui dalam analisa ini adalah :

- 1) Kemampuan kontraktor secara komersial
- 2) Kejujuran dan integritas pimpinan dan orang yang ada didalam perusahaan kontraktor tersebut.
- 3) Opini atau rekomendasi dari pihak lain.

2. *Capital*

Merupakan kemampuan keuangan dari kontraktor dalam membiayai pekerjaan yang dilakukannya⁸. Kekuatan keuangan kontraktor biasanya dapat diketahui dari :

- a. Sumber dana keuangan untuk membiayai pekerjaannya dari sendiri atau dari luar.
- b. Besarnya modal kerja
- c. Neraca rugi laba 3 (tiga) tahun terakhir

^{7,8}Materi Standar Prosedur Operasi (SPO) *Surety Bond* PT. Jasaraharja Putera.

- d. Perkembangan usahanya
- e. Hutang piutang yang ada hubungannya dengan likuiditas
- f. Kekayaan bersih kontraktor dengan memperhatikan pengendalian biaya, pekerjaan yang tertunda, fasilitas Bank dan tingkat pinjaman serta *cash flow*

Dari analisa atas capital ini dapat diketahui kemampuan *Principal* untuk :

- a. Mendapatkan keuntungan yang diharapkan
- b. Kewajiban keuangan yang harus diselesaikan dengan segera
- c. Penyampain kewajiban keuangan *Principal* pada saat likuidasi

3. *Capacity*

Merupakan cara analisa untuk mengetahui kemampuan teknis dan kapasitas yang baik dari *Principal* dalam menyelesaikan pekerjaannya dibandingkan dengan volume pekerjaan yang sedang dikerjakannya.

Kelebihan kapasitas akan menyebabkan *Principal* tidak dapat berkonsentrasi pada pekerjaan lainnya dan juga dapat menyebabkan cepat rusaknya peralatan yang digunakan. Sebab itu principal harus mempunyai peralatan yang sesuai dengan usahanya.⁹

Kemampuan tekhnis dan kapasitas disini antara lain mencakup hal-hal :

- a. Keahlian personil yang ada didalam perusahaan dan dilapangan
- b. Pengalaman perusahaan didalam menangani pekerjaan yang sama.
- c. Proyek-proyek yang pernah diselesaikan dalam daftar nama *Obligee*
- d. Peralatan yang dimiliki
- e. Pendapat/informasi dari orang atau perusahaan kontraktor lain mengenai calon *Principal* tersebut.

4. *Condition*

⁹ Materi Standar Prosedur Operasi (SPO) *Surety Bond* PT. Jasaraharja Putera.

Cara analisa dengan memperhatikan situasi dan kondisi yang mempengaruhi pelaksanaan pekerjaan pekerjaan, baik yang mendukung ataupun hal-hal yang dapat mempersulit pelaksanaan pekerjaan tersebut.¹⁰

Analisa dari persyaratan untuk calon *Principal* yang harus dipenuhi sebagai suatu badan usaha adalah :

- Persyaratan hukum yang dimiliki meliputi akte notaris untuk pendirian perusahaan yang memuat tujuan usaha, anggaran dasar dan struktur keanggotaan pemegang saham dan surat izin usaha perdagangan (SIUP)
- Syarat-syarat tambahan lainnya yang wajib dimiliki kontraktor secara khusus sesuai bidang usahanya
- Pengalaman dari kontraktor tersebut.

5. *Collateral*

Meskipun secara prinsip *Surety Bond* tidak memakai agunan (*Collateral*), namun pelaksanaannya bergantung pada hasil penelitian atas 4 C diatas, apakah masih dibutuhkan jaminan lainnya atau cukup dengan perjanjian ganti rugi kepada *surety* saja.¹¹

Dengan mempertimbangkan kelima faktor analisa diatas, *Surety Company* dapat menentukan besarnya kemampuan principal untuk melaksanakan proyek dengan batas nilai kontrak tertentu yang disebut plafond jaminan dan dalam suatu periode tertentu.

2.5 **Pengertian Strategi**

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Strategi adalah keputusan yang pada dasarnya berbentuk rencana yang bersifat umum. Sebuah rencana, strategi menggariskan arah, tujuan, program dan pola prioritas alokasi sumber daya. Strategi bersaing menurut Michael E.

¹⁰, ¹¹ Materi Standar Prosedur Operasi (SPO) *Surety Bond* PT. Jasaraharja Putera.

Porter dalam bukunya “*Competitive Advantage : Creating and Superior Performance*” (1994) adalah pencarian posisi bersaing yang menguntungkan didalam suatu industri, arena fundamental, tempat persaingan terjadi. Strategi bersaing bertujuan menegakan posisi yang menguntungkan dan dapat dipertahankan terhadap kekuatan-kekuatan yang menentukan persaingan industri yaitu daya tarik industri.

Penentu dasar pertama dari kemampulabaan perusahaan adalah daya tarik industri. Strategi bersaing harus berkembang dari pengertian yang canggih akan peraturan persaingan yang menentukan daya tarik suatu industrir. Tujuan akhir dari suatu suatu strategi bersaing adalah untk menganggulangi dan mengubah aturan main demi kepentingan perusahaan.

Untuk membangun strategi bersaing elemen-elemen persaingan seperti konsumen, pemasok, pendatang baru, produk pengganti, dan kondisi eksternal industri bersangkutan harus benar-benar diperhatikan untuk menentukan posisi dalam industri dan adapat bertahan dari tekanan persaingan secara positif.

Dengan daya strategi persaingan yang spesifik, efektif, rasional, dan realistis, maka diharapkan suatu perusahaan dapat mempertahankan kinerjanya dan lebih cekatan terhadap setiap peluang yang muncul.

Assof dan Sullivan, 1991 (dalam terjemahan Dr. Soekarwati : Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern) menyatakan bahwa kemampuan bersaing atau daya saing setiap perusahaanutu berbeda tergantung kondisi internal/faktor yang dapat dikendalikan (*controllable factor*) dan eksternal/ faktor yang selalu berubah dan berkembang, serta tidak dapat dikendalikan (*uncontrollable factor*). dengan adanya faktor yang selalu berubah dan berkembang inilah, maka suatu perusahaan perlu mengantisipasi perubahan dan menyesuaikan diri dengan perubahan tersebut.

2.5.1 Proses Strategi Pemasaran

1. Analisa Bauran Pemasaran.

Bauran pemasaran merupakan suatu konsep yang paling universal yang dikembangkan dalam pemasaran. Istilah Marketing Mix biasa dipakai untuk menggambarkan suatu jajaran variabel pemasaran yang oleh suatu organisasi dipakai untuk menimbulkan pertukaran dengan konsumen. Menurut Kotler (1997:92), bauran pemasaran adalah sejumlah alat-alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk menyakinkan obyek pemasaran atau target pasar yang dituju. Kebanyakan pembahasan mengenai pemasaran memusatkan perhatian pada sekitar kunci bauran pemasaran yang dikenal sebagai 4P, yaitu :

- *Product* (Produk).

Merupakan bentuk penawaran organisasi jasa yang ditujukan untuk mencapai tujuan melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk disini bisa berupa apa saja (baik yang berwujud fisik maupun tidak) yang dapat ditawarkan kepada pelanggan potensial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tertentu. Produk merupakan semua yang ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, diperoleh dan digunakan atau dikonsumsi untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang berupa fisik, jasa, orang, organisasi dan ide.

- *Price* (Harga)

Bauran harga berkenaan dengan kebijakan strategis dan taktis seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran dan tingkat diskriminasi harga diantara berbagai kelompok pelanggan. Harga menggambarkan besarnya rupiah yang harus dikeluarkan seorang konsumen untuk memperoleh satu buah produk dan hendaknya harga akan dapat terjangkau oleh konsumen.

- *Promotion* (Promosi)

Bauran promosi meliputi berbagai metode, yaitu Iklan, Promosi Penjualan, Penjualan Tatap Muka dan Hubungan Masyarakat. Menggambarkan berbagai

macam cara yang ditempuh perusahaan dalam rangka menjual produk ke konsumen.

- *Place* (Tempat)

Merupakan keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan. Tempat dimana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh suatu produk.

Meskipun demikian, model 4P ini tidak memadai dan tidak mencerminkan kompleksitas penuh pemasaran jasa dalam praktek dan tidak menggambarkan hubungan timbal balik yang penting antara aspek kunci pemasaran dalam bisnis jasa, sehingga diperlukan beberapa unsur tambahan, yaitu :

- *People* (Orang)

Dalam hubungannya dengan pemasaran jasa, maka *people* berfungsi sebagai penyedia jasa yang sangat mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan. Kualitas jasa ini berhubungan dengan seleksi, training, motivasi dan manajemen sumber daya manusia

- *Customer Service* (Layanan Pelanggan)

Layanan pelanggan pada pemasaran jasa lebih dilihat sebagai hasil dari kegiatan distribusi dan logistik, dimana pelayanan diberikan kepada konsumen untuk mencapai kepuasan. Layanan ini meliputi aktivitas untuk memberikan kegunaan waktu dan tempat termasuk pelayanan pra transaksi, saat transaksi, dan paska transaksi. Kegiatan pra transaksi akan turut mempengaruhi kegiatan transaksi dan setelah transaksi, oleh karena itu, kegiatan pendahuluannya harus sebaik mungkin sehingga konsumen memberikan respon positif dan menunjukkan loyalitas tinggi. Ada beberapa alasan memasukan layanan pelanggan sebagai unsur bauran. Ini meliputi konsumen yang lebih menuntut dan memerlukan

tingkat jasa yang lebih tinggi, semakin pentingnya layanan pelanggan dan kebutuhan untuk membangun hubungan yang dekat dan jelas dengan pelanggan.

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini terdiri dari :¹²

➤ Kekuatan (*strength*)

Kekuatan adalah sumber, keahlian atau keuntungan lain dibandingkan dengan pesaing dan kebutuhan pasar terhadap pelayanan yang diberikan maupun diharapkan.

➤ Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan merupakan keterbatasan atau ketidak-efisienan dalam pengelolaan sumber daya, keahlian dan kesanggupan yang menghalangi kemampuan efektif perusahaan.

➤ Peluang (*opportunities*)

Peluang merupakan situasi yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan yang didapat dari luar perusahaan

➤ Ancaman (*threat*)

Ancaman merupakan situasi yang tidak menguntungkan dari luar perusahaan. Ancaman merupakan kesulitan yang dihadapi perusahaan pada saat posisi saat ini maupun pada posisi yang diinginkan.

3. Segmentasi Industri

Segmentasi industri ada (lahir) dari karakteristik produk dan pembeli dalam industri yang bersangkutan dan bagaimana strategi yang digunakan perusahaan.

¹² Rangkuti, Freddy, 2003, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Kelompok strategis merupakan akibat dari perbedaan strategi yang ada pada berbagai perusahaan, yang satu dimensinya adalah segmen berbeda. Segmentasi industri merupakan unsur yang digunakan untuk menganalisis kelompok strategis.

Segmentasi industri diperlukan untuk perumusan strategi bersaing, bahwa produk, pembeli atau keduanya, dalam lingkungan industri berbeda-beda. Perbedaan keunggulan struktural dan keunggulan persaingan menimbulkan segmen industri.

Ekonomi skala atau kekuatan pemasok akan berbeda meskipun dijual pada pembeli yang sama. Pembeli juga mungkin mempunyai kecenderungan yang berbeda dalam menggantikan jenis produk tertentu. Demikian pula kekuatan pembeli atau ancaman barang substitusi jenis produk tertentu mungkin berbeda pula diantara para pembeli. Terjadinya perbedaan ini sangat dipengaruhi jenis produk, proses produksi, pemasok, pembeli. Semua perbedaan ini mempengaruhi hambatan terhadap mobilitas, kekuatan pemasok, kekuatan pembeli dan desakan persaingan.

2.5.2 Alternatif Strategi Bersaing

1. Strategi Keunggulan Persaingan

Menurut Porter (1996:203), ada 3 strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing, yaitu :

- Keunggulan biaya menyeluruh

Keunggulan biaya merupakan strategi yang paling jelas dari ketiga strategi generik, karena perusahaan menjadi produsen dengan biaya rendah dalam industrinya. Apabila perusahaan dapat mencapai dan mempertahankan keseluruhan biaya maka perusahaan dapat menguasai harga pada rata-rata industri dengan posisi harga sama atau lebih rendah dibandingkan pesaingnya.

- Diferensiasi

Diferensiasi yaitu menciptakan sesuatu yang baru dan unik. Diferensiasi ditandai oleh :

- a. Perusahaan berusaha menjadi unik dalam industrinya
 - b. Perusahaan menyeleksi atribut yang dianggap penting oleh pembeli
 - c. Perusahaan dihargai dengan harga premi karena keunikannya
- Fokus

Strategi fokus dibangun untuk melayani target tertentu secara baik dan semua kebijakan fungsional dikembangkan atas dasar pemikiran ini. Strategi fokus didasarkan pada pemikiran bahwa perusahaan akan mampu melayani target strategisnya yang sempit secara lebih efektif dan efisien ketimbang pesaing yang bersaing luas.

2. Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi adalah adalah usaha penganekaragaman produk yang dilakukan suatu perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan sehingga arus kas perusahaan dapat lebih stabil, ini dilakukan perusahaan untuk mengatasi krisis ekonomi, sehingga apabila suatu perusahaan mengalami kemerosotan pendapatan di salah satu produk, di produk lain mendapatkan kelebihan pendapatan, sehingga kekurangan yang terjadi bisa tertutupi. Biasanya hal ini dilakukan oleh perusahaan besar. Dengan demikian perusahaan dapat menjamin pendapatan / arus kas yang lebih stabil sehingga meningkatkan kepercayaan kepada konsumen.

Menurut Kotler (2001:690) konsep diversifikasi produk merupakan salah satu cara meningkatkan kinerja bisnis yang ada dengan jalan mengidentifikasi peluang untuk menambah bisnis yang tidak berkaitan dengan bisnis perusahaan saat ini. Sedangkan menurut Effendi (1996:109) diversifikasi produk didefinisikan sebagai suatu perluasan pemilihan barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan dengan jalan menambah produk baru atau jasa ataupun memperbaiki tipe, warna, mode, ukuran, jenis dari produk yang sudah ada dalam rangka memperoleh laba maksimal. Dan menurut Tjiptono (2001:132) diversifikasi produk yaitu upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru,

atau keduanya, dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas dan fleksibilitas. Dari definisi di atas terlihat kesamaan pendapat mengenai tujuan diversifikasi yaitu perluasan atau penambahan terhadap barang dan jasa untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Dari beberapa teori di atas, dapat disimpulkan bahwa diversifikasi produk merupakan jalan atau strategi dalam perusahaan yang berkaitan dengan produknya dengan cara menambahkan jenis produknya atau melakukan penganeekaragaman untuk memperluas pangsa pasar sehingga memberikan keuntungan bagi perusahaan.

3. Strategi Investasi

Strategi Investasi atau Strategi Pertumbuhan adalah strategi bersaing yang berusaha untuk mengembangkan perusahaan sesuai ukuran besaran yang telah disepakati untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Menurut Suwarsono (1996) perusahaan disebut tumbuh jika perusahaan tersebut, misalnya, berhasil meningkatkan volume penjualan, besarnya pangsa pasar yang dikuasai, besarnya laba yang diperoleh, wilayah pemasaran yang dijangkau, ragam produk yang dihasilkan, harta kekayaan yang dioperasikan, penguasaan teknologi serta jumlah karyawan

Bab III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian kualitatif, artinya data yang dikumpulkan bukan merupakan angka – angka melainkan data tersebut berasal dari wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, dan dokumen resmi lainnya. Sehingga yang menjadi tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita dibalik fenomena secara mendalam. Penelitian ini adalah riset yang bersifat deskriptif dan menggunakan pendekatan deduktif. Pendekatan deduktif adalah pendekatan yang menerapkan hal – hal umum terlebih dahulu untuk seterusnya dihubungkan dalam bagian – bagian yang khusus.

Menurut Keirl dan Miller, yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah “tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia pada kawasannya sendiri, dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan peristilahannya”.

Alasan penulis menggunakan metode ini adalah karena metode ini secara tidak langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden serta penyesuaian metode ini lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda.

3.2 Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai pengumpul data dan sebagai instrument aktif dalam upaya mengumpulkan data-data di lapangan. sedangkan instrument pengumpulan data yang lain selain manusia adalah berbagai bentuk alat-alat bantu dan berupa dokumen-dokumen lainnya yang dapat digunakan untuk menunjang keabsahan hasil penelitian, namun berfungsi sebagai instrument pendukung. Oleh karena itu, kehadiran peneliti secara langsung di lapangan sebagai tolak ukur keberhasilan untuk memahami kasus yang diteliti,

sehingga keterlibatan peneliti secara langsung dan aktif dengan informan dan atau sumber data lainnya di sini mutlak diperlukan.

3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian akan dilakukan, beserta jalan dan kotanya. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil lokasi di Cabang Khusus Jasaraharja Putera. Gedung Wisma Raharja Lt. 4, Jl TB Simatupang Kav.1, Cilandak Timur, Jakarta Selatan – 12560.

PT, Jasaraharja Putera merupakan Asuransi Kerugian pertama yang menjalankan bisnis *Surety Bond* dan telah mendapat sertifikasi ISO 9001 : 2000 atas produk *Surety Bond* yang dikeluarkan oleh TUV CERT pada 29 Januari 2007 serta sertifikasi Single A ; Stable Outlook atas kekuatan finansial PT. Jasaraharja Putera yang dikeluarkan Pefindo tertanggal 3 maret 2009.

3.4 Jenis dan Sumber Data

1. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang didapat dari sumber bacaan dan berbagai macam sumber lainnya yang terdiri dari surat-surat pribadi, buku harian, notula rapat perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah. Data sekunder juga dapat berupa majalah, buletin, publikasi dari berbagai organisasi, lampiran-lampiran dari badan-badan resmi seperti kementerian-kementerian, hasil-hasil studi, tesis, hasil survey, studi histories, dan sebagainya. Peneliti menggunakan data sekunder ini untuk memperkuat penemuan dan melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui penelusuran sumber data, artikel dari surat kabar dan majalah, studi pustaka atau studi pada mata kuliah sebelumnya

2. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama, misalnya dari individu atau perseorangan. Data ini merupakan data mentah yang kelak akan diproses untuk tujuan – tujuan tertentu sesuai dengan kebutuhan. Menurut S.

Nasution, data primer adalah data yang dapat diperoleh langsung dari lapangan atau tempat penelitian. Sedangkan menurut Lofland bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan. Kata-kata dan tindakan merupakan sumber data yang diperoleh dari lapangan dengan mengamati atau mewawancarai. Untuk mengumpulkan data primer ini, penulis melakukan penelitian dengan cara wawancara serta kunjungan ke perusahaan yang bersangkutan.

3.5 Waktu Penelitian

Penelitian untuk skripsi ini dilakukan sejak bulan November 2011 dengan mengumpulkan data – data yang menggambarkan kondisi mengenai hal – hal yang relevan dengan kegiatan pemasaran *Surety Bond* Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu metode dalam pengumpulan data yang akan digunakan sebagai dasar yang objektif di dalam proses pembuatan keputusan atau kebijaksanaan untuk memecahkan masalah. penulisan skripsi ini dilakukan melalui penelitian yang memanfaatkan data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pihak – pihak yang berkompeten dengan masalah kegiatan pemasaran *Surety Bond* pada Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera, dalam hal ini kepala seksi pemasaran *Surety Bond* di kantor pusat serta beberapa agen pemasaran *Surety Bond* di kantor cabang Jakarta. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui penelusuran sumber data, artikel – artikel dari surat kabar dan majalah, studi pustaka atau studi pada mata kuliah sebelumnya.

3.7 Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Dari rumusan di atas dapatlah kita tarik garis besar bahwa analisis data bermaksud

pertama-tama mengorganisasikan data. Data yang terkumpul banyak sekali dan terdiri dari catatan lapangan, komentar peneliti, dokumen berupa laporan, biografi, artikel, dan sebagainya. Setelah data dari lapangan terkumpul dengan menggunakan metode pengumpulan data di atas, maka peneliti akan mengolah dan menganalisis data tersebut dengan menggunakan analisis secara *deskriptif-kualitatif*.

Analisis *deskriptif-kualitatif* merupakan suatu teknik yang menggambarkan dan menginterpretasikan arti data-data yang telah terkumpul dengan memberikan perhatian dan merekam sebanyak mungkin aspek situasi yang diteliti pada saat itu, sehingga memperoleh gambaran secara umum dan menyeluruh tentang keadaan sebenarnya. Menurut M. Nazir bahwa tujuan deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki

3.8 Gambaran Umum Perusahaan

1. Sekilas Perusahaan

PT. Asuransi Jasaraharja (*JP-Insurance*) Putera lahir pada tanggal 27 Nopember 1993 dan secara efektif mulai beroperasi pada 1 Januari 1994 dengan pemegang saham mayoritas PT Jasa Raharja (Persero). Dengan didukung 26 Kantor Cabang dan 80 Kantor Pemasaran yang tersebar diseluruh Indonesia, *JP-Insurance* bertekad untuk senantiasa memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh konsumen.

Orientasi kepada konsumen didasarkan pada adanya kesadaran bahwa karena konsumen lah maka *JP-Insurance* ada. Tanpa konsumen, *JP-Insurance* tidak mempunyai arti apapun. Oleh karena itu, pelayanan terbaik berupa kemudahan, kualitas produk, dan harga yang kompetitif merupakan sasaran mutu yang akan terus dikembangkan. Untuk mewujudkan hal tersebut, perusahaan akan mengelola bisnis dengan praktek-praktek terbaik serta membangun kemitraan yang menguntungkan secara timbal balik dan saling mendukung secara sinergis.

Dengan menyediakan produk tepat guna yang meliputi produk asuransi kerugian dan berbagai jenis produk *suretyship*, *JP-Insurance* terus tumbuh menggapai visi menjadi Perusahaan Asuransi terkemuka di Indonesia. Kunci sukses yang menopang keberhasilan perusahaan selama ini adalah fondasi yang kokoh dari sisi Sumber Daya Manusia yang tidak semata mengendalikan kekuatan kompetisi tetapi juga integritas yang berbasis pada nilai-nilai yang disepakati bersama sebagai budaya perusahaan yang terdiri dari Jujur, Disiplin, Tanggap, Cermat dan Santun.

Bagi *JP-Insurance*, budaya perusahaan bukan merupakan nilai-nilai yang dikembangkan sebatas menjadi kesepakatan budaya perusahaan semata, tetapi justru ingin menjadi menjadikan budaya perusahaan sebagai spirit, unsur diferensiasi, dan karakter perusahaan yang membedakan *JP-Insurance* dengan perusahaan manapun.

Sebagai bagian dari sektor industri jasa, bisnis asuransi kerugian sarat akan tuntutan dan tantangan pasar yang terus berubah mengikuti trend dan kondisi makro sosial ekonomi. Agar mampu menjawab tantangan dan memanfaatkan peluang pasar, *JP-Insurance* senantiasa proaktif mengantisipasi dan mencermati perkembangan pasar yang semakin liberal sebagai dampak dari arus globalisasi ekonomi. Dari analisis dan studi kelayakan yang dilakukan secara internal maupun dengan asistensi pihak ketiga mengenai kebutuhan dan harapan masyarakat, *JP-Insurance* mampu mengambil langkah-langkah strategis untuk memantapkan intensifikasi dan ekspansi pasar, diversifikasi produk/layanan serta merancang produk inovatif yang memenuhi kebutuhan dan harapan khalayak sasaran.

Kemampuan untuk merealisasikan berbagai rencana kerja dan target operasional terus dikembangkan dengan memadukan sumber daya infrastruktur dan SDM dalam suatu sistem manajerial dengan mengacu pada prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*) sehingga memungkinkan *JP-Insurance* berkiprah secara maksimal dalam bisnis asuransi kerugian di Indonesia.

Perusahaan pun mampu menetapkan serta memposisikan dirinya dengan baik, terutama ditinjau dari aspek perolehan premi serta jaringan yang luas yang tersebar di seluruh Indonesia. Namun, tuntutan yang tinggi dari masyarakat terhadap pelayanan yang baik atau kepuasan nasabah, tetap menjadi fokus utama perusahaan karena hal ini dapat menjadi tolak ukur pelayanan yang diberikan oleh perusahaan kepada masyarakat. Menyadari sepenuhnya bahwa tantangan ke depan semakin kompetitif maka *JP-Insurance* senantiasa mempersiapkan diri dengan langkah kreatif dan inovatif serta meningkatkan efisiensi demi mewujudkan sasaran perusahaan, baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang sekaligus sebagai solusi untuk mengatasi situasi yang kompetitif dan terkadang tak terduga.

Salah satu produk inovatif yang telah tumbuh menjadi sebuah produk unggulan adalah *Surety Bond* yang telah mendapatkan sertifikasi ISO 9001:2000. Produk dengan brand *JP-BONDING* ini telah menjadikan *JP-Insurance* menempati posisi terkemuka di pasar *Suretyship* di Indonesia. Dewan komisaris berkeyakinan bahwa melalui kebersamaan yang telah tercipta selama ini dan dengan didasari oleh tekad yang kuat untuk senantiasa mengimplementasikan dengan sungguh-sungguh butir-butir dari budaya perusahaan yakni jujur, disiplin, tanggap, cermat dan santun dalam setiap pelaksanaan aktivitas perusahaan maka akan mampu mendorong terciptanya peluang-peluang bisnis baru. Selain itu, peningkatan kemampuan Sumber Daya Manusia sebagai motor penggerak operasional perusahaan dengan didukung sistem informasi yang memadai akan meningkatkan kualitas layanan dan tingkat kepuasan nasabah, yang pada gilirannya semakin mengukuhkan posisi dan reputasi *JP-Insurance* sebagai salah satu Perusahaan Asuransi kerugian terkemuka di Indonesia.

Kehadiran dan peran *JP-Insurance* tumbuh seiring dinamika kegiatan seluruh lapisan masyarakat yang dilindungi dan dilayani, dari komunitas bisnis dan profesional di pusat-pusat bisnis hingga masyarakat luas di pedesaan. Pertumbuhan usaha *JP-Insurance* dimotori oleh langkah-langkah kreatif dan dengan mengemas produk bernilai tambah yang mampu memberikan paket

layanan yang cocok dan mampu menjadi solusi bagi kebutuhan, masalah dan harapan pelanggan.

Upaya mempertahankan pertumbuhan dan meningkatkan kinerja, *JP-Insurance* terus melakukan langkah peningkatan kualitas sumber daya manusia, memperbaiki struktur permodalan, memperluas jaringan distribusi dan layanan serta meningkatkan kualitas dukungan bidang teknologi informasi. Dengan langkah-langkah pembenahan dan peningkatan berbagai bidang secara simultan, *JP-Insurance* mampu mengikuti pergerakan yang terjadi di pasar, mengembangkan produk baru dan menyempurnakan produk yang telah ada.

Perusahaan menyadari sepenuhnya bahwa keinginan, kebutuhan dan harapan dari konsumen terus bergerak. *JP-Insurance* telah mencanangkan untuk lebih menyeimbangkan orientasi dari *Financial Underwriting* dengan *Underwriting Profit* melalui langkah *Prudent Underwriting* dalam rangka mengelola risiko dan langkah efisiensi secara maksimal. *JP-Insurance* juga terus melakukan langkah kreatif dan inovatif dengan mengemas produk bernilai tambah dan memiliki diferensiasi. Alhasil, hingga kini produk-produk seperti JP-BONDING, JP-ASTOR, JP-ASPRI dan JP-GRAHA mampu tampil sebagai produk-produk unggulan yang memberikan kontribusi premi secara signifikan dan telah mendapat sertifikasi ISO 9001:2000.

Langkah pembangunan *Brand* dan *Positioning* juga terus dilakukan dengan melakukan komunikasi pasar melalui berbagai media sehingga mampu meningkatkan *brand awareness* dan kepercayaan pasar. Lebih dari itu, JP-BONDING mampu tampil sebagai pemimpin pasar dan mendapatkan sertifikasi ISO 9001:2000. Dengan intensitas komunikasi yang meningkat dari waktu ke waktu, *JP-Insurance* mampu meraih ekspansi sektor bisnis ritel sekaligus mempertahankan sektor bisnis korporat.

Untuk melihat sejauh mana perusahaan mampu menampilkan kinerjanya, perusahaan secara berkesinambungan melakukan rating melalui lembaga independen. Berdasarkan rating yang dilakukan oleh PT. Pefindo, *JP-Insurance* berada pada peringkat id^a (Single a : Stable Outlook). Keunggulan komparatif

produk *JP-Insurance* senantiasa dipadukan dengan keunggulan kualitas pelayanan dengan secara sungguh-sungguh menerapkan standar kualitas layanan yang ketat dalam setiap penerbitan polis dan pelayanan klaim. Peningkatan pelayanan tak hanya berorientasi pada kepuasan pelanggan, namun justru lebih kepada upaya terbentuknya loyalitas pelanggan. Hal penting yang selalu menjadi pijakan kami dalam melaksanakan seluruh aktifitas perusahaan adalah bahwa kami tidak pernah berhenti bersyukur dan akan selalu memberikan pelayanan terbaik

JP-Insurance memasarkan produk-produk kategori bisnis ritel dan kategori korporat, masing-masing dirancang sesuai dengan kebutuhan dan harapan pelanggan yang beragam sehingga setiap pelanggan memperoleh manfaat perlindungan asuransi dan nilai tambah secara maksimal. Respon dan daya serap pasar yang terus tumbuh terhadap produk-produk *JP-Insurance* membuktikan kualitas yang sangat kompetitif dan prospek-prospek yang sangat baik. *JP-ASTOR* adalah salah satu produk kategori bisnis ritel *JP-Insurance* yang hadir melengkapi produk ritel lainnya seperti *JP-GRAHA* dan *JP-ASPRI*. Jenis produk yang dipasarkan mencakup semua perlindungan terhadap risiko kerugian individual maupun institusional yang masing-masing memiliki nilai tambah tersendiri. Diantara berbagai nilai tambah yang langsung dinikmati nasabah adalah memberikan rasa tenang, kepastian dalam menjalankan bisnis, melancarkan proyek bisnis, serta terhindar dari risiko kerugian finansial maupun tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga karena sudah dipertanggungjawabkan kepada *JP-Insurance*.

2. Kekuatan Sumber Daya Manusia

Keragaman jenis asuransi yang ditawarkan sesungguhnya hanya merupakan bagian dari total portfolio produk perusahaan. Adalah kebijakan manajemen untuk menyediakan beragam layanan untuk berbagai lapisan masyarakat, sejalan dengan tekad perusahaan untuk menjadi *one stop insurance service company* bagi para nasabah. Keragaman latar belakang pendidikan dan pengalaman para pekerja profesional *JP-Insurance* membuahkan sinergi dan kekuatan yang tangguh dalam satu kesatuan korporat. Dengan didukung 466 karyawan termasuk didalamnya 3 orang pemegang sertifikasi ACII, 30 orang

pemegang sertifikasi AAAIK, 4 orang pemegang sertifikasi AMII, 2 orang pemegang sertifikasi AAAK, 1 orang pemegang sertifikasi AAAIS dan 3 orang pemegang sertifikasi AAIK yang tersebar di 26 kantor cabang dan 80 kantor pemasaran, *JP-Insurance* senantiasa meningkatkan kompetensi dan profesionalisme.

Program pendidikan dan latihan reguler serta acara tematik seperti seminar dan lokakarya perasuransian dan bisnis secara terencana diselenggarakan untuk para karyawan dari berbagai jenjang jabatan sebagai bagian integral peningkatan profesionalisme dan kompetensi sumber daya manusia. Pengembangan sumber daya manusia juga diiringi dengan peningkatan sumber daya infrastruktur pendukung termasuk teknologi informasi sehingga mampu mengoptimalkan kegiatan operasional dalam memberikan layanan, merancang dan memasarkan produk asuransi.

Selain aktif menyelenggarakan pelatihan-pelatihan, perusahaan juga aktif mensosialisasikan budaya perusahaan yang pada dasarnya menegaskan setiap karyawan untuk memiliki sifat yang jujur, disiplin, tanggap, cermat, santun. Melalui upaya ini diharapkan perusahaan dapat meningkatkan pelayanan kepada nasabah yang pada gilirannya mampu menumbuhkan kepercayaan serta loyalitas nasabah. Adalah tekad perusahaan untuk senantiasa berpegang teguh pada moto perusahaan. Yaitu, *“Protector for Protection”*

3. Visi dan Misi Perusahaan

Visi PT Jasaraharja Putera adalah “Menjadi Perusahaan Asuransi terkemuka di Indonesia”. Sedangkan Misi PT Jasaraharja Putera adalah “Menyediakan produk tepat guna dengan pelayanan prima”. Visi dan Misi perusahaan tersebut dibalut dalam budaya perusahaan yang mengedepankan kejujuran, disiplin, tanggap, cermat dan santun

4. Produk Unggulan

JP-Insurance memiliki empat produk unggulan, yaitu JP-BONDING, JP-ASTOR, JP-GRAHA, JP-ASPRI. Keempat produk unggulan merupakan sebagian

kecil dari jasa pertanggungan yang ditawarkan oleh perusahaan kepada nasabahnya terhadap berbagai macam risiko kerugian.

a) JP-BONDING

Merupakan jenis jaminan pada proyek yang tersedia dalam beberapa jenis jaminan untuk seluruh jenis pekerjaan konstruksi dan pengadaan.

- a) Jaminan Penawaran (Bid Bond)
- b) Jaminan Pelaksanaan (Performance Bond)
- c) Jaminan Uang Muka (Advance Payment Bond)
- d) Jaminan Pemeliharaan (Maintenance Bond)

b) JP-ASTOR

Merupakan salah satu produk unggulan perusahaan yang memberikan jaminan atas kerugian/kerusakan kendaraan bermotor yang disebabkan oleh tabrakan, terbalik, pencurian, kebakaran, petir, peledakan, terhadap mesin dan tanggung jawab menurut hukum kepada pihak ketiga. Disamping risiko-risiko dasar jaminan, produk asuransi ini juga dapat diperluas dengan risiko-risiko kecelakaan dari pengemudi dan penumpang, banjir, gempa bumi dan huru hara.

c) JP-ASPRI

Merupakan produk asuransi yang memberikan perlindungan terhadap risiko keuangan yang diakibatkan oleh kecelakaan pribadi bagi perorangan maupun kelompok pada saat melakukan berbagai aktifitas selama 24 jam. Ganti rugi yang dapat diberikan adalah dalam bentuk santunan kematian, santunan biaya perawatan dan santunan cacat tetap.

d) JP-GRAHA

Sebagai salah satu produk unggulan perusahaan, JP-GRAHA memberikan perlindungan terhadap kerusakan gedung, kantor, rumah tinggal, toko, pabrik, hotel dan bangunan-bangunan lainnya terhadap risiko kerugian yang diakibatkan oleh bahaya kebakaran, petir, peledakan, asap, dan kejatuhan pesawat terbang,

serta perluasan risiko karena huru hara, letusan gunung berapi, banjir, angin topan, maupun gempa bumi.

e) JP-ASKRED

Produk asuransi ini memberikan proteksi terhadap risiko kerugian atas transaksi perdagangan yang dialami oleh Produsen, Distributor, Sub Distributor, Agen akibat sejumlah piutang yang tidak dibayar oleh debitur karena mengalami *Protracted Default dan Insolvensi*.

5. Jenis Produk

5.1 Asuransi Umum

a) Asuransi Kebakaran

Asuransi ini memberikan perlindungan terhadap kerusakan gedung, kantor, rumah tinggal, toko, pabrik, hotel dan bangunan-bangunan lainnya terhadap risiko kerugian yang diakibatkan oleh bahaya kebakaran, petir, peledakan, asap dan kejatuhan pesawat terbang, serta dapat diperluas dengan risiko huru hara, letusan gunung berapi, banjir, angin topan dan badai.

b) Asuransi Gempa Bumi

Asuransi Gempa Bumi khusus ditujukan untuk memberikan perlindungan terhadap kerusakan gedung, kantor, rumah tinggal, toko, hotel, apartemen dan bangunan lain terhadap kerugian yang disebabkan oleh gempa bumi.

c) Asuransi Pengangkutan

Asuransi ini memberikan jaminan perlindungan atas kerugian / kerusakan terhadap barang-barang yang diangkut yang disebabkan oleh bahaya yang dijamin oleh polis, yang terjadi selama barang tersebut dalam pengangkutan sesuai batasan-batasan seperti tersebut didalam klausa.

d) Asuransi Rangka Kapal

Jaminan terhadap kerugian rangka kapal, mesin kapal, biaya tambang (*freight*), *disbursement*, serta uang sewa kapal (*Carter Hire*) merupakan cakupan jasa yang ditawarkan produk asuransi ini.

e) Asuransi Kendaraan Bermotor

Memberikan jaminan atas kerugian / kerusakan kendaraan bermotor yang disebabkan oleh tabrakan, terbalik, pencurian, kebakaran, petir, peledakan, terhadap mesin dan tanggung jawab menurut hukum kepada pihak ketiga. Disamping risiko-risiko dasar jaminan, produk asuransi ini juga dapat diperluas dengan risiko-risiko kecelakaan dari pengemudi dan penumpang, banjir, gempa bumi dan huru hara.

f) Asuransi Rekayasa

Asuransi ini merupakan perlindungan terhadap kerugian atas pelaksanaan pembangunan proyek seperti gedung-gedung, jembatan, dermaga, jalan, lapangan terbang, dan sebagainya serta pemasangan mesin industri/non industri, peralatan elektronik, jaringan pipa serta menjamin kerugian pihak ketiga dalam hubungannya langsung dengan pembangunan proyek yang bersangkutan. Jenis Asuransi Rekayasa adalah Asuransi Risiko Kontraktor, Asuransi Pemasangan Instalasi, Asuransi Peralatan dan Mesin Kantor, Asuransi Kerusakan Mesin dan Asuransi Perlengkapan Elektronik.

g) Asuransi Uang

Asuransi ini merupakan jenis asuransi kerugian yang memberikan jaminan terhadap kehilangan uang, surat-surat berharga yang disamakan dengan uang yang disimpan dalam lemari besi atau dalam khasanah (*Cash in Safe*) yang dibongkar atau dengan cara lain yang disertai dengan kekerasan / cara paksa, perampokan juga menjamin kehilangan uang dalam perjalanan (*Cash in Transit*).

h) Asuransi Hole in One

Asuransi ini memberikan pertanggung jawaban atau ganti rugi terhadap tertanggung / penyelenggara turnamen golf, atas kewajiban mereka untuk memberikan hadiah kepada peserta yang mencapai *Hole in One* dalam satu kali pukulan pertama/par 3 pada *hole*/lubang yang ditentukan pada saat menyelesaikan putaran selama turnamen.

5.2 Asuransi Aneka

1) Asuransi Kecelakaan Pribadi

Asuransi ini merupakan jenis asuransi yang memberikan perlindungan terhadap risiko keuangan yang diakibatkan kecelakaan bagi perseorangan maupun kelompok pada saat orang yang bersangkutan dalam perjalanan menuju suatu tempat, melakukan kegiatan pekerjaan, serta kecelakaan yang terjadi di tempat kerja. Ganti rugi yang dapat diberikan adalah dalam bentuk santuna kematian, santunan biaya perawatan dan santunan cacat tetap.

2) Asuransi Pelayanan Umum

Jenis asuransi ini memberikan perlindungan atau jaminan untuk seluruh pengunjung tempat-tempat wisata atau rekreasi, hotel, terhadap kecelakaan yang menyebabkan luka badan, cacat atau meninggal dunia, selama orang yang bersangkutan berada di lokasi wisata, rekreasi, hotel, dll.

3) Asuransi Tanggung Jawab Pengangkut

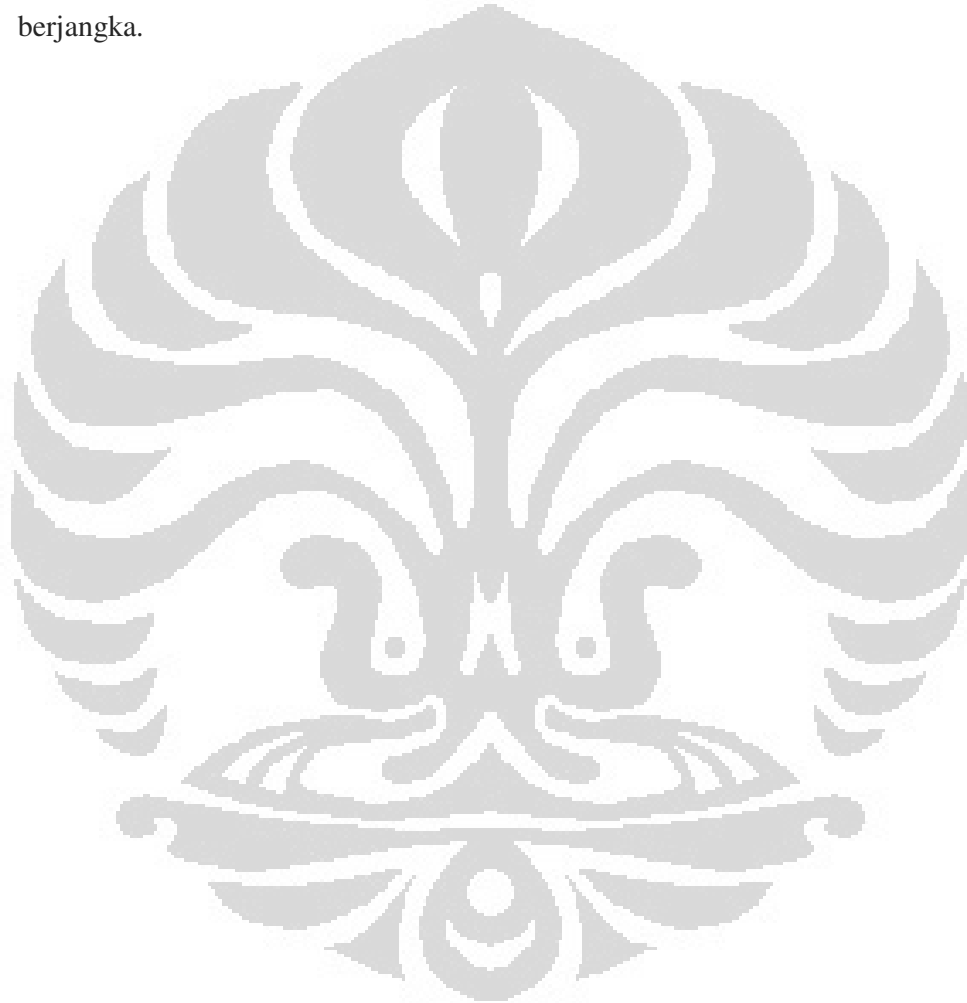
Asuransi ini merupakan asuransi yang memberikan perlindungan untuk risiko keuangan yang mengakibatkan kerusakan yang ditimbulkan oleh kecelakaan (*accident*) atau kehilangan terhadap barang-barang yang diangkut / disebrangkan di tempat penyebrangan.

6. Kinerja Keuangan

Selama masa operasional sejak 1 januari 1994, PT Jasaraharja Putera (*JP-Insurance*) selalu membukukan kinerja usaha yang meningkat dari tahun ke tahun, utamanya berkat dukungan kepercayaan dari para tertanggung dan mitra usaha terhadap produk, layanan dan manajemen perusahaan. Saat ini RBC *JP-Insurance* tercatat sebesar 322% atau diatas ketentuan yang ditetapkan 120% pada akhir tahun 2009 sehingga memberikan nilai tambah tersendiri secara internal maupun eksternal.

Indikator kinerja usaha seperti perolehan premi bruto senantiasa menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Ekspansi pasar dengan penetrasi ke wilayah

pasar yang baru, dilakukan dengan mempertimbangkan prinsip kehati-hatian demi memastikan bahwa perusahaan mencatat rata-rata pertumbuhan yang cukup signifikan setiap tahunnya dalam waktu 5 tahun terakhir. Selain itu perusahaan sangat berhati-hati dalam melakukan penempatan dananya mengingat situasi ekonomi Indonesia pasca krisis moneter yang diwarnai ketidakastian. Prioritas investasi perusahaan lebih banyak menempatkan dananya dalam bentuk deposito berjangka.



BAB IV

STRATEGI PEMASARAN BISNIS *SURETY BOND* BERDASARAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS : CABANG KHUSUS PT. JASARAHARJA PUTERA)

Produk *Surety Bond* yang ditawarkan meliputi jaminan penawaran, jaminan pelaksanaan, jaminan uang muka, dan jaminan pemeliharaan untuk seluruh jenis pekerjaan konstruksi. Bisnis penyedia jasa ini membutuhkan sarana dan prasarana untuk memasarkan jasa yang akan ditawarkan. Sumber penghasilan utama bisnis ini adalah *service charge* dari para *principal*.

Perumusan strategi pemasaran pada Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera sebagai pelaksana bisnis *Surety Bond* didasarkan pada analisis terhadap pengaruh faktor – faktor lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Lingkungan eksternal perusahaan setiap saat berubah dengan cepat sehingga melahirkan berbagai peluang dan ancaman, baik yang datang dari pesaing utama maupun dari iklim bisnis yang senantiasa berubah. Konsekuensi perubahan faktor eksternal tersebut juga mengakibatkan perubahan faktor internal perusahaan, seperti perubahan terhadap kekuatan maupun kelemahan yang dimiliki perusahaan tersebut. Untuk merumuskan strategi pemasaran gas bumi yang tepat, PT. Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera dapat menggunakan analisis SWOT namun terlebih dahulu dilakukan analisis bauran pemasaran.

4.1 Analisis Bauran Pemasaran

Arus globalisasi dari berbagai aspek (antara lain :Informasi, komunikasi, budaya, ekonomi dan perdagangan), perkembangan teknologi serta munculnya pesaing – pesaing baru akan menimbulkan persaingan yang ketat hampir di segala bidang usaha. Tingkat persaingan yang ketat dan kompleks di masa mendatang menuntut tersedianya sumberdaya dan sumber dana yang memadai.

Banyaknya pemberi kerja (*Obligee*) yang membutuhkan sebuah jaminan dalam pembangunan dan konstruksi secara tidak langsung akan membuka peluang. Hal ini dimungkinkan karena semakin sadarnya para pemberi kerja akan perlunya jaminan konstruksi. Kondisi perekonomian saat ini menyebabkan banyak dari para pesaing – pesaing bisnis *Surety Bond* berlomba - lomba untuk memberikan pelayanan terbaik serta pemberian *service charge* yang rendah. Namun dengan langkah pembangunan *Brand* dan *Positioning* yang terus dilakukan dengan melakukan komunikasi pasar melalui berbagai media, PT. Jasaraharja Putera mampu meningkatkan *brand awareness* dan kepercayaan pasar.

Menurut Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) menilai bisnis *Surety Bond* dapat tumbuh minimum 20% tahun ini seiring dengan terbukanya kesempatan bersaing sehat dengan Bank Garansi. Asuransi menyambut positif batalnya pembatasan *Surety Bond* dalam penjaminan pengadaan barang dan jasa yang dituangkan dalam revisi Keppres no. 80/2003 tentang pengadaan barang/jasa pemerintah.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera berdasarkan analisis 4P adalah :

4. 1.1 *Product* (Produk)

Pengertian produk tidak terbatas pada barang atau jasa yang diperjual belikan tetapi mencakup keseluruhan elemen yang ikut membentuk persepsi konsumen terhadap barang dan jasa tersebut. Oleh karena itu, maka produk *Surety Bond* yang terdiri dari beberapa jenis produk dan kemudian membentuk sebuah kesatuan produk. Produk *Surety Bond* yang ditawarkan oleh Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera yang terdiri dari jaminan penawaran, jaminan pelaksanaan, jaminan uang mukaserta jaminan pelaksanaan sudah sangat dikenal. ini dikarenakan PT. Jasaraharja Putera merupakan perusahaan asuransi pertama yang melakukan bisnis *Surety Bond* dan juga telah mendapat sertifikasi ISO 9001:2008.

Untuk mempertahankan eksistensi dan mengikuti kebutuhan konsumen, Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera juga melakukan diversifikasi produk atau

penganeekaragaman produk seperti penerbitan kontra garansi, *progress payment bond* yang merupakan jaminan pembayaran fisik pekerjaan yang yang telah diterima oleh *pricipal* dari *obligee* apabila fisiknya tidak sesuai dengan yang sudah dibayarkan, jaminan sewa alat termasuk sewa alat – alat berat untuk kepentingan proyek, dan *installment sales bond* yang merupakan jaminan pembelian barang yang diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional proyek.

4. 1.2 *Price* (Harga)

Untuk produk jaminan penawaran, *rate* yang dikenakan adalah 0,25% per triwulan dari nilai jaminan. Nilai jaminan yang dikenakan berkisar antara 1% - 3% dari nilai kontrak. Untuk jaminan pelaksanaan dikenakan *rate* 0,50% per triwulan dari nilai jaminan. Nilai jaminan yang dikenakan adalah berkisar antara 5% - 30% dari nilai kontrak. Untuk jaminan uang muka dikenakan *rate* 0,50% per triwulan dari nilai jaminan. Nilai jaminan yang dikenakan adalah sampai dengan 40% dari nilai kontrak. Dan untuk jaminan pemeliharaan dikenakan *rate* 0,50% per triwulan dari nilai jaminan. Nilai jaminan yang dikenakan adalah 5% dari nilai kontrak. Besar kecilnya nilai jaminan yang dikenakan pada tertanggung tergantung pada penilaian *underwriting*.

Rumus perhitungan *service charge* sebagai berikut :

$$\text{Nilai Jaminan} \times \text{Jangka Waktu}/3\text{Bulan} \times \text{Rate}$$

Contoh perhitungan *service charge* yang harus *dibayar Principal* :

Misal : Nilai Kontrak = Rp. 1.000.000.000

Nilai Jaminan = Rp. 10.000.000 (1% x Rp. 1.000.000.000)

Rate = 0,50% per triwulan

Jangka Waktu = 120 hari

Perhitungan : Rp. 10.000.000 x 120/91 x 0,50%

Jumlah yang harus dibayar : Rp. 65.934,066

Nb : Jumlah yang harus dibayar belum termasuk biaya materai polis, biaya *bond form* dan biaya materai kuitansi.

Pada produk jaminan penawaran (*Bid Bond*) jumlah jaminan berkisar antara 1% sampai 3% dari nilai kontrak atau berdasarkan nilai yang ditetapkan *obligee*. Dalam hal ini, pemerintah menganut prinsip *penalty system* atau sistem hukuman yang dimaksudkan untuk mendidik para peserta lelang agar dapat mengikuti pelelangan secara sungguh – sungguh. *Penalty system* disini berarti pencairan jaminan dianggap sebagai hukuman bagi *principal*. Bila terjadi wanprestasi maka klaim yang harus dibayar sebesar *penal sum* atau nilai jaminan tanpa memperhitungkan berapa nilai kerugian *Obligee* yang sebenarnya ataupun nilai prestasi *Principal*. Dasar penerbitan jaminan penawaran adalah undangan tender dari *Obligee*.

Pada produk jaminan pelaksanaan (*Performance Bond*) jumlah jaminan berkisar antara 5% -30% dari kontrak. Sifat jaminan yang berlaku adalah *indemnity system* yaitu besarnya klaim yang harus dibayar bila *Principal* mengalami waprestasi adalah sebesar nilai kerugian sebenarnya dari *Obligee*, maksimum sebesar *penal sum* jaminan dengan terlebih dahulu memperhitungkan prestasi yang telah dilaksanakan *Principal*. Dasar penerbitan jaminan pelaksanaan adalah kontrak yang mengatur adanya jaminan pelaksanaan yang sudah disetujui baik oleh *Principal* maupun *Obligee*

Pada jaminan uang muka (*Advance Payment Bond*) jumlah jaminan yang dikenakan mencapai 40% dari nilai kontrak. Sifat jaminan yang berlaku adalah *indemnity system* yaitu besarnya klaim yang harus dibayar bila *Principal* mengalami waprestasi adalah sebesar nilai kerugian sebenarnya dari *Obligee*, maksimum sebesar *penal sum* jaminan dengan terlebih dahulu memperhitungkan prestasi yang telah dilaksanakan *Principal*. Dasar penerbitan jaminan uang muka adalah kontrak yang mengatur adanya uang muka.

Pada jaminan pemeliharaan (*Maintenance Bond*) jumlah jaminan yang dikenakan 5% dari nilai kontrak. Sifat jaminan yang berlaku adalah *indemnity*

system. Dasar penerbitan jaminan pemeliharaan adalah berita acara serah terima 1 pekerjaan.

Berdasarkan pertimbangan *underwriter*, para *principal* bisa saja dikenakan *collateral* atau sesuatu yang diberikan kepada *surety company* untuk menimbulkan keyakinan bahwa *principal* akan memenuhi kewajiban yang dapat dinilai dengan uang. *Collateral* yang dikenakan bisa dalam bentuk antara lain uang tunai, sertifikat deposito, bpkb mobil sedan dan sertifikat tanah.

4. 1.3 *Promotion* (Promosi)

Strategi promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan hanya berfungsi sebagai alat komunikasi untuk mengenalkan produk yang ingin ditawarkan kepada konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen. Untuk mempertahankan agar produk terus dikenal dan dibutuhkan konsumen, PT. Jasaraharja putera melakukan promosi dengan menggunakan alat – alat promosi yang mencakup pemasangan iklan secara berkala melalui media cetak atau elektronik, leaflet, booklet, spanduk dan seminar, *public relation*, promosi penjualan, *public relation* (PR), *direct marketing* dan publikasi. Strategi promosi Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera difokuskan pada periklanan baik melalui iklan tv maupun melalui iklan di media cetak, *public relation*, pemasangan spanduk serta leaflet dan juga melalui internet.

a. Periklanan

Periklanan yang dilakukan oleh Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera adalah iklan – iklan baik di media cetak maupun media elektronik seperti televisi. Iklan iklan tersebut terus diperbaharui menjadi beberapa versi agar para konsumen tetap mengingat produk yang ditawarkan dan tidak bosan dengan promosi dari iklan – iklan terdahulu. Iklan ini dibuat sangat menarik dan sedemikian rupa agar mudah dimengerti sesuai dengan jalan iklan tersebut. Untuk lebih menarik perhatian konsumen, dilakukan juga seleksi terhadap siapa yang

pantas untuk memainkan peran dalam iklan. Dalam seleksi tersebut, diutamakan pemeran yang mempunyai penampilan menarik dan komunikatif dalam menyampaikan sebuah pesan. Proyek bernilai pasti memerlukan jaminan, dengan didasarkan pada integritas berbasis pada nilai –nilai yang disepakati bersamasebagai budaya perusahaan yang terdiri dari jujur, disiplin, tanggap, cermat dan santun, proyek anda selesai tanpa risiko sesuai dengan motto “JP – Bonding terpercaya dan pilihan tepat sebagai penjaminnya”. Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera berusaha memberikan keyakinan bahwa para konsumen tidak perlu khawatir karena JP – Bonding akan menjamin kelangsungan proyek konsumen.

Pada media cetak, Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera mengutamakan melakukan promosi pada majalah khusus asuransi dengan bahasa yang mudah dimengerti serta mampu untuk meyakinkan dan mengajak para konsumen untuk menggunakan jasa yang ditawarkan. Dengan semakin meningkatnya pembangunan di Indonesia dengan tingkat risiko yang berbeda – beda, bahasa yang digunakan untuk menarik perhatian konsumen dan bisa meyakinkan bahwa produk yang ditawarkan layak untuk digunakan, JP – Bonding selalu menghindari bahasa yang ambigu dan menggunakan bahasa yang singkat, jelas, bermakna serta mudah dicerna. Pemilihan warna yang tidak terlalu meriah dan simpel jugamenjadi pertimbangan bagi promosi JP – Bonding terutama pada spanduk serta leaflet. Terlalu banyak mencampurkan warna dinilai akan mengurangi minat membaca para konsumen karena akan dianggap “norak”.

Penempatan pemasangan spanduk yang dilakukan oleh JP – Bonding selalu mencari tempat – tempat strategis yang mudah dilihat oleh masyarakat, sebagai contoh pemasangan spanduk disamping jembatan penyeberangan diatas tol TB. Simatupang tepat didepan kantor PT. Jasaraharja Putera berada. Penempatan spanduk disini dimaksudkan agar para pengguna jalan yang sedang melintas dibawah jembatan tersebut dapat melihat iklan produk *Surety Bond* yang ditawarkan.

Pengalaman berkiprah di bisnis *Surety Bond* sejak lahir 18 tahun yang lalu juga menjadi sarana promosi yang selalu dicantumkan pada setiap alat – alat

promosi yang digunakan oleh Cabang Khusus PT Jasaraharja Putera. Dengan adanya pencantuman sebagai perusahaan asuransi pertama yang melaksanakan bisnis *Surety Bond*, ini menandakan bahwa selama 18 tahun berkiprah dalam bisnis *Surety Bond*, Cabang Khusus PT Jasaraharja Putera telah mampu bertahan bahkan dalam krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998.

Terlalu terfokusnya promosi pada majalah asuransi dan kurangnya promosi pada koran atau majalah lokal lainnya secara tidak langsung membuka kesempatan bagi para pesaing – pesaing yang sudah ada untuk lebih mengenalkan produk *Surety Bond* yang ditawarkan dan pesaing – pesaing baru untuk masuk dalam bisnis *Surety Bond*. Ini disebabkan karena masih sedikitnya masyarakat yang membaca majalah asuransi dan kebanyakan masyarakat Indonesia membaca koran harian atau majalah lokal lainnya. Dengan pemasangan iklan pada media cetak yang sering dibaca oleh masyarakat, para pesaing bisnis dapat meningkatkan kesadaran pembaca akan produk *Surety Bond* yang ditawarkan perusahaan tersebut.

Promosi periklanan yang dilakukan Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera belakangan ini agak berkurang dan hanya mengandalkan promosi melalui leaflet, brosur serta spanduk. Promosi melalui media iklan tv sudah semakin berkurang, sebagai bukti nyata, iklan tv yang berada di lift Wisma Raharja tempat dimana PT. Jasaraharja Putera berada sudah tidak menayangkan iklan produk – produk JP – Bonding lagi, melainkan menayangkan produk – produk dari luar asuransi.

b. Public Relation

Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera juga dilengkapi dengan *Public Relation* yang handal. *Public Relation* Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera sebagai lini terdepan dalam pembentukan, pembangunan, pemeliharaan, peningkatan citra dan reputasi positif perusahaan mampu mengomunikasikan pesan secara efektif, selektif dan efisien kepada publik sebagai sasaran pemasarannya. Agar pesan dapat tersampaikan secara optimal, pesan yang dikemas oleh *Public Relation* JP – Bonding dibuat dan dikemas sedemikian rupa agar menarik perhatian. Untuk peningkatan citra dan reputasi perusahaan,

berbagai program dibidang kehumasan kini telah mulai difokuskan kepada upaya untuk meraih *image* positif dan simpati publik diantaranya melalui penayangan iklan produk unggulan baik berupa display iklan maupun advertorial, melakukan penjualan simpatik melalui ajang pemasaran khusus dimana banyak melibatkan masyarakat seperti kegiatan pameran, menjaga reputasi perusahaan dan citra produk melalui partisipasi dalam kegiatan *sponsorship*, memanfaatkan komunikasi yang akrab dengan konsumen melalui siaran pers untuk penyebaran informasi yang mengandung nilai berita melalui media massa maupun media internal perusahaan dan banyak hal lainnya disesuaikan dengan dukungan finansial yang ada. Beberapa kegiatan promosi yang dilakukan adalah mengikuti dan mengadakan acara – tertentu yang mengikutsertakan para konsumen, seperti :

- Menggandeng Indosat sebagai rekanan bisnis saat aktifitas mudik tahun 2011.
- Ikut serta dalam ajang BUMN Expo. Keikutsertaan perusahaan dalam BUMN Expo selain dimaksudkan untuk menciptakan ketertarikan dan meraih simpati publik, juga dimaksudkan untuk meningkatkan daya saing produk – produk yang dimiliki perusahaan
- Senantiasa memberikan edukasi kepada para *principal* dan *obligee* tentang kegunaan dan pentingnya *Surety Bond* dalam pembangunan konstruksi serta mensosialisasikan produk – produk *Surety Bond* melalui seminar – seminar yang diadakan oleh PT. Jasaraharja Putera
- Mensponsori acara yang diselenggarakan bersama masyarakat dan perusahaan lainnya seperti turnamen bulu tangkis monjali 2011, membagikan peta gratis untuk mudik lebaran bekerja sama dengan Radio Sonora, dan sebagainya.

Public Relation sangat peduli terhadap beberapa tugas pemasaran, yaitu seperti membangun *image*, mempengaruhi publik, mendukung aktivitas komunikasi dan juga memperkuat posisi produk sendiri. Oleh karena itu, Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera selalu berusaha mengembangkan *Public Relation*nya dengan merancang program – program baru.

c. Internet

Pada promosi melalui internet, JP – Bonding mengeluarkan fasilitas E – Bonding. Pada pelayanan ini tersedia layanan bagi para pemilik proyek untuk memeriksa keabsahan *bond* dengan cepat dan mudah, registrasi online bagi para nasabah baru JP – Bonding untuk penerbitan penjaminan bagi proyek. Bagi nasabah lama, terdapat layanan permohonan penerbitan *bond* secara online.

Untuk persyaratan permohonan penerbitan *Surety Bond*, langkah – langkahnya dijelaskan sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan / Pemohon Baru

- a. Perusahaan pemohon (*Principal*) menyiapkan data yang diminta perusahaan asuransi seperti Company Profile, pengalaman kerja sejakberdirinya perusahaan, anggaran rumah tangga, akta notaris, NPWP, dokumen legalitas perusahaan, laporan keuangan 2tahun terakhir.
- b. Setelah perusahaan pemohon (*Principal*) menyiapkan data yang diminta perusahaan asuransi, selanjutnya agen datang ke perusahaan untuk mengambil data yang dipersyaratkan sekaligus melakukan survey pada perusahaan bersangkutan.
- c. Perusahaan pemohon (*Principal*) mengisi form permohonan penerbitan serta data pendukung yang dibawa oleh agen. *Principal* mengisi *Agreement of Indemnity* yang hanya diisi saat awal mengajukan permohonan.
- d. Setelah mengisi form yang dibutuhkan, data tersebut dibawa ke *Underwriting* untuk diseleksi risikonya.
- e. Tahap terakhir, *Underwriting* melakukan akseptasi atau penolakan terhadap permohonan penerbitan *Surety Bond* yang diajukan calon *Principal*

2. Bagi Perusahaan / Pemohon Lama

- a. *Principal* mengisi form permohonan penerbitan *Surety Bond* serta data pendukung tanpa harus mengisi *Agreement of Indemnity* karena sudah diisi saat pertama mengajukan permohonan.
- b. Untuk mempermudah, *Principal* dapat mengirim data perusahaan melalui surat elektronik.
- c. Setelah mendapat data yang dibutuhkan, data tersebut dibawa ke *Underwriting* untuk proses akseptasi

Fasilitas lain yang diberikan lewat internet adalah tersedianya penjelasan singkat mengenai produk *Surety Bond*, sekilas perusahaan, prosedur pengajuan klaim, validasi polis, berita dan informasi mengenai kegiatan PT. Jasaraharja Putera, penjelasan mengenai fasilitas - fasilitas yang diberikan dan alamat lengkap beserta nomor telepon yang bisa dihubungi. Pelayanan ini dapat diakses melalui website www.jasaraharja-putera.co.id

4.1.4 *Place* (Tempat)

Dengan didukung oleh 26 kantor cabang dan 80 kantor pemasaran yang tersebar di seluruh Indonesia menjadikan PT. Jasaraharja Putera dapat terus meningkatkan kompetensi dan profesionalisme. Penempatan kantor cabang serta kantor pemasaran di hampir seluruh Indonesia ditujukan agar produk JP -Bonding lebih dekat dalam menjangkau konsumen dan lebih dikenal oleh konsumen terutama para konsumen yang terletak di pelosok negeri yang ingin pekerjaan konstruksinya dijamin.

- a. Kantor Cabang Domisili Pulau Sumatera

Kantor Cabang Aceh terletak di Jl. Teuku Umar, Banda Aceh dengan 3 kantor pemasaran yang terletak di Lhokseumawe, Langsa dan Meulaboh. Kantor Cabang Medan terletak di Jl. Gatot Subroto, Medan dengan 6 kantor pemasaran yang terletak di Kaban Jahe, Pematang Siantar, Kisaran, Rantau Prapat, Sibolga dan Padang Sidempuan. Kantor Cabang Padang terletak di Jl. Rasuna Said,

Padang dengan 2 kantor pemasaran yang terletak di Bukit Tinggi dan Solok. Kantor Cabang Pekanbaru terletak di Jl. Jendral Sudirman, Pekanbaru dengan 2 kantor pemasaran yang terletak di Dumai dan Rengat. Kantor Cabang Jambi terletak di Jl. Kolonel Slamet Riyadi, Jambi dengan satu kantor pemasaran yang terletak di Muara Bungo. Kantor Cabang Bengkulu terletak di Jl. S. Parman, Bengkulu tanpa adanya kantor pemasaran. Kantor Cabang Batam terletak di Jl. Raden Patah, Batam dengan 2 kantor pemasaran yang terletak di Tanjung Pinang dan Tanjung Balai Karimun. Kantor Cabang Palembang terletak di Jl. Kapten Rivai, Palembang dengan 3 kantor pemasaran yang terletak di Lahat, Baturaja dan Pangkal Pinang. Kantor Cabang Lampung terletak di Jl. Wolter Mongonsidi, Bandar Lampung tanpa adanya kantor pemasaran.

b. Kantor Cabang Domisili Pulau Jawa, Bali, NTB dan NTT

Kantor Cabang Khusus terletak di Cilandak, Jakarta. Kantor Cabang Jakarta terletak di Jl. Mampang Prapatan, Jakarta dengan 1 kantor pemasaran yang terletak di Kalibesar Timur. Kantor Cabang Serang terletak di Jl. Mayor Syafei, Serang dengan 1 kantor pemasaran yang terletak di Tangerang. Kantor Cabang Bandung terletak di Jl. Soekarno Hatta dengan 7 kantor pemasaran yang terletak di Bekasi, Bogor, Sukabumi, Karawang, Purwakarta, Tasikmalaya dan Cirebon. Kantor Cabang Yogyakarta terletak di Sleman, Yogyakarta tanpa adanya kantor pemasaran. Kantor Cabang Semarang terletak di Jl. Imam Bonjol, Semarang dengan 5 kantor pemasaran yang terletak di Purwokerto, Pekalongan, Magelang, Surakarta dan Pati. Kantor Cabang Surabaya terletak di Jl. Pangeran Diponegoro, Surabaya dengan 7 kantor pemasaran yang terletak di Madiun, Bojonegoro, Kediri, Sidoarjo, Malang, Jember dan Pamekasan. Kantor Cabang Denpasar terletak di Jl. Hayam Wuruk dengan satu kantor pemasaran yang terletak di Singaraja. Kantor Cabang Mataram terletak di Jl. Sriwijaya, Mataram dengan 2 kantor pemasaran yang terletak di Sumbawa Besar dan Bima. Kantor Cabang Kupang terletak di Jl. WJ Lalamentik, Kupang dengan satu kantor pemasaran yang terletak di Ende.

c. Kantor Cabang Domisili Pulau Kalimantan

Kantor Cabang Pontianak terletak di Jl. Gusti Sulung Lelanang, Pontianak dengan 3 kantor pemasaran yang terletak di Singkawang, Sanggau dan Entikong. Kantor Cabang Banjarmasin terletak di Jl. Jendral A. Yani, Banjarmasin dengan 2 kantor pemasaran yang terletak di Palangkaraya dan Kandangan. Kantor Cabang Balikpapan terletak di Jl. Jend. Sudirman, Balikpapan dengan 3 kantor pemasaran yang terletak di Samarinda, Bontan, dan Tarakan.

d. Kantor Cabang Domisili Pulau Sulawesi dan Maluku

Kantor Cabang Makassar terletak di Jl. Lanto Pasewang, Makassar dengan 4 kantor pemasaran yang terletak di Watampone, Pare – Pare, Kendari, dan Palopo. Kantor Cabang Manado terletak di Jl. Piere Tendean, Manado dengan 3 kantor pemasaran yang terletak di Gorontalo, Palu, dan Kotamubagu. Kantor Cabang Ambon terletak di Jl. Jendral Sudirman dengan satu kantor pemasaran yang terletak di Ternate.

e. Kantor Cabang Domisili Pulau Papua

Kantor Cabang Jayapura terletak di Komplek Ruko, Jayapura dengan 3 kantor pemasaran yang terletak di Manokwari, Merauke, dan Sorong.

4. 1.5 *People* (Orang)

Perkembangan teknologi modern memasuki berbagai dunia usaha terutama dalam bidang teknologi komunikasi dan informasi. keadaan demikian akan menuntut tersedianya SDM yang profesional dan handal. Dalam mengantisipasi pesaing usaha, PT. Jasaraharja Putera melakukan persiapan – persiapan seperti melaksanakan program pendidikan dan latihan reguler serta acara tematik seperti seminar dan lokakarya perasuransian dan bisnis secara terencana diselenggarakan untuk para karyawan dari berbagai jenjang jabatan sebagai bagian integral peningkatan profesionalisme dan kompetensi sumber daya manusia. Pengembangan sumber daya manusia juga diiringi dengan peningkatan sumber daya infrastruktur pendukung termasuk teknologi informasi sehingga mampu mengoptimalkan kegiatan operasional dalam memberikan layanan, merancang dan memasarkan produk *Surety Bond*.

Pentingnya aspek SDM dalam pencapaian tujuannya, maka PT.Jasaraharja Putera membuat program – program khusus untuk pengembangan sumber daya manusia. Untuk mampu mewujudkan kualitas pegawai dengan kompetensi yang dapat diandalkan, disusunlah program pengembangan pegawai dengan konsep 4 P yakni Perencanaan, Persiapan, Pelatihan dan Penempatan.

Pada tahap perencanaan, pengembangan SDM di perusahaan harus diselaraskan dengan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Penyelarasan tersebut dimaksudkan untuk lebih mengarahkan SDM yang ada di perusahaan nantinya. Hal ini penting sekali dilakukan agar pengembangan SDM yang dilakukan nantinya mampu mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara lebih optimal.

Selanjutnya adalah tahapan persiapan. Pada tahapan ini, langkah-langkah yang telah disusun dalam tahapan perencanaan sudah mulai dilakukan untuk pelaksanaannya. Tahapan persiapan ini merupakan tahapan yang paling strategis dalam proses pengembangan SDM di perusahaan karena didalamnya menyangkut pemenuhan dan pemilihan pegawai. Untuk mampu mencetak pegawai yang hebat dan professional salah satunya adalah melalui program rekrutmen dan seleksi secara selektif dan ketat agar perusahaan memiliki SDM seperti yang diharapkan agar dapat bersaing dengan kekuatan pesaing.

Berikutnya adalah melakukan pelatihan. Konsep dalam pelatihan disini juga termasuk pembenahan dalam bidang SDM. Pada tahapan ini, pelatihan dan pembenahan SDM dilakukan secara menyeluruh disegala bidang dimulai dari cara berpikir, cara bersikap, penanganan sistem serta hal - hal lainnya untuk meningkatkan kompetensi pegawai melalui penyelenggaraan pendidikan dan pelatihan secara berjenjang dan berkesinambungan. Peningkatan kompetensi pegawai yang dibangun adalah peningkatan kompetensi pegawai yang diselaraskan dengan bisnis yang sedang ditangani oleh perusahaan diantaranya seperti diklat pemantapan *Surety Bond*. Melalui pendidikan dan pelatihan tersebut nantinya akan dapat diketahui kemampuan setiap individu untuk menentukan pengembangan karir pegawai kedepannya. Pada bagian akhir setelah terpenuhinya

semua tahapan tersebut tinggal menempatkan pegawai dalam posisi yang sesuai dengan tingkatan kompetensi yang dimilikinya.

Selain metode 4P diatas, PT. Jasaraharja Putera juga juga menyiapkan program dalam bentuk penghargaan, yaitu :

- a. Program insentif prestasi, program ini berupa insentif dan pelatihan keterampilan yang merangsang karyawan untuk lebih produktif dan peningkatan keterampilan profesional individu.
- b. Program pemberian insentif untuk menghargai masa kerja karyawan pada waktu tertentu seperti 10 tahun, 15 tahun, 20 tahun, dan seterusnya. Insentif ini biasanya berbentuk perhiasan emas.
- c. Program pemilihan *marketing* terbaik tahunan untuk memotivasi karyawan di bidang penjualan
- d. Program pemilihan karyawan terbaik tahunan untuk memotivasi karyawan, selain mendapat kebanggaan, hadiah uang yang diberikan cukup besar.

PT. Jasaraharja Putera memang mengutamakan kualitas karyawannya, sebab teknologi dan pengetahuan yang tinggi saja dapat ditiru oleh perusahaan lain, tetapi kualitas sumber daya manusia yang baik sangat sulit untuk ditiru. Hal ini juga yang menyebabkan PT. Jasaraharja Putera berusaha melakukan berbagai cara untuk tetap mempertahankan karyawan dengan motivator berupa peluang berkarir dan promosi jabatan.

Selain pelatihan – pelatihan yang disebutkan diatas, setiap pegawai juga mampu menjaga hubungan baik dengan *Obligee* maupun dengan *Principal*. Hubungan baik dengan *Obligee* diperlukan karena pihak *Obligee* yang memiliki dan berwenang untuk menetapkan apakah *Surety Bond* PT Jasaraharja Putera dapat digunakan di instansinya. Selain itu, hubungan baik ini dimanfaatkan untuk mengetahui rencana pembangunan, serta untuk mengetahui para *Principal* yang telah ikut berpartisipasi di dalam proyek pembangunan yang dilaksanakan oleh *Obligee*.

Hubungan baik dengan Principal maupun dengan asosiasinya (seperti KADIN, GAPENSI, HIPMI, dan asosiasi lainnya), dimanfaatkan untuk mengetahui berbagai macam informasi mengenai karakter atau kondisi *Principal* serta untuk memperoleh dukungan dari asosiasi untuk menggunakan *Surety Bond* PT Jasaraharja Putera.

4. 1.6 *Customer Service* (Layanan Pelanggan)

Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera berkomitmen untuk memberikan pelayanan sejak pra transaksi, saat transaksi dan paska transaksi kegiatan sebelum transaksi akan turut mempengaruhi kegiatan transaksi setelahnya, oleh karena itu kegiatan pendahuluannya harus sebaik mungkin sehingga konsumen akan memberikan respon yang positif dan menunjukkan loyalitas. Dengan sistem pelayanan yang dapat diandalkan, semboyan “JP – Bonding terpercaya dan pilihan tepat sebagai penjaminnya!” akan dapat dilakukan.

Beberapa hal yang diperhatikan dalam melaksanakan fungsi layanan pelanggan adalah :

Menjelaskan kewajiban perusahaan sebagai penanggung. Sebagai penanggung, perusahaan mempunyai kewajiban untuk :

- a. Menyediakan sarana, seperti formulir khusus seperti FPSB (Formulir Permohonan *Surety Bond*) yang harus diisi lengkap dan ditandatangani calon principal, kemudian dikembalikan kepada perusahaan sebagai penanggung
- b. Memberikan bimbingan, membantu serta menjelaskan kepada calon *principal* tentang tata cara pengisian FPSB (Formulir Permohonan *Surety Bond*)
- c. Memberikan penjelasan konsultatif . Pada umumnya calon *principal* awam terhadap pelaksanaan teknis *Surety Bond*, oleh karena itu perlu diberikan penjelasan bersifat konsultatif antara lain tentang :

- Kondisi atau syarat penerbitan :
 - i. Kondisi atau syarat dasar. Hal ini berkaitan tentang beberapa kondisi atau persyaratan dasar penerbitan *Surety Bond* yang akan diterbitkan atau diminta oleh calon *Principal*.
 - ii. Memodifikasi atau kondisi persyaratan dasar. Hal ini berkaitan dengan kemungkinan dilakukannya modifikasi atas kondisi atau persyaratan dasar tadi yang akan diterbitkan atau diminta oleh calon *Principal*.
 - iii. Klaim. Hal ini berkaitan dengan penjelasan tentang prosedur dan tata cara pengajuan penyelesaian klaim yang mungkin terjadi.

Selain itu perusahaan sebagai penanggung juga memiliki kewajiban untuk memberikan saran mengenai *Loss Precaution* atau *Loss Prevention* dan *Loss Minimizing*. Saran - saran yang diberikan antara lain tentang :

- a. Cara – cara memperkecil kemungkinan adanya wanprestasi atau kerugian
- b. Subrogasi. Mengingatkan bahwa perusahaan (*Surety Company*) mempunyai hak untuk menagih ulang kepada *principal*, apalagi terjadi wanprestasi atas kerugian pemilik proyek (*Obligee*) yang jumlahnya sama dengan jumlah klaim yang telah dibayarkan oleh perusahaan kepada pemilik proyek.
- c. Penegasan tertulis. Setiap pembicaraan lisan dengan Calon *Principal*, yang tergolong penting dan dinilai merupakan bagian dari materi /isi perjanjian yang akan dibuat, harus ditegaskan atau dikonfirmasi secara tertulis dalam bentuk surat resmi kepada Calon *Principal*, secepat mungkin, segera setelah pembicaraan tersebut

- d. Larangan memberikan janji penerbitan *Surety Bond*. Dalam pembicaraan lisan ataupun dalam penegasan tulisan dalam rangka pemberian pelayanan teknis penerbitan *Surety Bond*, janji atau bentuk penjelasan yang dapat memberikan kesan bagi Calon *Principal* adanya kepastian penerbitan yang demikian perlu dihindari sebelum adanya kepastian keputusan penerbitan *Surety Bond*.

4.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat diartikan sebagai analisis internal serta eksternal dari sebuah perusahaan untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Dengan analisis SWOT suatu perusahaan dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan dari internal perusahaan sekaligus mengetahui peluang dan ancaman dari pihak luar yang harus dihadapi demi kelangsungan operasi perusahaan. Analisis SWOT dibutuhkan untuk perumusan strategi jangka panjang untuk mencapai maksud dan tujuan perusahaan

Meskipun analisis ini masih dipengaruhi oleh faktor – faktor subyektif seperti persepsi serta pemikiran, namun analisis SWOT sangat berguna untuk membantu pihak manajemen dalam mengembangkan serta mempertahankan kekuatan, menutupi kelemahan dengan kekuatan yang ada, mengambil setiap peluang sekecil apapun serta meminimalisir ancaman yang mungkin menimpa perusahaan. Berikut uraian mengenai Analisis SWOT pada Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera.

Kekuatan	Kelemahan
a. Memiliki produk yang kompetitif b. Memiliki kantor cabang hampir di seluruh Indonesia c. Memiliki sertifikasi ISO	a. Dalam hal meng- <i>accept</i> permintaan konsumen untuk penerbitan <i>Surety Bond</i> bisa membutuhkan waktu sampai 2 hari dalam proses <i>underwriting</i>

Kekuatan	Kelemahan
<p>9001:2008</p> <p>d. Sebagai perusahaan pertama yang memperkenalkan produk <i>Surety Bond</i> dalam perusahaan asuransi, pengalamannya sudah tidak diragukan lagi.</p> <p>e. Telah memenuhi permodalan minimal sesuai Peraturan Menteri Keuangan no.124/2008 yaitu sebesar 250 Milyar</p> <p>f. Memiliki dukungan dari 4 reasuransi dalam negeri dan 1 dukungan reasuransi dari luar negeri</p>	<p>b. Pengguna jasa masih banyak yang terfokus pada Bank Garansi</p> <p>c. Berkurangnya promosi produk pada media elektronik</p>
Peluang	Ancaman
<p>a. Pembangunan di Indonesia selalu berkembang tiap tahun, sampai saat ini pembangunan di Indonesia baru mencapai 50%</p> <p>b. Semakin meningkatnya peluang usaha, semakin banyak pula pendirian perusahaan kontaktor</p> <p>c. Adanya peraturan – peraturan</p>	<p>a. Munculnya pesaing – pesaing baru</p> <p>b. Konsumen cenderung memilih <i>service charge</i> yang lebih murah tanpa memperhatikan kemampuan membayar klaim dari perusahaan tersebut.</p> <p>c. Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) tidak</p>

Peluang	Ancaman
<p>yang mendukung berjalannya bisnis <i>Surety Bond</i></p> <p>d. Pengembangan E - Bonding</p>	<p>mengenakan sanksi pada perusahaan asuransi yang tidak mampu membayar klaim dan yang melakukan pelanggaran.</p> <p>d. Persaingan dalam penjualan tarif <i>rate</i> serendah – rendahnya menyebabkan persaingan tidak sehat</p> <p>e. Adanya ancaman dari <i>Obligee</i> dan <i>Principal</i> fiktif yang yang bekerjasama untuk mengambil keuntungan dari klaim.</p>

4.3 Formulasi Strategi

Untuk memperluas dan mempertahankan pangsa pasar, PT. Jasaraharja Putera telah menunjukkan sikap yang reaktif dan antisipatif terutama terhadap elemen – elemen ancaman dengan melakukan langkah – langkah atau strategi sebagai berikut :

- 1) Meningkatkan kualitas pelayanannya dengan menjalin atau meningkatkan hubungan yang lebih baik lagi kepada pimpinan proyek maupun kontraktor dengan mengadakan penjelasan secara lengkap mengenai *Surety Bond*.
- 2) Meningkatkan keahlian karyawan atau sumber daya manusia dengan meningkatkan kegiatan pendidikan dan pelatihan kilat dan rutin atau

semacam diklat untuk memberikan pelayanan kepada konsumen secara lebih memuaskan atau profesional.

- 3) Terus mengembangkan berbagai rencana kerja dan target operasional dengan memadukan sumber daya infrastruktur dan sumber daya manusia dalam suatu sistem manajerial dengan mengacu pada prinsip tata kelola perusahaan yang baik.
- 4) Terus melakukan pembangunan *brand* dan *positioning* dengan melakukan komunikasi pasar melalui berbagai media sehingga mampu meningkatkan *brand awareness* dan kepercayaan pasar.
- 5) Selalu melakukan evaluasi analisa terhadap pencapaian pemasaran produk setiap tahunnya.

Dalam menghadapi berbagai perubahan eksternal yang ada yaitu antara lain era pasar bebas atau globalisasi yang melanda dunia usaha saat ini menyebabkan pada masa yang akan datang perusahaan – perusahaan asing dapat beroperasi di Indonesia dengan keleluasaan yang sama. Kondisi persaingan yang semakin ketat membuat pihak – pihak yang terlibat didalamnya harus bekerja keras agar keberadaannya tetap diakui oleh para tertanggung. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat berdiam diri dalam melakukan bisnisnya. Pihak manajemen harus mulai berpikir untuk bisa bersaing dengan pesaing sampai menguasai pangsa pasar. Hanya perusahaan yang benar – benar kuat yang akan memenangkan persaingan. Dalam usahanya menuju perusahaan yang benar – benar kuat, para pengambil keputusan dalam perusahaan diwajibkan untuk merubah cara berpikir mereka yang tidak semata – mata hanya berpikir untuk mencari keuntungan saja, namun juga harus berpikir strategik untuk masa depan.

Oleh karena itu, untuk saat ini dan masa yang akan datang disamping melanjutkan langkah – langkah atau strategi yang sudah diterapkan, akan lebih baik lagi jika melaksanakan alternatif strategi yang telah dirumuskan berdasarkan analisis SWOT yaitu Strategi Investasi

4.3.1 Alternatif Strategi Dengan Menggunakan Analisis SWOT

i. Strategi Investasi

Strategi investasi atau strategi pertumbuhan dapat dilakukan dengan beberapa cara berikut ini :

1. Mempertahankan Pangsa Pasar

Mempertahankan pangsa pasar adalah strategi yang penting bagi Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera yang sedang berada pada posisi lingkungan ideal bisnis yang sangat menguntungkan. Strategi ini dapat dilakukan dengan cara :

a. Posisi Bertahan

Perusahaan dapat melaksanakan strategi ini dengan mengembangkan inovasi produk yang sudah ada atau memperkenalkan pelayanan yang baru kepada nasabah, misalkan dengan sistem mengantar jemput surat jaminan.

b. Memunculkan Diferensiasi

Strategi ini dapat dilakukan dengan cara menunjukkan atau menonjolkan ciri khas perusahaan kepada konsumen misalnya, pelayanan yang cepat dan professional serta efisien yang ditangani oleh tenaga yang handal

c. Pertahanan Mendahului

Strategi ini dapat dilakukan dengan memunculkan inovasi baik produk maupun harga satu langkah lebih ke depan misalnya, memberikan pelayanan yang khusus atau harga yang khusus bagi nasabah yang baru.

2. Pengembangan Pasar Keseluruhan

Strategi ini dilakukan dengan cara mencari pelanggan baru yang potensial dengan cara :

a. *Market Penetration Strategy*

Perusahaan mencari kontraktor atau pemborong atau pimpinan proyek yang belum menggunakan produk perusahaan pada daerah pemasaran yang lama atau sebelumnya menggunakan jaminan Bank Garansi

b. New Market Strategy

Perusahaan mengadakan pendekatan kepada pimpinan proyek yang belum mengenal atau belum sadar akan pentingnya sebuah jaminan atau kontraktor dan pemborong yang masih baru pada daerah pemasaran yang baru.

c. Geographical Ekspansion Strategy

Perusahaan mencari lokasi pemasaran yang baru yang memiliki potensi untuk dijadikan daerah pemasaran *Surety Bond*.

3. Menambah Pangsa Pasar

a. Intensifikasi dan Ekstentifikasi Promosi

Kesadaran untuk melaksanakan Intensifikasi dan Ekstentifikasi promosi baik melalui media cetak maupun elektronik harus dilakukan untuk mempertahankan loyalitas tertanggung yang lama agar tidak ditinggalkan, mengingat gencarnya promosi yang dilakukan perusahaan pesaing.

b. Ekstentifikasi Kantor Perwakilan atau Agen

Perusahaan dapat melakukan strategi ini dengan cara menambah unit – unit penjualan atau kantor perwakilan pada daerah tertentu untuk memperluas jangkauan pemasaran

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah disajikan pada bab sebelumnya, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :

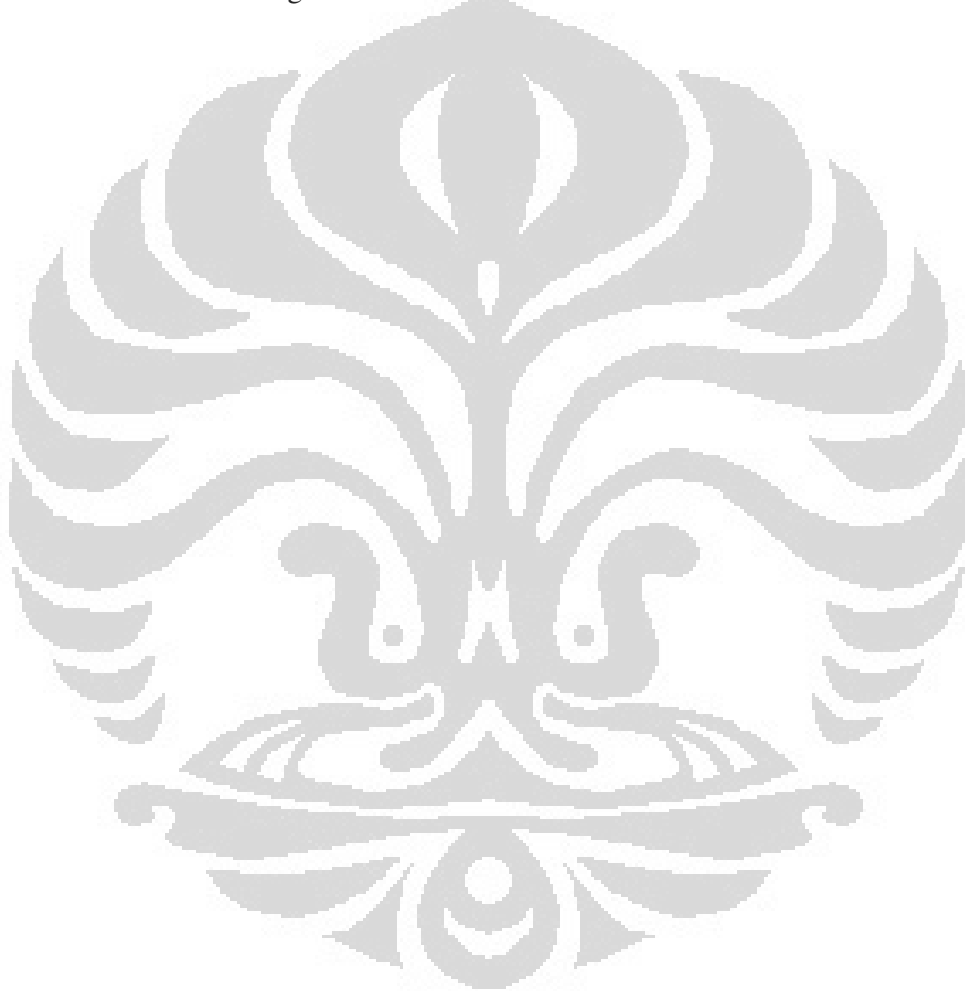
1. Strategi yang digunakan oleh Cabang Khusus PT.Jasaraharja Putera adalah dengan strategi bertahan yaitu dengan mempertahankan kualitas pelayanan produk yang sudah ada serta terus mengembangkan pelayanan E - Bonding.
2. Kekuatan perusahaan adalah tetap mempertahankan kualitas pelayanan yang diberikan pada konsumen, kelemahan perusahaan adalah kurang memperhatikan dalam pengembangan produk baru, peluang perusahaan adalah menjadi perusahaan pertama yang mengenalkan pelayanan E – Bonding, serta ancaman perusahaan adalah persaingan tidak sehat dari perusahaan pesaing
3. Bauran Pemasaran yang dilakukan Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera sudah saling mendukung satu sama lain yang bertujuan untuk memaksimalkan laba

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mencoba memberikan beberapa saranyang diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak – pihak terkait.

1. Strategi investasi merupakan strategi yang baik untuk digunakan dengan mengembangkan pasar keseluruhan serta menambah pangsa pasar

2. Dalam usahanya untuk memaksimalkan laba, perusahaan diharapkan dapat mengantisipasi kelemahan dan ancaman dengan memperluas jaringan usaha agar produk *Surety Bond* yang ditawarkan semakin dikenal.
3. Sebaiknya Cabang Khusus PT. Jasaraharja Putera lebih sering lagi melakukan promosi baik melalui media cetak maupun visual untuk tetap mengingatkan *brand JP – Bonding* di benak konsumen.



Verbatim

Nama : **Rizky Rahmatullah**
Narasumber : **Pak Umar (Agen JP Cabang Jakarta)**
Wawancara 1 : **Sabtu, 30 Oktober 2011, pukul 17.00**
Durasi : **35 menit**
Tempat : **Rumah Pak Umar, Depok 2 Timur**

Rizky : Assalamualaikum pak, maaf kesorean, tadi beli kabel lan dulu soalnya..

PakUmar : Oh, gak papa, saya udah gak sibuk kok. Mama apa kabar??

“dengan tersenyum, menerima dengan baik keterlambatan saya”

Rizky : Mama alhamdulillah baik..

Pak Umar : Oh ya, silakan masuk.. kelamaan berdiri ntar pegel..

Rizky : Oke pak, makasih..

“masuk ke dalam rumah dan mulai berbincang di ruang tamu”

Pak Umar : Mau minum apa nih?

Rizky : Wah, apa aja pak, saya mah mau aja..hehe

“Pak Umar memanggil istrinya untuk membuatkan teh”

Rizky : Jadi gini pak, kemaren pas saya sidang outline saya pake penelitian kuantitatif. Tapi menurut para penguji saya, gak usah pake kuantitatif, soalnya nanti ribet harus nentuin H0 dan H1, harus ada uji validitas dan reabilitas, dan lain lain.. lagipula pegawai cabang khusus kan gak same 30 orang, kalo kuantitatif harus minimal 30 orang narasumbernya...

Pak Umar : Ohh, jadinya mau diapain?

Rizky : Menurut masukan dari para penguji saya, metode penelitiannya dirubah pake kualitatif.. pake deduktif, jadi mengerucutkan dari yang umum ke khusus... saya juga kemaren sempet dateng ke JP, ketemu sama pak Heru,

pas saya tanya disini bagian pemasarannya dimana, dia malah bingung???
(sambil nyengir)

Pak Umar : Hahaaha, padahal dia itu bagian pemasarannya, malah bingung sendiri...hahaha

Rizky : Nah loh, dia orang pemasarannya, malah dia yang bingung..

Pak Umar : Yaa, sebenarnya, bagian pemasaran di cabang khusus JP yang khusus ngurusin pemasaran itu gak ada, karena JP itu kan udah dikenal anak perusahaan JR, disitu kita pake buat promosinya. Lagipula, yang memasarkan disini diserahkan pada agen.

Rizky : Nah, tugas tu agen apa aja tuh pak?

Pak Umar : Jadi, untuk para obligee baru, kita tuh menjelaskan bahwa ada loh penjaminan konstruksi yang bernama *Surety Bond* selain bank garansi sama ngeyakinin mereka bahwa produk kita layak buat digunakan.. kalo buat principal, kan masi banyak principal yang belum tau apa itu surety bond dan cuma kenal sama yang namanya bank garansi, kita ya ngenalin surety bond itu sama mereka dan banyak juga yang beranggapan bahwa surety bond itu sama kaya asuransi, kita juga jelasin bahwa merekaitu beda. tapi yang penting sih kita meyakinkan obligee nya soalnya kan dia yang nentuin harus pake penjaminan konstruksi apa, apakah bank garansi ato surety bond, kalo dia milih surety bond, produk perusahaan mana yang dia pilih..

Rizky : Kalo untuk metode pemasarannya kaya apa tu pak? Soalnya skripsi saya kan membahas tentang pemasarannya..

Pak Umar : Tapi untuk maksud dan pengertian dari surety bond itu sendiri udah tau kan?

Rizky : Udah pak, saya udah dapet banyak buku dari pak umar..

Pak Umar : Mmmm, ya.. jadi pertama kali kita buat proposal, awalnya ini pertama targetnya dlu, siapa yang mau dituju, jadi awalnya itu, pasar sekarang apa

yang sedang laku, kaloada peluang baru kita nawarin produk, baru setelah itu target, siapa aja yang potensial, kontraktor disini..

Rizky : kalo untuk kriteria kontraktor tu seperti apa aja pak?

Pak Umar : Itu tergantung kriteria dari underwriting, kita tugasnya survey dan membawa data yag dibawa dari luar dan setelahnya diserahkan pada underwriting apakah layak dalam diakseptasi dalam surety bond kita.

Rizky : Survey disini, yang dikerjain apa aja pak?

Pak Umar : itu mengenai, pertama domisilinya, perusahaan ini milik siapa? Komisarisnya siapa? Company profilnya itu penting banget, abis itu laporan keuangan 2 tahun terakhir untuk mengetahui kemampuan dia dalam melaksanakan proyek. Nah data ini kita masukin ke underwriting untuk jadi rekanan kita. Kalo udah di akseptasi baru mereka buat surat permohonan penerbitan..

Rizky : ooh gitu...

Pak Umar : ini ni, saya punya maksud dari bahasa – bahasa bonding, bisa dibaca baca nanti

Rizky : oke nanti dibaca baca, lumayan buat nambah bab 2. ini ada pasal 1831, kalo gak salah tentang subrogasi ya pak?

Pak Umar : kalo di surety bond beda, bank garansi kan full collateral, jadi kalo ada wanprestasi bank bisa mencairkan uang pada obligee yang dijaminan pada bank, tapi kalo di surety bond itu gak full collateral karena jaminan penawaran aja cuma paling 3% dari nilai jaminan berarti kan makanya ada agreement of indemnity untuk menagih kembali uang dari kontraktor. Ada juga disini kerjasama antar bank dan perusahaan asuransi.

Rizky : Kerjasama nerbitin kontra garansi pak?

Pak Umar : iya, jadi ada beberapa obligee yang biasanya setelah melakukan lelang atau setelah melewati jaminan penawaran, dia lebih pengen memakai bank

garansi untuk menjamin pekerjaan si kontraktor, nah disinilah kerjasamanya. Kita membuat perjanjian kontra garansi dengan bank dengan menimbang besarnya collateral yang kita punya pada bank tersebut.

Rizky : nah, kalo cara kita ngeyakinin nasabahnya gimana tu pak? kan perusahaan surety bond banyak tu..

Pak Umar : kita disini agen agen gak cuma mencari dan meyakinkan para kontraktornya aja, kan ada tu perkumpulan para kontraktor, saya lupa namanya, kita bisa cari dari situ. Kita juga nyari dari obligeenya.

Rizky : kita ngajuin proposal juga gitu ke obligeenya?

Pak Umar : gak, gak boleh kaya gitu “hahaha” kita cuma ngeyakinin aja disini.

Rizky : walah, ilegal dong pak?? hahaha (sambil garuk garuk kepala)

Pak Umar : itulah trik agen, harus banyak akal. Hahaha. Misalnya Jasamarga itu an dia setiap tahun ada proyek penting kaya pemeliharaan jalan, perbaikan jalan, pelebaran jalan, trus perbaikan gerbang gerbangnya dan dimana dia pasti punya rekanan rekanan, kita cari informasi, siapa sih rekananannya, yang ini yang itu. Kita ajak nongkrong tu para rekanannya sambil tanya tanya kita. Setelah dapet informasi, wah nanti ada proyek tender ni tanggal segini segini.

Rizky : Misalkan pak, kita udah sepakat sama kontraktor, ntar kalo obligeenya gak mau gimana pak? bisa gak tu kaya gitu pak?

Pak Umar : gak boleh obligeenya menentukan siapa perusahaan surety bond nya

Rizky : tapi kan, permintaan dari obligeenya juga kan, principal sama suretynya buat perjanjian trus atas permintaan obligeenya perlu adanya surety bond?

Pak Umar : kalo disini kita jual nama aja..haha.. jadi gak pernah ada yang nolak pake embel embel nama JR. contoh lainnya kaya TNI AU ada perbaikan

pesawat, ya gitu juga caranya. Salah satu teknik marketing kita juga sebenarnya.

Rizky : berarti tadi gak perlu pake proposal segala ya pak dan gak boleh obligee menentukan ya..

Pak Umar : ya, karena misalkan kalo obligeenya menentukan surety bond siapa yang digunakan malah jadi monopoli kan.hahaaa. ada obligee yang menentukan jaminan surety bond gak satu misalkan 6, ini baru ada. Di kontraknya ada kaya gitu

Rizky : lah, trus untuk pembayarannya gimana? Dibagi bagi gitu?

Pak Umar : itu di kontraknya ada pembagian pembayarannya, misalnya jaminan ini sama JP, trus jaminan yang lain sama bumida. Jadi kalo di kontrak itu cuma ada satu perusahaan surety bond, gak boleh.

Rizky : gak, kalo untuk pembayaran itu sama semua misalnya kalo uang muka 5% dan yang lain, sama semua pembayarannya?

Pak Umar : iya sama, nanti di kontrak kerja antara obligee dan principal itu ada yang mengatur jaminan pelaksanaan misalnya 5% dari nilai proyek, nah itu diterbitkan oleh perusahaan mana, ini ini ini, dan perusahaan yang terdaftar di indonesia, seperti itu.

Rizky : jadi kalo misalkan dua perusahaan nerbitin satu jaminan, misalnya JP sama siapa gitu nerbitin jaminan uang muka?

Pak Umar : gak bisa satu perusahaan satu jaminan.

Rizky : berarti, cuma bisa 4 perusahaan dong. Kan jaminan konstruksi cuma ada 4 kan?

Pak Umar : mmm, jaminan ada 4, tapi yang dimaksudkan disini obligee tidak boleh menentukan satu perusahaan saja, dia harus menentukan lebih dari satu dan jumlahnya tidak disebutkan hanya jaminan dari surety bond di

perusahaan asuransi yang sudah mempunyai izin dari departemen keuangan.

Rizky : nah, kalo syarat 4 jaminan ini apa aja tu pak?

Pak Umar : dari 4 jaminan ini persyaratannya beda beda, dasar terbitnya beda. Kalo jaminan penawaran itu undangan tender, bisa secara tertulis dari obligee ke principalnya atau dari internet, atau dari koran, kan di koran koran sering ada tu, tender tanggal ini, undangan terbuka. Kalo jaminan pelaksanaan itu dasar penerbitan SPK, surat memenangkan tender, kontrak, surat pengadaan barang, misalnya surat pengadaan komputer untuk obligee sebanyak 10 buah dalam jangka waktu beberapa bulan. Itu ada disitu. Kalo lewat jangka waktunya, dicairkan jaminan pelaksanaannya. Kalo jaminan uang muka, dilihat dari kontrak, berapa persen hampir mirip sama jaminan pelaksanaan tapi beda ratenya

Rizky : Ini berapa lama kontraknya pak?

Pak Umar : tergantung obligeenya, ada yang setaun, 10 taun, 3 bulan

Rizky : gak salah tu 10 taun? Hahaha, tapi misalkan kalo baru awal awal kontrak jarang ada apa apa ya?

Pak Umar : mmm, gak juga sih, pada surety bond kan cuma nalangin dan gak ada risiko sebenarnya. Kontraktor itu bekerja untuk mendapatkan profit, dan melaksanakan proyek itu bener bener, yang wanprestasi itu jarang, jarang ada klaimlah disini. Karena begitu dia klaim kredibilitasnya juga akan turun. Obligee juga pasti tau, jangan pake kontraktor itu lagi, gak sanggup bayar.hahhaa.

Rizky : wah, trus pasti bakal bangkrut kalo gitu pak..hahaa

Pak Umar : iya biasanya yang gak sanggup bayar ini buka perusahaan kontraktor baru dengan namabarua ato sekalian bangkrut.

Rizky : ih, bener bener untung ni pak ya surety bond

Pak Umar : karena kitaini bukan asuransi, kita punya hak untuk recovery, menagih kembali. Makanya juga service chargenya kecil, buat upah ngetik doang lah.haha. pernah kita dulu ada jaminan penawaran 1,5 %, cuma dapet 36 ribu.. hahah. Tapi kalo yang proyek gede 1 milyar, 10 milyar, itu baru berasa..

Rizky : wah itu kalo klaim kena berapa itu, bisa kita yang bangkrut..hahaha..

Pak Umar : kalo kaya gitu ampир gak ada yang klaim lah...hehe.. yah intinya dari pemasaran itu kan strategi gimana produk yang kita tawarkan bisa ditangkap dengan pasar

Rizky : oohh, kemaren kepikiran juga kalo ada yang nge klaim itu gimana..

Pak Umar : bukan, kalo di kita itu, marketing sama klaim itu gak boleh nyatu.. bagian kita jual aja, bagian klaim lain lagi tugasnya. Masing masing punya tugas, kalojadi satu malah bentrok nanti.

“telepon saya berdering, ditelpon orang tua disuruh beli makanan”

Rizky : Pak, kayanya saya udah disuru pulang nih, disuru beli makanan sama papa

Pak Umar : oh iya, kalo ada pertanyaan lagi, tinggal kontek kontek aja ya.

Rizky : oke pak, makasih banyak ya pak. nanti kaloada apaapa saya pasti hubungin bapak.. Assalamualaikum..

Nama : **Rizky Rahmatullah**
Narasumber : **Pak Heru (Kasi Surety Bond Bagian Pemasaran)**
Wawancara 2 : **Selasa, 8 November 2011, pukul 07.30**
Durasi : **30 menit**
Tempat : **Gedung Wisma Raharja Lt. 4, Cilandak**

Rizky : pagi pak, maaf nih pagi pagi udah dateng.. (sambil tersenyum)

Pak Heru : oh ya gapapa, malah bagus pagi pagi, siangan dikit saya udah sibuk.. (sambil tersenyum). Dateng pagi pagi gini gak sekalian kerja lagi??

Rizky : waduuhh pak, bisa gak kelar kelar nanti skripsi saya kalo kerja disini lagi..hahah.. lagi pula udah ada pengganti saya juga kan tuh..

Pak Heru : iya, pengganti mas kiki perempuan sekarang, cakep..

Rizky : ah masa pak? tau gitu saya gak resign dlu dari sini..hehehee... iya, jadi gini pak, sebelum sidang outline, kan saya udah nanya nanya tuh sama bapak tentang pemasaran surety bond, nah ternyata setelah sidang outline ada sedikit perubahan..

Pak Heru : mmmm, terus? Judulnya yang dirubah?

Rizky : bukan sih pak, cuma metode penelitiannya aja, dari kuantitatif ke kualitatif.. saya dapet masukan dari penguji saya kemaren.. saya juga dapet masukan dari pak zul, kalo yang diteliti itu dimulai dari penelitian 4P, abis itu analisis SWOT setelah itu baru kita kasi alteratif strategi bersaing buat JP

Pak Heru : analisis apa tadi? (sambil mengerutkan kening)

Rizky : Analisis SWOT pak, Strength, Weakness, Opportunity, Threat

Pak Heru : walah, saya baru denger.hahahaha. kalo itu nanti kamu tanya sama pak agus aja ya.. dia lagi gak ada lagi, dia orang sibuk tuh..

- Rizky : haha, siap pak. jadi sekarang saya tanya tanya tentang 4 p nya aja ya pak.. oh ya, disini pas saya baca baca di buku sama internet ada tambahan, jadinya 5p 1c, ditambah people sama customer service.
- Pak Heru : yaaa, pertama dari produk dulu ya. Kalo produk ituu (menunggu sesaat) kita gak bisa menjelaskan gimana pemasaran produk nya karena sebenarnya produk itu ditunjang sama P P yang lain, produk itu bisa bagus enggaknya ya tergantung dari SDM, apakah SDM kita bener bener baik dalam membuat,menawarkan dan mempertahankan produk tersebut. Tergantung juga dari harga, kalo kemahalan ratenya, gak ada yang mau beli,kalo kemurahan, bangkrut kita..haha.. dan lain lain
- Rizky : berarti yang dikedepankan dalam penawaran produk kita itu apa tu pak? apakah harganya lebih murah ato gimana?
- Pak Heru : mmmm, kita mengedepankan dari pelayanannya aja, seperti kecepatan penerbitan, kemudahan persyaratan penerbitan, keringanan agunan, antar jemput bond...mmmm
- Rizky : berarti in masuk ke customer service ya pak... untuk price nya pak.
- Pak Heru : hargaaaa, kita bersaing kok, gak murah gak mahal..
- Rizky : bisaaa dijelasin pak? gak murah gak mahalnya?
- Pak Heru : oh boleh, kalo gak boleh nanti bingung jadinya..haha.. 4 produk unggulan kita itu, mas kiki udah tau kan?
- Rizky : udah pak, yang dari jaminan penawaran sampe pemeliharaan..
- Pak Heru : iya, kalo bid bond itu kita kenakan jaminan 10%, performance 15%, advance 20%, maintenance gak ada soalnya kerjaannya udah selesai..
- Rizky : Bentar pak saya nyatet dulu.. (meminta dengan sopan) (menunggu beberapa saat) oke pak, lanjut...
- Pak Heru : sampe mana tadi mas kiki? (lupa pembicaraan karena dia sambil bekerja)

- Rizky : sampe jaminan agunan 4 produk itu..
- Pak Heru : oh iya, maaf saya lupa, maklum lah udah tua..hahaha.. untuk pembebanannya bid bond 1% - 3%, Performance 5% - 30%, kalo advance 10% - 40%, maintenance 5%
- Rizky : ini kalo bentuk pembayarannya harus cash atooo?
- Pak Heru : untuk pembebanannya harus cash, tapi kalo jaminan bisa pake bentuk agunan. Kalo dengan uang tunai dan pengikatannya di setor ke kasir kita disini, di lantai 3 tuh sama mbak au, bisa juga pake sertifikat deposito dan diikat perjanjian gadai dan diketahui oleh bank, dengan BPKB mobil sedan.
- Rizky : Harus mobil sedan pak?
- Pak Heru : iya, kebijakan kita cuma menerima mobil sedan, mmmm, pengikatan BPKB ini dengan fiducia dan BPKB diblokir di polda terakhir dengan sertifikat tanah pengikatannya dengan hak tanggungan..
- Rizky : trus agunan ini dikembalikan pas kapan pak? begitu dia mampu bayar langsung dikembaliin?
- Pak Heru : oh enggak, agunan bisa diambil kalo udah selesai serah terima pertama antar kontraktor sama obligee dan bond nya udah dikembalikan ke kita. Nih syarat menjadi nasabah kita, mmmmm bentar saya cari dulu (menunggu sesaat) nih saya kasi contoh form yang harus diisi calon konsumen.
- “Pak Heru izin keluar karena ada tamu sekitar 15 menit, dan saya tetap menunggu di ruangan”
- Pak Heru : Maaf lama mas kiki, ada kontraktor tadi dateng.
- Rizky : oh gak masalah pak, saya juga gak ngejar apa apa..(sambil tersenyum)... lanjut ke promosi ni pak...

- Pak Heru : Promosi kitaaaa.. gimana ya.. kita kayanya gak pernah promosi deh, kita udah dikenal pake nama JR, kita juga perusahaan asuransi kerugian pertama kan yang nyelenggarain surety bond. Jadi gak perlu gembor gembor promosi lagi...
- Rizky : ohh gitu pak, tapi kan walaupun udah terkenal, saingan banyak, tar produk kita dilupain , kan bisa aja....
- Pak Heru : paling kita promosi lewat iklan, kerjasama sama perusahaan lain, internet, seputar itu aja paling.. iklan kita kan gede tuh di depan kantor dijembatan jalan tol, itu udah kaya jembatan punya kita aja, iklannya gak pernah dicabut.
- Rizky : oohh, itu maksudnya kerjasama dengan perusahaan lain, kerjasama sama erusahaan surety bond juga apa gimana?
- Pak Heru : kalo kita biasanya nyari peluang kerjasama saat ada momen yang pas, contohnya dulu kita pernah kerjasama dengan indosat waktu mudik tahun 2011, pas mereka buka stand kita taro nama di pamflet pamlet mereka..
- Rizky : berarti lebih ke public relationnya ya pak?
- Pak Heru : (sambil bekerja, pak heru terus meladeni pertanyaan dari saya) yaa, mereka lah yang pinter pinter “merayu” (sambil menggerakkan jari telunjuk dan tengah yang menunjukkan tanda petik) para perusahaan yang mmmm potensial untuk kita ajak kerjasama.
- Rizky : yang terakhir dari internet itu pak?
- Pak Heru : di internet, sebenarnya gak banyak promosinya, cuma penjelasan secara singkat produk yang kita tawarkan, moto moto kita sama yang baru ini E – Bonding.
- Rizky : E – Bonding?? apa tu pak? (sambil garuk garuk kepala)

- Pak Heru : E –Bonding tu inovasi baru dari kita dimana para kontaktor gak perlu repot repot dateng ke kantor untuk ngasih form permohonan peerbitan surety bond, tinggal isi form yang ada di internet, di cap sama perusahaannya, trus di email ke kita.
- Rizky : wah bisa jadi andalan kita tu pak.. hehe.. lanjut pak ke tempat..
- Pak Heru : Kalo tempat , wah saya mana tau, pokoknya tersebar hampir di se seluruh indonesia.. di company profile ada tuh tempat tempatnya,tinggal catet aja. Ato gak nih saya kasih buku SPO disini ada penjelasan pemasaran kita gimana, bentar saya cari dulu. (setelah beberapa saat) waduh kayanya ada dirumah nanti saya coba cariin, kalo udah ketemu saya titip mama ya..
- Rizky : oke pak, untuk sisa pertanyaan people sama service chargenya ada disitu pak?
- Pak Heru : kalo itu coba mas tanya sama mama,dia kan orang SDM pasti punya buku mengenai, tanya aja yang menyangkut modul ato materi pelatihan SDM.
- Rizky : okelah pak, makasih banyak lho udah bantuin saya.hehe. tai kalo saya ada pertanyaan lain, saya boleh kesini lagi ya..
- Pak Heru : oh monggo monggo, asal pagi ya, pasti saya layani dengan baik.hehe
- Rizky : oalah si bapak bisa aja...hahah, saya permisi pak...Assalamualaikum

Nama : **Rizky Rahmatullah**
Narasumber : **Pak Agus (Kabag Surety Bond)**
Wawancara 1 : **Rabu, 23 November 2011, pukul 07.30**
Durasi : **20 menit**
Tempat : **Gedung Wisma Raharja Lt. 4, Cilandak**

Rizky : pagi pak, makasih udah nyempetin waktu buat saya.. ini pak saya lagi nyusun skripsi tentang pemasaran surety bond, saya udah ketemu sama pak umar agen di cabang jakarta sama pak heru.. kira kira susunan penulisan saya seperti ini (sambil menunjukan skripsi saya) saya meneliti strategi pemasaran JP. Menurut masukan dari Zul, kadiv investasi di JR.(sambil Pak Agus membaca isi skripsi saya).

Pak Agus : Zul.. Zulfianto??

Rizky : iya pak, dia sebagai pembimbing saya selama skripsi ini.. menurut arahan dari dia saya pertama harus menganalisis bauran pemasaran, analisis SWOT setelah itu baru mengajukan alternatif strategi bersaing buat JP. Untuk bauran pemasarannya saya udah konsultasi sama pak heru, dan udah dapet beberapa buku sama modul untuk bahan referensi.. nah sekarang saya mau nanya tentang SWOT nya JP, selain saya teliti sendiri, saya juga minta pengetahuan dari bapak tentang SWOT disini..

Pak Agus : SWOT JP ituuuu, agak susah jelasinnya ya, saya udah bayak lupa, udah lama gak belajar lagi soalnya.. saya kasi tau setau saya aja ya.. sambil saya ngomong kamu catet ya..

Rizky : oke pak..

Pak Agus : pertama yang perlu diketahui dari JP itu, kita adalah pionir Surety Bond, dulu pertama kali dikembangkan JR, tahun 80, waktu itu JR satu satunya lembaga keuangan non bank yang bisa menerbitkan surety bond, pas tahun 92 dikeluarkan KMK yang mengatur bahwa asuransi sosial tidak boleh

melakukan bisnis lain selain kegiatan sosial.. pada tahun 93 didirikanlah JP.

Rizky : ohh, JP itu berdiri awalnya karena surety bond ya pak?

Pak Agus : iya, awalnya karena itu.. semakin kesini semakin mengikuti keinginan konsumen, dibuatlah produk seperti askred, graha, dan lain lain.. yahhh, karena kita sudah berdiri sejak 92, kita menjadi perusahaan paling berpengalaman dalam kegiatan surety bond. Pada tahun 1992 saja kita sudah memenuhi permodalan minimum yang dipersyaratkan menteri keuangan.. setelah itu mmmmm, kita punya back up reas dari luar negri, ada 4 reas yang back up kita.. kemampuan kita dalam bertahan dari tahun 92 juga perlu dicatet, apalagi kemampuan bertahan kita waktu krismon taun 98 yang membuktikan kalo kita itu mempunyai permodalan yang kuat... (berfikir sejenak)

Rizky : kalo untuk selain kekuatan dari JP pak ? apa aja tuh?

Pak Agus : iya sebentar, JP juga punya ISO buat promosi.. sama baru baru ini JP lagi mengembangkan pelayanan E – Bonding, meskipun belum berjalan, tapi kitamerupakan perusahaan pertamayang mengembangkan pelayanan ini.. dalam E Bonding kita menawarkan kemudahan bagi para principal untuk bisa mendaftar online serta memberi tau padaobligee bahwa polis yang diajukan principal sudah disetujui, istilahnya mengkonfirmasi ahwa polisnya benar benar ada.. E – Bonding juga berguan untuk memberi edukasi secara online kepada principal dan obligee terutama bagi mereka yang belum ngerti tentang surety bond, selama in kita kan biasanya ngadain seminar terbuka, dengan adanya layanan ini kitabisa menghemat biaya juga..

Rizky : maaf pak saya sela pembicaraannya, tapi selain kekuatan, masi ada ancaman, peluang, asam kelemahan pak.. itu gimana?

Pak Agus : kalo untuk ancamannnnnn, banyaknya pemain juga berpengaruh pada kinerja kita, apalagi kalau banyak pemain yang menawarkan harga service

charge yang lebih murah.. pastinya konsumen lebih milih mereka.. ada lagi mengenai pemain pemain yang melakukan pelanggaran dikenakan sanksi oleh AAUI

Rizky : Pelanggaran kaya apa ni pak?

Pak Agus : pelanggaran seperti perusahaan yang gak mampu bayar klaim atau melakukan banting harga yang besar besaran, AAUI cuma ngasih masukan dan himbauan pada mereka dan gak ada sanksi yang jelas.. oleh karena itulah kita mengadakan sosialisasi produk surety bond baik melalui media atau seminar seminar..sama obligee dan kontraktor.. kita menjelaskan bahwa produk yang baik seperti ini lho, harus hari hati dengan yang banting harga, harga pelayanan kita sesuai dengan kualitas.. untuk mengikuti kemauan pasar kita juga melakukan peragaman produk..

Rizky : Boleh dijelasin pak produknya apa?

Pak Agus : kontra garansi, progress payment bond, jaminan alat sewa, installment sales bond.. tapi ini jarang sih minat principal menggunakan itu, prosuk unggulan kita masi tetep 4 jaminan, jamina penawaran, jaminan pelaksanaan, jaminan uang muka sama jaminan pemeliharaan. Nih, saya punya fotokopian presentasi orientasi karyawan.. ini buat penelitian aja kan?

Rizky : iya pak, cuma buat skripsi kok. (sambil mengambil fotokopian dari Pak Agus)

Pak Agus : kamu tambah tambahin aja dari situ, kalo ada yang kurang bisa diambil dari situ...

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan, 1999, *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep dan Strategis*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Arief, Muhtosin. 2006 *Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan: Bagaimana mengelola kualitas pelayanan agar memuaskan pelanggan*. Bayumedia Publishing, Malang.
- Angipora, Marius P, 1999, *Dasar-Dasar Pemasaran*. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Assof dan Sullivan, 1991, (dalam terjemahan Dr. Soekarwati : *Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern*), PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Craven, David W, 1996, *Pemasaran Strategis*, Erlangga, Jakarta.
- Gomes, Faustino Cardoso, 1997, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Kotler, Philip, 1993, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Vol II, edisi ketujuh, LPFE, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, 1996, *Dasar-Dasar Pemasaran - Jilid 2 Edisi 6*, Intermedia, Jakarta.
- Kotler, Philip, 1997, *Manajemen Pemasaran* (terjemahan) Jilid 1, PT Prenhalindo, Jakarta.
- Kotler, Philip, 1997, *Manajemen Pemasaran* (terjemahan) Jilid 2, PT Prenhalindo, Jakarta.
- Kotler, Philip dan A.B Susanto, 2001, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat, 2001, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi, Juni 1998, *Manajemen Usahawan*, No 7, hal 31.
- Porter, Michael E, 1996. *Competitive Advantage Creating and Superior Performance*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rangkuti, Freddy, 2003, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sofian, Effendi, 1989, *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, Jakarta.

- Sullivan, Assof, 1991, *Manajemen Pemasaran* (terjemahan Dr. Sokerwati), PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sugiyono, 1998, *Metode Penelitian Bisnis*, CV Alfabeta, Jakarta
- Susanto, A.B, 2001, *Manajemen Pemasaran Indonesia*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Salim, H. Abbas, Drs, 1998, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suwarsono & Alvin Y. So, 2000, *Perubahan Sosial dan Pembangunan*. Cet. 2, LP3ES, Jakarta.
- Tjiptono, Fandy, 1999, *Strategi Pemasaran*, edisi kedua, PT Andi, Yogyakarta.
- Umar, Husein, 2001, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Teodulfo, L. Reyes, 1998, *Corporate Suretyship*, Philippine Assosiation of Surety Underwriters Inc, Philipine.

Sumber – Sumber Lainnya

- Materi Diklat Pemantapan Teknis Divisi Korporasi PT. Jasaraharja Putera.
- Materi Diklat Orientasi Pegawai Divisi Korporasi PT. Jasaraharja Putera.
- Presentasi Orientasi Karyawan PT. Jasaraharja Putera
- Materi Pelatihan *Surety Bond* dan *Back to Back Guarantee* Divisi Korporasi PT. Jasaraharja Putera
- Diklat Seminar *Surety Bond* Sebagai Alternatif Bank Garansi PT. Jasaraharja Putera
- Materi Training Agen *Surety Bond* PT. Jasaraharja Putera
- Materi Diklat “Tantangan dan Peluang *Suretyship* Sebagai Instrumen Jaminan di Indonesia”
- Materi Standar Prosedur Operasi (SPO) *Surety Bond* PT. Jasaraharja Putera.

www.google.co.id

www.investorword.com

www.jasaraharja-putera.co.id

www.whatissuretybond.com

www.suretybond10.blogspot.com

IKHTISAR
JAMINAN UANG MUKA KONSTRUKSI

Nomor Bond : B.13.02.00.2010.00061
 Jenis Bond : ADVANCE PAYMENT BOND
 Nama Principal : PT. SINAR ARTA MULIA
 Alamat : Komp. Artha Gading Niaga Blok G No. 11, Jl. Boulevard Artha Gading - Jakarta Utara 14240
 Nama Obligee : PT. PRADANI SUKSES ABADI
 Alamat : Jl. TMP Kalibata No. 1 Jakarta Selatan 12750
 Nama Proyek / Pekerjaan : MEKANIKAL, ELEKTRIKAL MALL PROYEK KALIBATA CITY SQUARE
 Nilai Kontrak : RP. 25.630.000.000,00
 Nilai Bond : RP. 1.281.500.000,00
 Tarif : 0.4500 % Per Triwulan
 Jangka Waktu : 01/04/2010 s.d 30/11/2010 (244 hari)
 Underwriting Year : 2010

KALKULASI BIAYA		=	15,462,494.51
Service Charge	: 244/91 x 0.4500% x RP. 1.281.500.000,00	=	0.00
Suplesi	:	=	0.00
Pembuatan Ulang	:	=	0.00
Pembatalan	:	=	
MINIMUM		=	15,463,000.00
Dibulatkan	:	=	6,000.00
Bea Materai Polis	:	=	5,000.00
Biaya Bond Form	:	=	0.00
Bea FAC	:	=	6,000.00
Bea Materai Kuitansi	:	=	
		=	15,480,000.00

JUMLAH BIAYA YANG HARUS DIBAYAR

Terbilang : Lima Belas Juta Empat Ratus Delapan Puluh Ribu Rupiah

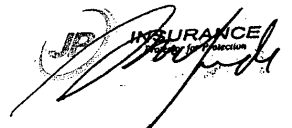
Transaksi dalam mata uang asing dikonversi berdasarkan kurs tengah Bank Indonesia pada saat hari transaksi.

Bahasa yang dijadikan acuan dalam hal terjadi sengketa atau beda pendapat, untuk polis asuransi yang dicetak dalam 2 (dua) bahasa atau lebih adalah bahasa Indonesia.

Apabila terjadi perselisihan yang mungkin timbul dalam perbedaan penafsiran, keabsahan atau pelaksanaan jaminan ini atau sehubungan dengan hak-hak dan kewajiban Obligee dengan Principal dan atau Surety Coy, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikan sengketa melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI). Dalam penyelesaian sengketa melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) tidak tercapai maka penyelesaian sengketa dapat diselesaikan di Pengadilan Negeri dimana Surat jaminan ini dibuat.

Pembayaran Service Charge Dilakukan secara Cash and Carry dengan Grace Period Nol hari
--

PT JASARAHARJA PUTERA
 Jakarta, 05/05/2010



KONTRA GARANSI ASLI
JAMINAN PELAKSANAAN KONSTRUKSI

No : B.12.02.00.2011.00583

Nilai : RP. 53.121.000,00
Premi dibayar : RP. 370.000,00

PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA
Graha Mampang Lt.3, Jl. Mampang Prapatan Raya No.100 Jakarta 12790

Dengan ini menyatakan akan membayar sejumlah uang dengan melepaskan hak-hak utamanya yang oleh Undang-Undang diberikan kepada seorang penjamin sesuai bunyi pasal 1832 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, sebesar :

RP. 53.121.000,00

Terbilang (Lima Puluh Tiga Juta Seratus Dua Puluh Satu Ribu Rupiah)

Kepada : **PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH LAMPUNG CABANG JAKARTA,**
Jl. Majapahit No. 08, Jakarta 10160

Sehubungan dengan Bank Garansi/Jaminan Pelaksanaan sebesar RP. 53.121.000,00 yang dikeluarkan oleh **PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH LAMPUNG CABANG JAKARTA, Jl. Majapahit No. 08, Jakarta 10160** untuk kepentingan **PT. NURI UTAMA SANJAYA, Gd. Lippo Bank Daan Mogot Lt. 4 Suite 2, Jl. Daan Mogot No. 95 C-Duri.Kepa, Kebon Jeruk - Jakarta Barat,** berdasarkan **SURAT PEMBERIAN PELAKSANAAN PEKERJAAN (GUNNING) No.: CJ.PM.02.1840 tanggal 18 Agustus 2011** untuk Proyek **PEKERJAAN PEMBANGUNAN PLAZA TOL KAPUK 2 SATELIT JALAN TOL CAWANG TOMANG CENGKARENG,** dengan Obligee : **PT. JASA MARGA (Persero) Tbk. Cabang Cawang - Tomang - Cengkareng, Plaza Tol Cililitan, Jl. Cililitan Besar, Jakarta 13510**

KONTRA GARANSI INI DIKELUARKAN DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT:

1. Kontra Garansi ini berlaku sejak tanggal **25 Agustus 2011** dan berakhir (jatuh tempo) pada tanggal **22 Desember 2011**.
2. Batas waktu pengajuan klaim adalah 30 (Tiga Puluh) hari sejak jatuh tempo dan pembayaran akan dilakukan 15 (Lima Belas) hari sejak klaim diterima.
3. Klaim dibayarkan setelah adanya tuntutan tertulis dari **PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH LAMPUNG CABANG JAKARTA.**
4. Kontra Garansi ini tidak berlaku lagi apabila Principal telah menyelesaikan pekerjaannya tersebut pada waktunya dengan baik dan benar sesuai dengan ketentuan dalam kontrak.

Demikian Kontra Garansi ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan oleh yang berkepentingan. Ditandatangani serta dibubuhi cap dan meterai di Jakarta, pada tanggal **22 Agustus 2011**.

PENJAMIN (SURETY)
PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA





**DEPARTEMEN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
BADAN PENGAWAS PASAR MODAL DAN LEMBAGA KEUANGAN**

Gedung Satrio Djajahadikusumo
Jalan Lapangan Banteng Timur No. 1-4
Jakarta 10710

Telpon : (021) 3858001
Faksimilia : (021) 3857917
Website : www.baepam.go.id

3 November 2008

Nomor : S-7822/BL/2008
Lampiran : 1 (satu) Lembar
Hal : Pencatatan Produk Baru:
"Surety Bond"

Yth. Direksi PT Asuransi Jasaraharja Putera
Wisma Raharja Lt. 3
Jl. TB. Simatupang Kav. 1- Cilandak Timur
Jakarta 12560
Faks. 7884 1234

Sehubungan dengan surat Saudara nomor P/R/521/MIII/2007 tanggal 31 Agustus 2007
hal Laporan Pengembangan Produk dan nomor P/R/682/X/2008 tanggal 13 Oktober 2008
hal Laporan Pengembangan Produk Surety Bond, dapat kami sampaikan hal berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis kami terhadap berkas laporan pengembangan produk surety bond yang terdiri dari 11 jenis surety bond (daftar nama surety bond terlampir), produk surety bond dimaksud telah kami catat sebagai produk surety bond yang dapat dipasarkan oleh perusahaan Saudara.
2. Perlu kami tegaskan bahwa sesuai dengan ketentuan Pasal 7 Keputusan Menteri Keuangan Nomor 422/KMK.06/2003 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, dalam setiap penutupan asuransi, Polis Asuransi harus sesuai dengan spesimen Polis Asuransi yang dilaporkan kepada Menteri.
3. Pelaksanaan pemasaran produk dimaksud agar dilakukan dengan senantiasa mengacu kepada peraturan perundangan yang berlaku.
4. Sebagai bahan dokumentasi kami, Saudara diminta mengirim kembali seluruh berkas pelaporan pengembangan produk Surety Bond/Kontra Garansi dalam bentuk Soft Copy dengan format PDF.

Atas perhatian Saudara kami ucapkan terima kasih.

Kepala Biro Perasuransian
Rachmatarwata
NIP. 060079457

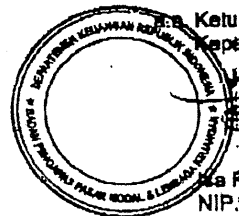
Tembusan :
Ketua
KPBL 1131/BL/10/2008

Lampiran surat No. : S- /BL/2008

Tanggal : November 2008

**Daftar Jenis-jenis Penjaminan Surety Bond
Yang Dapat Dipasarkan PT Asuransi Jasa Raharja Putera**

No.	Jenis - jenis Bonding
1.	Jaminan Penawaran Pengadaan Barang
2.	Jaminan Pelaksanaan Pengadaan Barang
3.	Jaminan Uang Muka Pengadaan Barang
4.	Jaminan Pemeliharaan Pengadaan Barang
5.	Jaminan Penawaran Pekerjaan Konsultan
6.	Jaminan Pelaksanaan Pekerjaan Konsultan
7.	Jaminan Uang Muka Pekerjaan Konsultan
8.	Jaminan Pemeliharaan Pekerjaan Konsultan
9.	Progress Payment Bond yang merupakan jaminan Pembayaran Fisik Pekerjaan yang telah diterima oleh principal dari oblige apabila fisiknya tidak sesuai dengan yang sudah dibayar
10.	Jaminan Sewa Alat, termasuk sewa alat-alat berat untuk kepentingan proyek
11.	Instalment Sales Bond yang merupakan jaminan pembelian barang yang diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional proyek



Ketua
Kepita Biro Perasuransian

Rachmatarwata
NIP.:60079457



**DEPARTEMEN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
BADAN PENGAWAS PASAR MODAL DAN LEMBAGA KEUANGAN**

Gedung Bumiara Djajohedihusuma
Jalan Lapangan Banteng Timur No. 1-1
Jakarta 10710

Telpon : (021) 385001
Faksimile : (021) 3857817
Website : www.bapepam.go.id

3 November 2008

Nomor : S- *7021* /BL/2008
Lampiran : 1 (satu) lembar
Hal : Pencatatan Produk Baru
"Kontra Garansi Bank"

Yth. Direksi PT Asuransi Jasaraharja Putera
Wisma Raharja Lt. 3
Jl. TB. Simatupang Kav. 1- Cilandak Timur
Jakarta Selatan 12560
Faks. 788 41234

Sehubungan dengan surat Saudara nomor P/R/521/VIII/2007 tanggal 31 Agustus 2007
hal Laporan Pengembangan Produk dan nomor P/R/882/X/2008 tanggal 13 Oktober 2008
hal Laporan Pengembangan Produk Surety Bond, dapat kami sampaikan hal berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis kami terhadap berkas laporan pengembangan produk Kontra Garansi Bank (Back to Back Guarantee) yang terdiri dari 13 jenis Kontra Garansi Bank (daftar nama Kontra Garansi Bank terlampir), produk Kontra Garansi Bank dimaksud telah kami catat sebagai produk Kontra Garansi Bank yang dapat dipasarkan oleh perusahaan Saudara.
2. Perlu kami tegaskan bahwa sesuai dengan ketentuan Pasal 7 Keputusan Menteri Keuangan Nomor 422/KMK.08/2003 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, dalam setiap penutupan asuransi, Polis Asuransi harus sesuai dengan spesimen Polis Asuransi yang dilaporkan kepada Menteri.
3. Pelaksanaan pemasaran produk dimaksud agar dilakukan dengan senantiasa mengacu kepada peraturan perundangan yang berlaku.
4. Sebagai bahan dokumentasi kami, Saudara diminta mengirim kembali seluruh berkas pelaporan Kontra Garansi Bank dalam bentuk Soft Copy dengan format PDF.

Atas perhatian Saudara kami ucapkan terima kasih.



a.n. Ketua
Kepala Biro Perasuransian

Isa Rachmatarwata
Isa Rachmatarwata
NIP.080078457

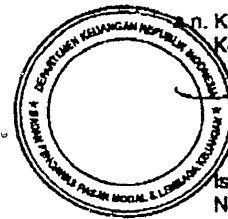
Tembusan :
Ketua
KPBL.1131/BL/11/2008

Lampiran surat No. : S- /BL/2008

Tanggal : November 2008

**Daftar Produk Kontra Garansi Bank (Back To Back Guarantee)
dengan 13 jenis penjaminan Surety Bond
Yang Dapat Dipasarkan PT Asuransi JasaRaharja Putera**

No.	Jenis - jenis Bonding
1.	Kontra Garansi Jaminan Penawaran Konstruksi
2.	Kontra Garansi Jaminan Pelaksanaan Konstruksi
3.	Kontra Garansi Jaminan Uang Muka Konstruksi
4.	Kontra Garansi Jaminan Pemeliharaan Konstruksi
5.	Kontra Garansi Jaminan Penawaran Pengadaan Barang
6.	Kontra Garansi Jaminan Pelaksanaan Pengadaan Barang
7.	Kontra Garansi Jaminan Uang Muka Pengadaan Barang
8.	Kontra Garansi Jaminan Pemeliharaan Pengadaan
9.	Kontra Garansi Jaminan Penawaran Pekerjaan Konsultan
10.	Kontra Garansi Jaminan Pelaksanaan Pekerjaan Konsultan
11.	Kontra Garansi Jaminan Uang Muka Pekerjaan Konsultan
12.	Kontra Garansi Jaminan Pemeliharaan Pekerjaan Konsultan
13.	Kontra Garansi Sewa Alat



n. Ketua
Kepala Biro Perasuransian

Isa Fachmatarwata
NIP. 060079457

SERTIFIKAT

TUV NORD

Sistem Manajemen ISO 9001 : 2008

Berdasarkan prosedur TÜV NORD Indonesia, dengan ini menyatakan bahwa

PT. JASARAHARJA PUTERA KANTOR CABANG KHUSUS

Jl. TB. Simatupang Kav.1 Cilandak Timur
Jakarta Selatan 12560 – Indonesia



telah menetapkan dan menerapkan sistem manajemen sesuai dengan standar diatas untuk ruang lingkup

Proses Penerbitan Bid Bond

Registrasi Sertifikat No. 16 100 0239

No. Audit Report I-239/2010

Berlaku sampai 2013-05-16

Sertifikasi Awal 2007-03-21

Badan Sertifikasi TÜV NORD Indonesia
TÜV NORD Group

Jakarta, 2010-05-17

Sertifikasi telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur audit dan prosedur sertifikasi TÜV NORD Indonesia dan akan dikenakan audit pengawasan secara berkala.



This certificate is valid in The Republic of Indonesia and all over the world

ID 3266 RC
08090875

SERTIFIKAT

TUV NORD

Management System as per ISO 9001 : 2008

In accordance with TÜV NORD Indonesia procedures, it is hereby certified that

PT. JASARAHARJA PUTERA KANTOR CABANG KHUSUS

Jl. TB. Simatupang Kav.1 Cilandak Timur
Jakarta Selatan 12560 – Indonesia



applies a management system in line with the above standard for the following scope


Provision of Surety Bond on Issuing Bid Bonds

Certificate Registration No. 16 100 0239

Audit Report No I-239/2010

Valid until 2013-05-16

Initial Certification 2007-03-21


TUV NORD Indonesia Certification Body
TUV NORD Group

Jakarta, 2010-05-17

This certification was conducted in accordance with the TÜV NORD Indonesia auditing and certification procedures and is subject to regular surveillance audits.



This certificate is valid in The Republic of Indonesia and all over the world

ID 3266 RC
08090874

Kepada :
PT. JASARAHARJA PUTERA
Wisma Raharja Lt. 3 & 4
Jl. TB Simatupang Kav 1, Cilandak Timur
Jakarta Selatan

Perihal: Permohonan Menjadi Nasabah Surety Bond

Dengan ini kami

Nama Perusahaan :
Alamat lengkap :
No. Telepon & fax :

Mengajukan permohonan menjadi nasabah PT JASARAHARJA PUTERA untuk dapat kiranya menerbitkan Jaminan dalam bentuk Surety Bond bagi proyek – proyek atau kontrak kerja kami dengan pihak lain. Sebagai kelengkapan administrasi bersama ini terlampir kami sampaikan foto copy dokumen sebagai berikut :

	Ada	Tidak	Menyusul
1. Akta Perusahaan/ Perubahannya	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Neraca dan R/L terakhir dan penjelasannya	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Past Performance :			
a. Proyek yang sedang dikerjakan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b. Proyek yang telah selesai dikerjakan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Prakwalifikasi / Sertifikasi/SUB/SIUP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. NPWP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. KTP Direktur dan komisaris	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Perjanjian Ganti Rugi (agreement of Indemnity to Surety	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

(beri tanda (X) pada lingkaran yang tersedia)

Kami telah memahami dan bersedia mengikuti ketentuan penjaminan Surety Bond yang berlaku pada PT JASARAHARJA PUTERA sebagaimana yang tertuang dalam perjanjian Ganti Rugi.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Jakarta,
Pemohon :
PT/CV.....

.....
Direktur

**Surat permohonan ini dapat diisi langsung*



NO. 005119

INSURANCE
JASARAHARJA PUTERA
Protector for Protection

KANTOR PUSAT :
Wisma Raharja Jl. TB Simatupang Kav. 1 Cilandak Timur, Jakarta 12560
Telp. (021) 788 44444, Fax. (021) 788 41234, 788 41212, 788 40606
website : www.jasaraharja-putera.co.id, e-mail : pusat@jasaraharja-putera.co.id

FORMULIR PERMOHONAN SURETY BOND

PEMOHON JAMINAN (PRINCIPAL)

- o Nama Perusahaan/
Badan Hukum :
- o Alamat Lengkap :
- o Nomor Telp/Fax :
- o Pejabat yang berurusan :

JAMINAN (SURETY BOND) YANG DIMOHON

- o Jenis Bond : BB / PB / APB / MB/(coret yang tidak perlu)
- o Nilai Jaminan/Bond :(% x Nilai) Proyek
- o Jangka Waktu Jaminan : Dari tanggals/d

JAMINAN DITUJUKAN UNTUK

- o Pemilik Proyek (OBLIGEE) :
- o Alamat Obligee :
- o Nama Proyek/Pekerjaan :
- o Kelompok Pekerjaan : Kontruksi/Instalasi/Supply/Konsultan (coret yang tidak perlu)
- o Nilai Kontrak/Proyek :
- o Lokasi Proyek :
- o Sumber Dana Proyek : APBN/APBD/LOAN/ (coret yang tidak perlu)
- o Dokumen Pendukung : Undangan Tender/Gunning/SPK/Purchase Order/Letter of Intent/Kontak/Pemorong/Addendum
Kontrak/Berita Acara Penyerahan Pekerjaan / (coret yang tidak perlu)
Nomor/Tanggal :
- o Keterangan Lainnya :

PERNYATAAN UNTUK MEMBAYAR GANTI RUGI

Yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa memiliki kewenangan untuk bertindak bagi perusahaan/badan hukum yang dalam pernyataan ini disebut PRINCIPAL, hal tersebut sesuai dengan jabatan ataupun kuasa yang diberikan kepadanya, memiliki kewenangan untuk mengajukan permohonan penerbitan jaminan dalam bentuk Surety Bond kepada PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA sebagai SURETY. Penerbitan Jaminan (selanjutnya disebut Bond) tersebut adalah untuk memberikan jaminan terhadap dan berdasarkan suatu kesepakatan/perjanjian kontrak antara PRINCIPAL dengan pihak lainnya yang disebut OBLIGEE.

Apabila OBLIGEE menyatakan bahwa PRINCIPAL telah melakukan penyimpangan terhadap ketentuan kesepakatan/perjanjian kontrak (selanjutnya disebut wanprestasi), baik diikuti dengan pemutusan hubungan kerja ataupun tidak, untuk mana OBLIGEE mengajukan klaim/tuntutan pencairan Bond, serta dalam jangka waktu 7 (tujuh) hari PRINCIPAL tidak melimpahkan permasalahan wanprestasi dan tuntutan pencairan Bond, tersebut kepada Badan Arbitrase/Badan Peradilan sebagaimana diatur dalam perjanjian antara OBLIGEE dengan PRINCIPAL; dan apabila pengajuan klaim oleh OBLIGEE tersebut dianggap oleh SURETY telah memenuhi syarat untuk dibayar, maka dengan ini PRINCIPAL menyatakan mengikatkan diri dan menyetujui pembayaran klaim tersebut serta bertanggungjawab sepenuhnya untuk melakukan pembayaran kembali (RECOVERY) kepada SURETY sebesar jumlah yang telah dibayarkan oleh SURETY kepada OBLIGEE termasuk perhitungan bunganya apabila ada.

PRINCIPAL menyadari dan mengerti secara jelas bahwa Bond yang diajukan permohonannya ini kepada SURETY mengakibatkan dimilikinya hak subrogasi oleh SURETY sebagaimana diatur dalam Pasal 1840 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia/Bulgerlijk Wetboek voor Indonesie, hal demikian terjadi apabila SURETY telah melakukan pembayaran kepada OBLIGEE sehubungan dengan adanya wanprestasi yang diikuti oleh tuntutan pencairan Bond. Berkaitan dengan ini PRINCIPAL mengikatkan diri untuk membayar RECOVERY-nya dalam jangka waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari setelah klaim dibayar oleh SURETY.

SURETY dapat dibebaskan dari tuntutan OBLIGEE berdasarkan ketentuan/kondisi yang tercantum dalam Pasal 1843 dan Pasal 1850 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia/Bulgerlijk Wetboek voor Indonesie.

HALAMAN AKSEPTASI

(Diisi oleh Petugas PT Asuransi JASARAHARJA PUTERA)

Tgl. Penerimaan permohonan : Jaminan diperlukan Tgl. :

Penerima Permohonan : Cabang/Unit Kerja :

PERHITUNGAN PLAFOND :

URAIAN	I	II
Plafond Nilai Jaminan		
Plafond Telah Digunakan		
Sisa Kemampuan		
Nilai Bond yang diminta		
Sisa kemampuan terakhir		

POSISI TREATY/REASURANSI :

Quota share	
Automatic Facultative	
Facultative	

KLASIFIKASI NASABAH :

Bidang Spesialisasi	
Golongan	
Pengalaman Kerja	
Kelas Nasabah	

PERHITUNGAN COLLATERAL :

URAIAN	
Jumlah Beban Collateral :	
Collateral yang ada :	
Tanah/Bangunan	
Kendaraan Bermotor	
Lainnya ;	
Jumlah Collateral	
Kekurangan/Kelebihan Collateral	
Peterangan :	

PERHITUNGAN SERVICE CHARGE DAN BIAYA LAINNYA :

URAIAN	PERHITUNGAN	JUMLAH
Service Charge	x %x	
S.C. Minimum		
Bond Form		
Bea Materai Bond		
Bea Facultative		
.....		
Sub Total		
Materai Kuitansi		
.....		
TOTAL		

Nomor Bond : No. Kuitansi :

No. Seri Bond Form : No. Nota Intern :

Persyaratan Lainnya : Petugas/Inspektur :

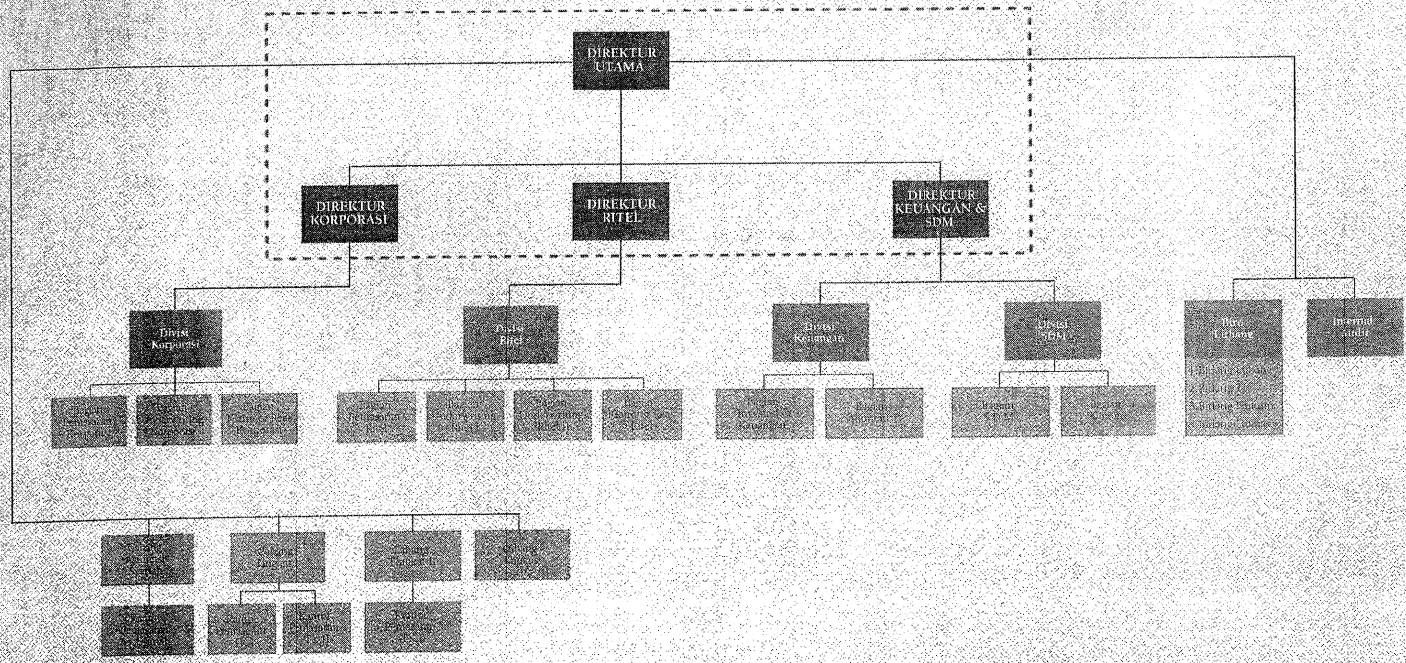


INSURANCE
JASARAHARJA PUTERA
Protection for Protection

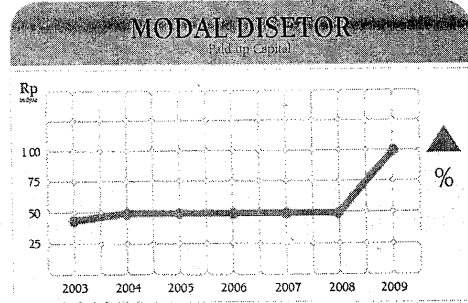
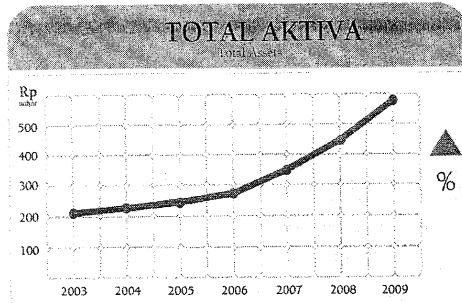
SUSUNAN MANAJEMEN Management

Dewan Direksi		THE BOARD OF DIRECTORS
Direktur Utama	Drs. H. Zayad Ghani, MM	President Director
Direktur Korporasi	Drs. H.M. Wahyu Wibowo, MBA	Corporate Director
Direktur Ritel	Drs. H. Slamet Riyadi, MM	Retail Director
Direktur Keuangan & SDM	Hj. Nurdjanah Seenharto, S.sos.	Finance & HR Director
Kepala Divisi		HEAD OF DIVISION
Kepala Divisi Korporasi	I Ketut Mahayana, SE, MM	Head of Corporate Division
Kepala Divisi Ritel	Suhardiman, SE, AAIK, AAAK	Head of Retail Division
Kepala Divisi Keuangan	Widya Marisa R. Siahaan, SE	Head of Finance Division
Kepala Divisi SDM	H.R. Djati Utomo, SE	Head of Human Resources Division
Kepala Internal Audit	R. Eddy Supriady, SE, MM, AAAIK	Head of Internal Audit
Kepala Biro Litbang	Rahmat Slamet, SE; MM, AAAIK, AAAK, QIP	Head of Research Development Bureau
Kepala Cabang		BRANCH MANAGER
Banda Aceh	H. Khuril Fida, SE	Banda Aceh
Medan	Alfred Tares Suor, SE	Medan
Pekanbaru	Ikramayose Kamil, SH	Pekanbaru
Batam	Ramon R. Chris Keintjem, SE	Batam
Padang	H. Kenedi, SE, AAAIK	Padang
Jambi	Ir. RSAS Bambang Mulyadi, MBA	Jambi
Bengkulu	H. Fadil Syam, SE	Bengkulu
Palembang	IDG. Diadnya Negara, SH, AAAIK	Palembang
Bandar Lampung	Drs. Susilo Sriyanto, AAAIK	Bandar Lampung
Serang	Santo Budyo, SE, AAAIK	Serang
Cabang Khusus	Ir. Krisna M Siregar, AAAIK	Cabang Khusus
Jakarta	Delya Indra, SE, AAAIK	Jakarta
Bandung	Agus Mardiana, SE	Bandung
Semarang	Drs. H. Sumariyadi, MM	Semarang
Yogyakarta	Rudi Wahyu Subagyo, SE, MM	Yogyakarta
Surabaya	Sukono, SE, MBA	Surabaya
Denpasar	Ir. A.A. Dharna Dipta, AAAIK	Denpasar
Mataram	Muslikh Fridajaya, SE, MM	Mataram
Kupang	I Komang Agustika, A.Md.As.K, AAAIK	Kupang
Banjarmasin	Drs. Kamiluddin Syah Moezbar	Banjarmasin
Pontianak	Liston Hutapea, SE, MM	Pontianak
Balikpapan	H. Teddy Sukriyadi, SE	Balikpapan
Makassar	Drs. H. Agus Herman	Makassar
Manado	M. Evert Yulianto, SE	Manado
Ambon	Raffles Edison, SE	Ambon
Jayapura	Fairdy Sebayang, SE	Jayapura

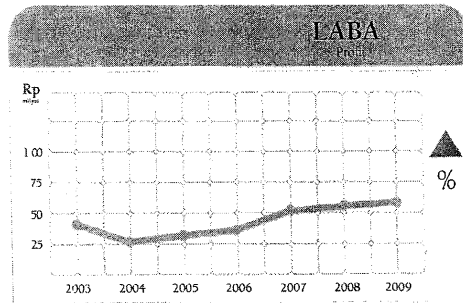
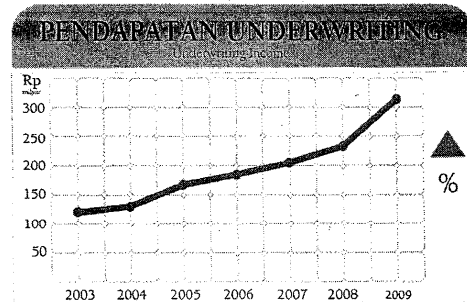
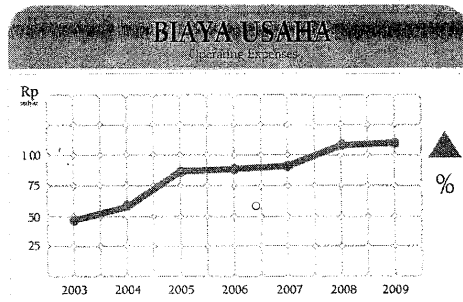
STRUKTUR ORGANISASI
 Organization Structure



KINERJA NERACA
Balance Sheet Performance



KINERJA LABA RUGI
Profit / Loss Performance



KETENGANGAN

- ▲ NAIK
- ▬ SAMA DENGAN
- ▼ TURUN



Kantor Pusat : Wisma Reharja Lt. 3
 Jl. TB. Simelupang Kev. 1
 Cilendak Timur
 Jakarta Selatan

Laporan Keuangan

PER 31 DESEMBER 2007 DAN 2006



NERACA			
PER 31 DESEMBER 2007 DAN 2006			
(dalam jutaan Rupiah)			
NEKAYAAN	2007	2006	
I. INVESTASI			
1. Deposito Berjangka & Sertifikat Deposito	188,741	131,186	
2. Saham	-	-	
3. Obligasi dan MTN	56,045	30,065	
4. Surat Berjangka yang diterbitkan atau dijamin oleh Pemerintah atau BI	-	-	
5. Unit Penyertaan Reksadana	7,121	5,093	
6. Penyertaan Langsung	-	-	
7. Bangunan dengan hak Strata atau Tanah dengan bangunan untuk Investasi	-	-	
8. Pinjaman Modalik	-	-	
9. Investasi Lain	-	-	
10. Jumlah Investasi (1 s/d 9)	231,847	175,964	
II. BUKAN INVESTASI			
11. Kas dan Bank	66,877	62,152	
12. Tagihan Premi Penutupan Langsung	8,917	8,867	
13. Tagihan Reasuransi	18,775	15,355	
14. Tagihan Hasil Investasi	772	691	
15. Bangunan dengan hak Strata atau Tanah dengan bangunan untuk dipakai sendiri	9,004	4,722	
16. Perangkat keras Komputer	3,311	3,231	
17. Aduva Tetap Lain	7,225	9,048	
18. Aduva Lain	8,206	9,680	
19. Jumlah Bukan Investasi (11 s/d 18)	116,590	103,856	
20. JUMLAH KEKAYAAN (10 + 19)	348,597	279,820	

DIREKSI DAN KOMISARIS	
DEWAN KOMISARIS	
KOMISARIS UTAMA	: ROBINO SUHARSONO
KOMISARIS	: HAMKA SANTRI ANOM
KOMISARIS	: NURJUDANAH SODIPARTO
KOMISARIS	: S. NYOMAN TARKA
DIREKSI	
DIREKTUR UTAMA	: A.ANGURAH ADNYANA DIPTA
DIREKTUR OPERASI	: BUDI SETYARSO
DIREKTUR UMUM	: THAMRIN YAHYA
DIREKTUR KEUANGAN	: TERRY A. PRIHADI
REKONSILIASI PERUSAHAAN	
PT JASA RAHARJA (Persero)	60,00%
DANA PENSUN JASA RAHARJA	27,80%
PT SERVICIO DELTA INVESTAMA	5,00%
PT PATAKASA UTAMA	4,40%
PT ASURANSI ALLIANCE LIFE INDONESIA	3,00%

REASURANSUR UTAMA		
NAMA REASURANSUR		%
Reasuransi Dalam Negeri		
1. PT REASURANSI NASIONAL INDONESIA		60%
2. PT. TUGU REASURANSI INDONESIA		30%
3. PT REASURANSI INTERNASIONAL INDONESIA		5%
Reasuransi Luar Negeri		20%
1. SWISS REINSURANCE CO.		

PERHITUNGAN LABA / RUGI			
UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR			
TANGGAL 31 DESEMBER 2007 DAN 2006			
(dalam jutaan Rupiah)			
URUTAN	2007	2006	
1. PENDAPATAN UNDERWRITING			
2. Premi Bruto			
3. a. Premi Penutupan Langsung	345,743	288,677	
4. b. Premi Penutupan Tidak Langsung	12,879	12,878	
5. c. Komisi Dibayar	82,830	80,374	
6. Jumlah Premi Bruto (3+4+5)	295,890	291,375	
7. Premi Reasuransi			
8. a. Premi Reasuransi Dibayar	120,547	102,390	
9. b. Komisi Reasuransi Dibayar	43,848	34,108	
10. Jumlah Premi Reasuransi (8-9)	86,589	68,292	
11. Premi Neto (6-10)	209,281	183,053	
12. Penurunan (Kenaikan) CAPYBMP 1)			
13. a. CAPYBMP tahun lalu	79,742	70,293	
14. b. CAPYBMP tahun berjalan	92,481	79,742	
15. Penurunan (Kenaikan) CAPYBMP (13-14)	(12,739)	(3,449)	
16. Jumlah Pendapatan Premi neto (11+13)	196,542	179,604	
17. Pendapatan Underwriting Lain Neto			
18. PENDAPATAN UNDERWRITING (16+17)	202,710	185,666	
19. BEBAN UNDERWRITING			
20. Beban Klaim			
21. a. Klaim Bruto	83,243	96,984	
22. b. Klaim Reasuransi	29,450	40,068	
23. c. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Klaim			
24. a. 1. Cadangan Klaim Tahun Berjalan	11,340	10,837	
25. a. 2. Cadangan Klaim Tahun Lalu	10,837	10,879	
26. Jumlah Beban Klaim (21-22+24-25)	55,191	59,934	
27. Beban Underwriting Lain Neto	24,112	10,722	
28. BEBAN UNDERWRITING (26+27)	82,303	79,656	
29. HASIL UNDERWRITING (18-28)	120,407	106,040	
30. Hasil Investasi	17,000	16,894	
31. Beban Usaha			
32. a. Beban Pemasaran	32,295	28,082	
33. b. Beban Umum dan Administrasi	99,878	88,343	
34. Jumlah Beban Usaha (32+33)	95,973	89,405	
35. LABA (RUGI) USAHA ABURAHJI (30+31-34)	48,514	36,629	
36. Hasil (Beban) Lain	3,665	2,805	
37. LABA SEBELUM PAJAK (35+36)	52,179	39,434	
38. Pajak Penghasilan	12,700	8,183	
39. LABA SETELAH PAJAK (37-38)	39,479	31,251	

BATAS TINGKAT SOLVABILITAS			
(dalam jutaan Rupiah)			
URUTAN	2007	2006	
A. TINGKAT SOLVABILITAS			
a. Kekayaan yang Diperkenankan	323,194	256,704	
b. Kewajiban	177,247	137,694	
c. Jumlah Tingkat Solvabilitas	144,847	118,710	
B. BTSM ³	49,418	43,137	
C. Kekeliruan (Kekurangan) BTS	95,628	75,573	
D. Rasio Pencapaian (%) ⁴	283	275	
INFORMASI LAIN			
a. Jumlah Deposito Wajib	2,550	2,350	
b. Rasio Investasi (EAP) terhadap Cad. teknis dan Utang Klaim Retensi Sendiri (%)	196	180	
c. Rasio Likuiditas (%)	180	187	
d. Rasio Premi Retensi Sendiri Terhadap Modal Sendiri (%)	124	129	
e. Rasio Jumlah Premi Penutupan Langsung terhadap Premi Penutupan Tidak Langsung (%)	2,664	2,244	
f. Rasio Beban (Klaim, Usaha dan Komisi) Terhadap Pendapatan Premi Neto (%)	94	98	

Keterangan

1) CAPYBMP = Cadangan Atas Premi Yang Belum Merupakan Pendapatan

2) EKRS = Estimasi Klaim Retensi Sendiri

3) BTSM: Batas Tingkat Solvabilitas Minimum adalah Suatu Jumlah minimum tingkat solvabilitas yang ditetapkan, yaitu dana yang dibutuhkan untuk menutup kemungkinan terjadinya risiko kerugian yang timbul sebagai akibat dari deviasi pengelolaan kekayaan dan kewajiban

4) Sesuai dengan Pasal 43 ayat 2 Kepatuhan Mereti Keuangan No. 1/24/PMK/DB/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, rasio pencapaian tingkat solvabilitas sekurang-kurangnya adalah 120%.

Catatan :

a. Disudit oleh Kantor Akuntan Publik Hefanono & Rekan dengan pendapat "Wajar Tanpa Pengawasan"

b. Angka (nilai) yang disajikan berdasarkan SAK (Audit Report)

c. Kurs pada tanggal 31 Desember 2007 US\$: Rp. 8.419,00
 Kurs pada tanggal 31 Desember 2006 US\$: Rp. 8.020,00

d. Rating Claim Paying Ability dengan predikat tingkat A dan (PEFINDO) Credit Rating Indonesia

Jakarta, Maret 2008
 S E & O
 Direksi
 PT Jasarahaja Futera



PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA

WISMA RAHARJA, JL. TB. SIMATUPANG KAV. I CILANDAK TIMUR, JAKARTA SELATAN 12560
 Telp. : (021) 7884444, Fax : (021) 78941234, website : www.jasaraha-putera.co.id, e-mail : pusa@jasaraharja-putera.co.id



NERACA				LAPORAN KEUANGAN			
PER 31 DESEMBER 2008 DAN 2007				PERHITUNGAN LABA / RUGI			
Dikawatirkan (Rp)				UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR			
Dikawatirkan (Rp)				TANGGAL 31 DESEMBER 2008 DAN 2007			
Dikawatirkan (Rp)				Dikawatirkan (Rp)			
Dikawatirkan (Rp)				Dikawatirkan (Rp)			
I. INVESTASI				I. UTANG			
1. Deposito Berjangka & Sertifikat Deposito	174.553	168.741	1. Utang Klaim	7.875	14.859		
2. Saham	-	-	2. Utang Reasuransi	26.672	32.066		
3. Obligasi dan MTN	69.025	56.036	3. Utang Komisi	-	-		
4. Surat Berharga yang diterbitkan atau dimiliki oleh Pemerintah atau BI	11.990	-	4. Utang Pajak	8.060	6.095		
5. Unti Penyertaan Reksadana	22.899	-	5. Biaya yang Masih Harus Dibayar	4.803	5.181		
6. Penyertaan Langsung	8.528	7.121	6. Utang Lain	46.195	14.235		
7. Bangunan dengan hak Strata atau Tanah dengan bangunan untuk investasi	-	-	7. Jumlah Utang (1 s/d 6)	91.608	73.426		
8. Peralatan Hektik	-	-	II. CADANGAN TEKNIS				
9. Investasi Lain	1.610	-	8. Cadangan atas Premi Yang Belum Merupakan Pendapatan	126.741	92.481		
10. Jumlah Investasi (1 s/d 9)	278.814	231.947	9. Cadangan Klaim (EKRIS) 2)	20.758	11.340		
II. BUKAN INVESTASI				III. MODAL SENDIRI			
11. Kas dan Bank	95.719	56.877	10. Jumlah Cadangan Teknis (8+9)	147.500	103.821		
12. Tagihan Premi Penutupan Langsung	9.935	9.917	11. Jumlah Kewajiban (7+10)	238.108	177.247		
13. Tagihan Reasuransi	20.667	18.775	12. Pinjaman Subsidiaris	-	-		
14. Tagihan Hasil Investasi	443	772	13. Modal Diselwer	50.000	50.000		
15. Bangunan dengan hak Strata atau Tanah dengan bangunan untuk dipakai sendiri	12.961	9.004	14. Agin Saham	-	-		
16. Peralangan keras komputer	2.809	3.211	15. Cadangan	100.686	79.520		
17. Aktiva Tetap Lain	7.802	7.725	16. Kewajiban (Penutupan) Surat Berharga	-	-		
18. Aktiva Lain	11.541	5.203	17. Sewa Peralatan Aktiva Tetap	-	-		
19. Jumlah Bukan Investasi (11 s/d 18)	161.187	114.950	18. Saldo Laba	60.207	39.470		
20. JUMLAH KEKAYAAN (10 + 19)	440.001	346.897	19. Jumlah Modal Sendiri (13 s/d 18)	200.893	166.280		
				20. JUMLAH KEWAJIBAN dan MODAL SENDIRI (11+12+19)			
				440.001 346.897			

PERHITUNGAN LABA / RUGI			
UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR			
TANGGAL 31 DESEMBER 2008 DAN 2007			
Dikawatirkan (Rp)			
Dikawatirkan (Rp)			
Dikawatirkan (Rp)			
1. PENDAPATAN UNDERWRITING			
2. Premi Bruto			
3. a. Premi Penutupan Langsung	464.443	345.743	
b. Premi Penutupan Tidak Langsung	15.770	12.878	
4. Komisi Dibayar	80.965	82.329	
5. Jumlah Premi Bruto (3+4)	359.233	289.860	
6. Premi Reasuransi			
7. a. Premi Reasuransi Dibayar	167.718	130.947	
b. Komisi Reasuransi diterima	96.180	13.248	
8. Jumlah Premi Reasuransi (6-9)	111.538	88.599	
9. Premi Neto (6-10)	297.695	209.261	
10. Penurunan (Kenaikan) CAPYBMP 1)			
11. a. CAPYBMP tahun lalu	92.481	79.742	
b. CAPYBMP tahun berjalan	126.741	92.481	
12. Penurunan (Kenaikan) CAPYBMP (11-14)	(34.260)	(12.739)	
13. Jumlah Pendapatan Premi neto (11+12)	253.435	186.522	
14. Pendapatan Underwriting Lain Neto	9.953	8.168	
15. PENDAPATAN UNDERWRITING (13+14)	262.288	202.710	
16. BEBAN UNDERWRITING			
17. a. Klaim Bruto	115.719	93.243	
b. Klaim Reasuransi	34.146	26.455	
18. c. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Klaim			
d. 1. Cadangan Klaim Tahun Berjalan	20.758	11.340	
e. 2. Cadangan Klaim Tahun Lalu	11.340	10.937	
19. Jumlah Beban Klaim (17-22+24-25)	60.682	58.181	
20. Beban Underwriting Lain Neto	26.114	24.112	
21. BEBAN UNDERWRITING (20+27)	119.168	82.355	
22. HASIL UNDERWRITING (18-21)	143.382	123.407	
23. Hasil Investasi			
24. a. Beban Pemastian	40.899	32.296	
b. Beban Urum dan Administrasi	62.110	65.678	
25. Jumlah Beban Usaha (23+33)	102.809	89.973	
26. LABA (RUGI) UBAHA ASURANSI (23+24-25)	81.815	48.514	
27. Hasil (Beban) Lain	6.564	3.685	
28. LABA SEBELUM PAJAK (26+28)	68.379	52.179	
29. Pajak Penghasilan	18.172	12.769	
30. LABA SETELAH PAJAK (27-29)	50.207	39.470	

BATAS TINGKAT SOLVABILITAS			
(Dalam Angka Rupiah)			
URUTAN			
2008			
2007			
A. TINGKAT SOLVABILITAS			
a. Ketayaan yang Diperkirakan	407.931	322.194	
b. Kewajiban	239.108	177.247	
c. Jumlah Tingkat Solvabilitas	168.823	144.947	
B. BTSM ³⁾			
d. Kelebihan (Kekurangan) BTS	67.692	49.419	
C. Rasio Penutupan (1%) ⁴⁾			
e. Rasio Jumlah Premi Penutupan Langsung terhadap Premi Penutupan Tidak Langsung (%)	101.131	95.628	
f. Rasio Beban (Klaim, Usaha dan Komisi) Terhadap Pendapatan Premi Neto (%)	249	283	
INFORMASI LAIN			
a. Jumlah Deposito Wajib	2.750	2.530	
b. Rasio Investasi (SAP) terhadap Cacik dan Utang Klaim Retensi Sendiri (%)	183	196	
c. Rasio Likuiditas (%)	171	180	
d. Rasio Premi Retensi Sendiri Terhadap Modal Sendiri (%)	143	124	
e. Rasio Jumlah Premi Penutupan Langsung terhadap Premi Penutupan Tidak Langsung (%)	2.945	2.864	
f. Rasio Beban (Klaim, Usaha dan Komisi) Terhadap Pendapatan Premi Neto (%)	94	94	

REASURADUR UTAMA			
NAMA REASURADUR			
Reasuransi Dalam Negeri			
Reasuransi Luar Negeri			
1. PT REASURANSI NASIONAL INDONESIA	50%		
2. PT TUGU REASURANSI INDONESIA	25%		
3. PT REASURANSI INTERNASIONAL INDONESIA	10%		
3. PT MASKAPAI REASURANSI INDONESIA	5%		
1. SWISS REINSURANCE CO	20%		

DEWAN KOMISARIS	
KOMISARIS UTAMA	ROBINO SUHARSONO
KOMISARIS	BUDI SETYARSO
KOMISARIS	IDA BAGUS OKA ABIMANYU
KOMISARIS	SABDOHNO
KOMISARIS INDEPENDEN	PRIVANTO

DIREKSI	
DIREKTUR UTAMA	ZAYAD GHANI
DIREKTUR KORPORAS	M. WAHYU WIBOWO
DIREKTUR RITEL	SLAMET RIYADI
DIREKTUR KEUANGAN & SDM	NURDJANAH SOENHARTO

PEMILIK PERUBAHAN	
PT JASA RAHARJA (Persero)	60,00%
DANA PENSIUN JASA RAHARJA	27,60%
PT SERVICE DELTA INVESTAMA	5,00%
PT PATAKARSA UTAMA	4,40%
PT ASURANSI ALLIANZ LIFE INDONESIA	3,00%

Keterangan:

- CAPYBMP = Cadangan Atas Premi Yang Belum Merupakan Pendapatan
- EKRIS = Estimasi Klaim Retensi Sendiri
- BTSM : Batas Tingkat Solvabilitas Minimum adalah Suatu Jumlah minimum tingkat solvabilitas yang ditetapkan, yaitu dana yang dibutuhkan untuk menutup kemungkinan terjadinya risiko kerugian yang timbul sebagai akibat dari deviasi pengelolaan ketayaan dan kewajiban
- Sesuai dengan Pasal 43 ayat 2 Keputusan Menteri Keuangan No. 424/MK/06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, rasio penutupan tingkat solvabilitas sekurang-kurangnya adalah 120%.

Jakarta, April 2009
 SEAC
 Direksi
 PT. Jasaraha Putera

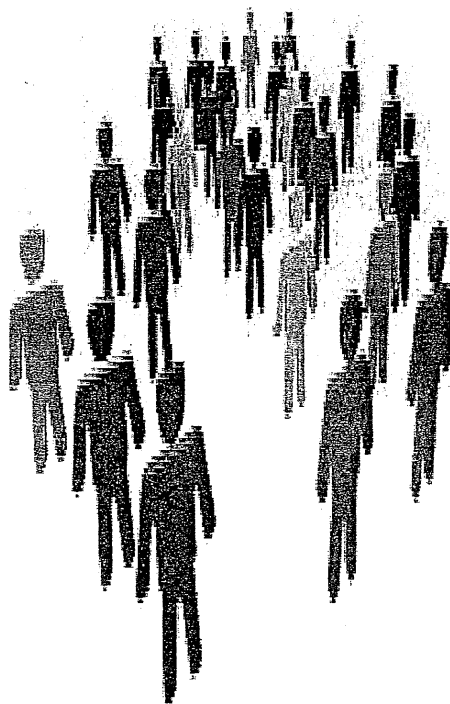
H. ZAYAD GHANI
 Direktur Utama

HJ. NURDJANAH SOENHARTO
 Direktur

**DAFTAR PERUSAHAAN ASURANSI UMUM YANG MEMILIKI PROGRAM
SURETY BOND**

No.	NAMA PERUSAHAAN ASURANSI	Konstruksi*	Non Konstruksi
1	PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	v	
2	PT Asuransi Andika Raharja Putera	v	
3	PT Asuransi Artarindo	v	
4	PT Arthagraha General Insurance	v	
5	PT Asuransi Asoka Mas	v	
6	PT Asuransi Bangun Askrida	v	
7	PT Berdikari Insurance	v	
8	PT Asuransi Bhakti Bayangkara	v	v
9	PT Asuransi Bina Dana Artha, Tbk.	v	
10	PT Asuransi Binagriya Upakara	v	
11	PT Asuransi Bosowa Periskop	v	
12	PT Asuransi Bringin Sejahtera Artha Makmur	v	
13	PT Asuransi Buana Independent	v	
14	PT Asuransi Bumiputera Muda 1967	v	v
15	PT Asuransi Central Asia	v	
16	PT Asuransi Ekspor Indonesia	v	
17	PT Asuransi Fadent Mahkota Sahid	v	
18	PT Asuransi Harta Aman Pratama	v	
19	PT Asuransi Himalaya Pelindung	v	
20	PT Asuransi Intra Asia	v	
21	PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero)	v	v
22	PT Asuransi Jasa Raharja Putera	v	v
23	PT Asuransi Jasa Tania, Tbk.	v	
24	PT Asuransi Jaya Proteksi	v	
25	PT Asuransi Karyamas Sentralindo	v	
26	PT Asuransi Kredit Indonesia	v	
27	PT Asuransi Umum Mega	v	
28	PT Asuransi Mega Pratama	v	
29	PT Asuransi Parolamas	v	
30	PT Asuransi Puri Asih	v	
31	PT Asuransi Purna Artanugraha		v
32	PT Asuransi Rama Satria Wibawa	v	
33	PT Asuransi Ramayana	v	
34	PT Asuransi Raya	v	
35	PT Asuransi Recapital		v
36	PT Asuransi Sarana Lindung Upaya	v	
37	PT Asuransi Sinar Mas	v	
38	PT Asuransi Staco Jasa Pratama	v	
39	PT Asuransi Tripakarta	v	
40	PT Tugu Kresna Pratama	v	
41	PT Tugu Pratama Indonesia	v	
42	PT Asuransi Umum Centris	v	
43	PT Asuransi Umum Mega	v	
44	PT Asuransi Wahana Tata	v	
45	PT Asuransi Wuwungan	v	

*) sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 124/PMK.010/2008 tanggal 3 September 2008, Perusahaan Asuransi Umum yang telah memasarkan produk Asuransi Kredit dan Suretyship untuk jenis jaminan konstruksi wajib melakukan penyesuaian terhadap ketentuan-ketentuan dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 124/PMK.010/2008 tersebut. Tata cara dan syarat-syarat pelaporan tersebut sama dengan tata cara dan syarat-syarat pelaporan produk baru.



PERATURAN
PERUSAHAAN
PT JASARAHARJA PUTERA



sdm@jasaraharja-putera.co.id

MUKADIMAH

Maksud dan tujuan dari pembuatan Peraturan Perusahaan ini, untuk menjamin pelaksanaan hak dan kewajiban pegawai dan pengusaha sebagai pedoman pelaksanaan hubungan industrial.

Pegawai merupakan penggerak utama aktifitas kegiatan perusahaan, oleh karenanya pengusaha selalu berusaha memperhatikan pegawai sebagai ungkapan rasa terima kasih sesuai dengan kemampuan perusahaan.

Kerjasama yang terjalin antara pengusaha dengan pegawai ataupun antar sesama pegawai itu sendiri merupakan landasan yang penting atas suksesnya suatu organisasi.

Sesungguhnya yang menjadi dasar kerjasama tersebut adalah rasa saling percaya yang timbul diantara sesama individu, oleh karenanya rasa saling percaya ini perlu terus dipelihara oleh semua pihak guna mempertahankan tumbuhnya perusahaan yang menjadi tempat bertumpunya pegawai dan keluarga.

Pengusaha dan pegawai telah merupakan suatu kesatuan, dengan demikian setiap orang yang bekerja di perusahaan dianggap telah memahami dan menyetujui kebijaksanaan yang tertuang di dalam Peraturan Perusahaan dan berjanji untuk mematuhi setiap peraturan yang ada.

BAB I

Pasal 1

PENGERTIAN

Dalam Peraturan Perusahaan ini, yang dimaksud dengan :

1. Perusahaan adalah PT. Asuransi Jasaraha Putera, berkantor pusat di Gedung Wisma Raharja Lantai 3 Jl. TB. Simatupang Kav. 1 Cilandak Timur – Jakarta Selatan 12560 dengan Cabang-cabang di wilayah Indonesia lainnya.
2. Direksi adalah pimpinan perusahaan yang diangkat oleh dan berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa, yang bertugas memimpin dan menjalankan perusahaan sesuai dengan maksud dan tujuan serta misi perusahaan yang tercantum dalam Anggaran Dasar Perusahaan.
3. Pegawai adalah orang yang telah dan / atau akan ditempatkan pada suatu jabatan dan / atau posisi tertentu dengan tugas dan tanggung jawab yang jelas pada perusahaan, dengan mendapatkan suatu imbalan gaji dan / atau pemberian kompensasi tertentu menurut ketentuan yang berlaku di perusahaan.
4. Peraturan Perusahaan adalah segala ketentuan yang dibuat dan berlaku di Perusahaan yang memuat syarat kerja dan tata tertib di Perusahaan dan telah disahkan oleh Kemenakertrans R.I.
5. Masa Percobaan adalah periode kerja sejak seorang pegawai diterima sampai dengan diangkat sebagai Pegawai Perusahaan.
6. Status Kepegawaian adalah kedudukan yang akan menentukan kewajiban dan hak



pegawai di Perusahaan.

7. Masa Kerja Efektif adalah masa kerja seorang pegawai terhitung mulai tanggal diterima sebagai pegawai Perusahaan.
8. Masa Kerja Jabatan adalah masa kerja seorang pegawai terhitung mulai tanggal diangkat dalam tingkatan jabatan/grade tertentu secara terus menerus.
9. Mutasi adalah pemindahan pegawai dari suatu tugas ke tugas lainnya yang bertujuan untuk menyesuaikan beban kerja berdasarkan kebutuhan perusahaan.
10. Detasering yaitu penempatan seorang pegawai atas perintah Direksi atau pejabat yang berwenang di suatu daerah demi kelancaran tugas-tugas perusahaan dengan jangka waktu tertentu yang ditetapkan dalam suatu Keputusan Direksi.
11. Jenis dan Tingkat Jabatan adalah kedudukan yang menunjukkan tugas, tanggung jawab, wewenang dan hak pegawai dalam struktur organisasi perusahaan.
12. Sanksi adalah Tindakan yang dikenakan kepada pegawai yang melanggar kewajiban dan larangan serta disiplin pegawai.

BAB II

Pasal 2

STATUS PEGAWAI

Guna keperluan pembinaan, penentuan tanggung jawab, hak dan kewajiban, maka status kepegawaian masing-masing pegawai perusahaan dibedakan menjadi :

1. Pegawai Tetap (Pegawai Perjanjian Kerja Untuk Waktu Tidak Tertentu) yaitu pegawai yang diangkat setelah lulus melewati masa percobaan.
2. Pegawai Tidak Tetap (Pegawai Perjanjian Kerja Waktu Tertentu) yaitu pegawai yang diterima dan dipekerjakan untuk pekerjaan tertentu atau waktu tertentu yang didasarkan pada perjanjian kerja waktu tertentu yang didasarkan pada UU No. 13 Tahun 2003 jo Kepmenakertrans No. Kep. 100/Men/VI/2004. Selama pegawai terikat dalam perjanjian kerja untuk waktu tertentu, tidak dihitung sebagai masa kerja pegawai.

Pasal 3

PENERIMAAN PEGAWAI

1. Penerimaan pegawai hanya dapat dilakukan atas izin dari Direksi.
2. Penerimaan pegawai dilakukan atas dasar kebutuhan dan / atau terdapat formasi karena adanya:
 - a. Pegawai yang pensiun / telah berakhir masa kerja di perusahaan.
 - b. Pegawai yang meninggal dunia.
 - c. Pegawai yang berhenti atau diberhentikan.
 - d. Pengembangan organisasi.
 - e. Peningkatan volume pekerjaan.



3. Bagi yang memenuhi syarat dan lulus tes, akan diterima dan diangkat sebagai pegawai.
4. Ketentuan lebih lanjut mengenai penerimaan pegawai diatur dalam Surat Keputusan Direksi.

**Pasal 4
PENGANGKATAN PEGAWAI**

1. Calon pegawai yang terikat perjanjian kerja untuk waktu tidak tertentu yang telah berakhir masa kerjanya dapat menjadi pegawai tetap jika memenuhi persyaratan yang ditetapkan perusahaan.
2. Pengangkatan Pegawai Tetap ditetapkan dalam Surat Keputusan Direksi.

**Pasal 5
PENEMPATAN PEGAWAI**

1. Penempatan pegawai akan dilakukan perusahaan didasarkan atas spesifikasi kerja, persyaratan jabatan dengan memperhatikan kriteria antara lain : latar belakang pendidikan dan pelatihan yang dimiliki serta kemampuan dan pengetahuan pegawai.
2. Penempatan awal Grade Jabatan dan Skala gaji pegawai baru didasarkan latar belakang pendidikan dan pada pertimbangan kebutuhan perusahaan. Proyeksi Grade jabatan dan Skala Gaji Pegawai baru, berdasarkan latar belakang pendidikan yaitu :

Latar Belakang Pendidikan	Grade / SG
Strata S1 / S2 sederajat	2n4
Diploma dan sederajat	2n3
SMU	2n0

Dalam hal khusus, ada formasi yang harus diisi diluar ketentuan diatas ditetapkan dengan Keputusan Direksi.

**Pasal 6
MUTASI PEGAWAI**

1. Berdasarkan kebutuhan serta mempertimbangkan kualifikasi pendidikan, pengalaman serta kecakapan yang dimiliki oleh pegawai, perusahaan dapat melakukan mutasi.
2. Mutasi adalah kegiatan menyesuaikan beban kerja melalui pemindahan pegawai dari satu unit atau bagian ke unit atau bagian lain. Adapun mutasi yang efektif mempunyai tujuan :
 - a. Menghindari kejenuhan karena pegawai terlalu lama dalam bidang tugas tertentu dan atau mengemban suatu jabatan;
 - b. Pengembangan, pengkayaan dan perluasan tanggung jawab dari pegawai.



3. Mutasi terdiri dari 3 (tiga) jenis yaitu :

a. Rotasi

Rotasi adalah mutasi tanpa diikuti kenaikan *grade* jabatan dan atau skala gaji, atau mutasi dalam nama jabatan yang sama, dengan tujuan :

- Mengatasi kekurangan tenaga pada suatu unit kerja perusahaan.
- Menempatkan pegawai sesuai dengan kompetensinya
- Sebagai langkah penyegaran untuk meningkatkan produktivitas kerja.

b. Promosi

Promosi adalah mutasi yang diikuti dengan kenaikan jabatan atau mutasi dari *grade* jabatan yang lebih rendah ke *grade* jabatan lebih tinggi, dengan tujuan :

- Mengisi suatu formasi jabatan dengan mengambil sumber tenaga dari dalam.
- Sebagai langkah pembinaan karir pegawai.
- Mengembangkan kemampuan pegawai dan kaderisasi.

c. Demosi

Demosi adalah tindakan berupa penurunan *grade* jabatan atau sejenisnya dengan pertimbangan turunnya prestasi dan konduite pegawai yang melakukan tindak pelanggaran terhadap peraturan dan ketentuan yang berlaku.

4. Perusahaan dapat melakukan Detasering yaitu penempatan seorang pegawai atas perintah Direksi atau pejabat yang berwenang di suatu daerah Direksi demi kelancaran tugas-tugas perusahaan dengan jangka waktu tertentu yang ditetapkan dalam suatu Keputusan

5. Prinsip – Prinsip Mutasi

Prinsip-prinsip dalam mutasi meliputi hal-hal sebagai berikut :

- Adil
- Bersifat periodik
- Sistematis
- Kesesuaian antara kompetensi pegawai, jabatan, pendidikan dan pangkat
- Pengembangan karier
- Keseimbangan antara jumlah/kemampuan pegawai dengan beban kerja
- Jabatan merupakan amanah
- Memberikan alternatif pilihan karier
- Azas biaya-manfaat dan
- Pengecualian yang obyektif

6. Tujuan dari pelaksanaan mutasi dapat ditetapkan sebagai berikut :

- Menempatkan pegawai sesuai dengan kompetensinya
- Memperluas wawasan dan kemampuan pegawai



- Meningkatkan motivasi dan produktivitas kerja
- Menghindari kejenuhan akibat rutinitas kerja dalam waktu lama
- Memperkuat mental, mempercepat kematangan pribadi dan intelektualitas pegawai untuk menerima penugasan berikut
- Pada batas-batas tertentu untuk penyesuaian kepentingan perusahaan dengan kepentingan pribadi pegawai.

7. Ketentuan lebih lanjut mengenai mutasi diatur dalam Surat Keputusan Direksi

Pasal 7
JENIS DAN TINGKAT JABATAN

1. Jabatan adalah kedudukan yang menunjukkan tugas, tanggung jawab, wewenang dan hak pegawai dalam struktur organisasi perusahaan.
2. Jenis Nama Jabatan Struktural/Fungsional dan Grade Jabatan adalah sebagai berikut :

Kelompok Nama Jabatan	Grade Jabatan
Kepala Divisi, Kepala Internal Audit, Kepala Biro, Kepala Cabang Tingkat I, Fungsional Tingkat I	5
Kepala Cabang Tingkat II, Kepala Bagian, Kepala Kantor Pemasaran Tingkat I, Fungsional Tingkat II	4
Kepala Seksi, Kepala Kantor Pemasaran Tingkat II, Fungsional Tingkat III	3
Pelaksana Administrasi (PA)	2
Juru	1

Pasal 8
KEWAJIBAN PEGAWAI

Setiap pegawai wajib:

- a. Tunduk, mentaati dan melaksanakan peraturan perusahaan yang berlaku serta melaksanakan tugas yang diberikan kepadanya dengan penuh rasa tanggung jawab.
- b. Tunduk, mentaati dan melaksanakan ketentuan umum yang diberlakukan oleh pemerintah.
- c. Menjaga dan memegang teguh rahasia perusahaan.
- d. Menjaga / memelihara harta benda / kekayaan milik perusahaan dengan sebaik-baiknya dan tidak diperkenankan menyalahgunakannya.
- e. Pegawai wajib hadir ditempat kerja dan meninggalkan lingkungan pekerjaan pada waktu yang telah ditentukan, kecuali dengan seijin atasan.
- f. Melaksanakan tugas dan pekerjaan dengan penuh rasa tanggung jawab



- g. Mematuhi perintah, petunjuk dan bimbingan atasannya yang berhubungan dengan tugas pekerjaannya secara bersungguh-sungguh dan sebaik-baiknya, seperti : Standar Prosedur Operasi dan Surat Keputusan
- h. Bersikap serta berlaku sopan dan wajar terhadap atasan.
- i. Mengetahui kewajibannya di Perusahaan dan melaksanakannya dengan sebaik-baiknya serta berusaha meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja, berperilaku sopan, hemat dan cermat demi peningkatan produktivitas dan pelayanan;
- j. Melayani pelanggan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan Perusahaan serta berlaku profesional, sopan, dan wajar;
- k. Menjaga nama baik, tidak melakukan perbuatan asusila atau perbuatan lain yang merugikan perusahaan;
- l. Menjaga keamanan dan ketertiban lingkungan;
- m. Memberitahukan kepada Perusahaan selambat-lambatnya 1 (satu) minggu setiap ada perubahan yang berkenaan dengan : Domisili/tempat tinggal dan Status keluarga (perkawinan, kelahiran, kematian).
- n. Bersikap dan memperlakukan bawahannya sesuai dengan tugas yang telah ditentukan oleh perusahaan secara wajar jujur, adil dan sopan;
- o. Memberikan petunjuk dan bimbingan yang jelas kepada bawahannya mengenai pekerjaan yang harus dilakukan;
- p. Menegur bawahannya apabila menyalahi peraturan.
- q. Dilarang menyalahgunakan dan memindahkan perlengkapan/ peralatan kerja dan harta milik Perusahaan dari tempat/ lokasi yang telah ditentukan, kecuali dalam pemakaian yang dipergunakan berkenaan dengan tugas dan kewajibannya didalam lingkungan Perusahaan
- r. Memelihara peralatan kerja yang disediakan oleh Perusahaan dengan sebaik-baiknya
- s. Menjaga kebersihan dan kerapihan tempat kerja serta lingkungan Perusahaan
- t. Melaporkan kepada atasan, atas kehilangan atau kerusakan perlengkapan / peralatan kerja dan harta milik Perusahaan.
- u. Mentaati peraturan yang berlaku di Perusahaan tentang Keselamatan dan Kesehatan Kerja.

**Pasal 9
HAK PEGAWAI**

1. Setiap pegawai berhak :
 - a. Atas pembayaran upah, dan / atau tunjangan yang berlaku dip perusahaan.
 - b. Atas cuti sesuai dengan ketentuan yang berlaku dip perusahaan.
 - c. Atas *JAMSOSTEK (Jaminan Sosial Tenaga Kerja)* dan jaminan pemeliharaan kesehatan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan
 - d. Atas Tunjangan Hari Raya.
 - e. Memperoleh pendidikan dan pengembangan keahlian.
 - f. Memiliki kesempatan dan hak yang sama untuk menjalankan ibadah berdasarkan agama masing - masing.
2. Ketentuan lebih lanjut mengenai hak pegawai akan diatur dalam Surat Keputusan Direksi



BAB III
PENGGAJIAN DAN KESEJAHTERAAN

Pasal 10
PENETAPAN GAJI

1. Perusahaan menetapkan sistem imbalan gaji yang berlaku diatur dalam ketentuan sendiri.
2. Gaji adalah Penghasilan yang diberikan kepada Pegawai berdasarkan pada tingkat kontribusi dan/atau hasil penilaian prestasi kerja, terdiri dari :
 - a. Gaji Pokok
 - b. Merit Reward dan Penalti Kinerja Pegawai, merupakan penambahan atau pengurangan atas kinerja pegawai berupa % (prosentase) yang dihitung dari Merit.
 - c. Tunjangan Umum (TU)
3. Gaji Pegawai dibayarkan selambatnya pada tanggal 27 pada bulan yang bersangkutan.

Pasal 11
CUTI

1. Yang dimaksud dengan cuti ialah istirahat kerja yang diberikan kepada pegawai setelah masa kerja tertentu dengan mendapat gaji penuh.
2. Cuti Tahunan
 - a. Pegawai yang telah bekerja selama 12 (dua belas) bulan berturut - turut di perusahaan, berhak atas cuti tahunan selama 12 (dua belas) hari kerja yang pelaksanaannya dapat secara bertahap dengan memperhatikan kepentingan perusahaan dan kelancaran pelaksanaan operasional perusahaan.
 - b. Prosedur dan tata cara pelaksanaan cuti tahunan diatur dalam Surat Keputusan Direksi.
3. Cuti Besar
 - a. Cuti besar berpedoman pada UU No. 13 Tahun 2003 jo Kepmenakertrans No. Kep 51/Men/IV/2004.
 - b. Pegawai yang mempunyai masa kerja selama 6 (enam) tahun terus menerus dan kelipatannya tanpa terputus sejak diterima masuk bekerja di perusahaan, berhak atas cuti besar yang lamanya 3 (tiga) bulan.
 - c. Pegawai yang menjalani cuti besar tidak memiliki hak cuti tahunan pada saat dilaksanakannya cuti besar tersebut.
 - d. Prosedur dan tata cara pelaksanaan cuti besar diatur dalam Surat Keputusan Direksi



4. Cuti Sakit
 - a. Pegawai yang sakit dan dibuktikan dengan Surat Keterangan Dokter diberikan cuti sakit.
 - b. Pegawai yang kembali sakit kurang dari 1 (satu) bulan maka cuti sakit tersebut akan diperlakukan / dianggap sebagai perpanjangan cuti sakit yang terdahulu dan harus diperiksa dan / atau diuji kembali oleh Dokter yang ditunjuk oleh Perusahaan.
 - c. Pegawai yang sakit panjang dan harus didukung oleh surat keterangan dokter akan mendapat upah sesuai UU No. 13 Tahun 2003.
 - d. Pegawai yang menderita sakit sebagai akibat dari dan dalam menjalankan tugas / pekerjaannya dapat diberikan cuti sakit untuk waktu selama lamanya 12 (dua belas) bulan. Kepada pegawai tersebut diberikan penghasilan 100% (seratus persen) dari upah setelah diperhitungkan dengan faktor ketidakhadiran dan faktor penilaian yang rata-rata/standar.
 - e. Prosedur dan tata cara pelaksanaan cuti Sakit diatur dalam Surat Keputusan Direksi
5. Istirahat Melahirkan dan Keguguran
 - a. Pegawai wanita yang akan melahirkan diberikan istirahat melahirkan selama 3 (tiga) bulan dengan tetap mendapat upah.
 - b. Pegawai wanita yang mengalami gugur kandungan dapat diberikan istirahat keguguran untuk waktu selama 1 ½ (satu setengah) bulan sesuai dengan Surat Keterangan Dokter yang dilampirkannya pada saat mengajukan permohonan tertulis.
 - c. Prosedur dan tata cara pelaksanaan istirahat melahirkan dan keguguran diatur dalam Surat Keputusan Direksi.
6. Cuti Karena Alasan Penting
 - a. Orang Tua atau Istri atau Suami atau Anak atau Saudara Kandung atau Mertua atau Menantu atau Anggota Keluarga Yang Serumah meninggal dunia apabila terjadi di dalam kota diberikan izin selama 2 (dua) hari sedangkan apabila terjadi di luar kota maka diberikan izin selama 3 (tiga) hari
 - b. Pegawai melangsungkan pernikahan diberikan izin selama 3 (tiga) hari
 - c. Pegawai menikahkan anak atau membaptiskan anak atau mengkhitan anak selama 2 (dua) hari
 - d. Istri pegawai melahirkan atau mengalami gugur kandungan selama 2 (dua) hari
 - e. Alasan lain yang diberikan izin oleh Direksi.
 - f. Prosedur dan tata cara pelaksanaan cuti karena alasan penting diatur dalam Surat Keputusan Direksi.
7. Cuti Di Luar Tanggungan Perusahaan
 - a. Pegawai yang telah bekerja selama 5 (lima) tahun berturut-turut dapat mengajukan cuti diluar tanggungan perusahaan.
 - b. Cuti diluar tanggungan perusahaan diberikan untuk jangka waktu selama-lamanya 3 (tiga) tahun.
 - c. Permohonan secara tertulis diajukan oleh Pegawai Yang Bersangkutan kepada



Direksi dengan mengemukakan alasannya dan hanya terbatas dalam hal:

- Mengikuti tempat tugas suami
 - Melanjutkan pendidikan/sekolah
- d. Selama menjalankan cuti diluar tanggungan perusahaan pegawai yang bersangkutan dibebaskan dari jabatan dan tugas / tanggung jawabnya
 - e. Selama menjalankan cuti diluar tanggungan perusahaan pegawai yang bersangkutan tidak memperoleh penghasilan dalam bentuk apapun dari perusahaan.
 - f. Pegawai wajib melapor kembali ke perusahaan setelah selesai menjalankan cuti diluar tanggungan perusahaan dan tidak menimbulkan kewajiban bagi perusahaan untuk memberikan kedudukan / posisi atau jabatan sebagaimana sebelum cuti tersebut dijalankan.
 - g. Prosedur dan tata cara pelaksanaan cuti diluar tanggungan perusahaan diatur dalam Surat Keputusan Direksi.
 - h.

Pasal 12

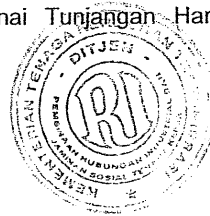
JAMINAN PEMELIHARAAN KESEHATAN

1. Perusahaan menyediakan jaminan pemeliharaan kesehatan bagi karyawan dan keluarganya sebagai upaya penanggulangan gangguan kesehatan termasuk juga kehamilan atau persalinan.
2. Jaminan Pemeliharaan kesehatan yang diberikan meliputi :
 - a. Rawat Inap di Rumah Sakit bagi pegawai dan / atau keluarganya dilakukan di Rumah Sakit berdasarkan rujukan / advis dari dokter dengan sepengetahuan dari perusahaan.
 - b. Penggantian biaya tindakan operasi yang memerlukan rawat inap maupun tidak dengan rawat inap, kecuali untuk perawatan gigi.
 - c. Biaya persalinan bagi pegawai perempuan atau bagi isteri pegawai dengan maksimum persalinan 3 (tiga) orang anak.
 - d. Bantuan pembelian kacamata bagi pegawai yang memerlukan alat bantu penglihatan berupa kacamata.
 - e. Penggantian biaya rawat jalan sesuai kemampuan perusahaan.
3. Tata cara dan prosedur pengajuan biaya pemeliharaan kesehatan diatur dalam Surat Keputusan Direksi

Pasal 13

TUNJANGAN HARI RAYA KEAGAMAAN

1. Pemberian Tunjangan Hari Raya (THR) keagamaan berpedoman pada Permenaker No. 04/Men/1994 yang diberikan kepada masing-masing Pegawai sesuai dengan Hari Raya masing-masing Agama.
2. Ketentuan lebih lanjut mengenai Tunjangan Hari Raya diatur dalam Surat Keputusan Direksi.



Pasal 14
SUMBANGAN KEMATIAN

1. Bila pegawai meninggal dunia kepada keluarga atau ahli warisnya diberikan sumbangan kematian diluar hak-haknya sesuai pasal 166 UU No. 13 Tahun 2003.
2. Bila keluarga pegawai yang meninggal, maka akan diberikan sumbangan kematian.
3. Ketentuan mengenai sumbangan kematian, diatur dengan Keputusan Direksi

Pasal 15
PERKAWINAN DAN PERCERAIAN

1. Setiap pegawai yang akan melakukan perkawinan dan perceraian wajib tunduk pada ketentuan yang berlaku di Negara Republik Indonesia.
2. Ketentuan mengenai perkawinan dan perceraian diatur dengan Keputusan Direksi

Pasal 16
JAMINAN KESEJAHTERAAN

1. Perusahaan mengikutsertakan seluruh pegawai dalam program wajib Jamsostek sesuai UU No. 3 Tahun 1992 jo Peraturan Perundangan yang berlaku
2. Program Jamsostek tersebut meliputi :
 - o Jaminan Kematian (JK)
 - o Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK)
 - o Jaminan Hari Tua (JHT)
3. Khusus Jaminan Pemeliharaan Kesehatan (JPK) diselenggarakan sendiri dengan manfaat lebih baik dari program Jamsostek.

BAB IV
Pasal 17
PERJALANAN DINAS

1. Perjalanan Dinas ialah perjalanan dari suatu daerah ke daerah lain yang dilakukan seorang pegawai atau lebih untuk kepentingan dinas karena jabatannya, atas perintah Direksi atau pejabat yang berwenang.
2. Setiap pegawai yang diperintahkan melaksanakan perjalanan dinas berhak mendapatkan penggantian biaya perjalanan dinas dan mendapat penutupan Asuransi Kecelakaan Diri yang dilaksanakan oleh perusahaan.



3. Ketentuan lebih lanjut mengenai perjalanan dinas diatur dalam Surat Keputusan Direksi.

BAB V
Pasal 17
WAKTU KERJA

1. Hari kerja di perusahaan adalah 5 (lima) hari kerja seminggu dengan jam kerja 8 (delapan) jam sehari dengan jumlah keseluruhan jam kerja dalam 1 (satu) minggu adalah 40 (empat puluh) jam
2. Penentuan jam masuk kerja dan jam pulang kerja diatur dalam Surat Keputusan Direksi

Pasal 19
HARI LIBUR

1. Hari libur Perusahaan adalah hari libur resmi yang ditentukan pemerintah dan hari lain yang dinyatakan libur oleh Perusahaan.
2. Pada hari libur resmi/hari raya yang ditetapkan oleh Pemerintah, karyawan dibebaskan untuk tidak bekerja dengan mendapat gaji penuh.

Pasal 20
TIDAK HADIR KARENA SAKIT

1. Apabila karyawan tidak hadir kerja pada hari kerjanya karena sakit maka secepatnya yang bersangkutan /keluarganya wajib memberitahu atasan langsung dan bagian Sumber Daya
2. Manusia secara lisan atau secara tertulis. Karyawan yang tidak hadir kerja pada hari kerjanya lebih dari 2(dua) hari karena sakit diharuskan membawa Surat Keterangan Dokter

Pasal 21
PENDIDIKAN DAN PELATIHAN

1. Dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan wawasan bagi Pegawai sebagai Sumber Daya Manusia (SDM) guna pengembangan Perusahaan maka perusahaan menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan
2. Setiap pegawai memiliki kesempatan yang sama dalam memperoleh pendidikan dan pelatihan yang diselenggarakan oleh perusahaan.
3. Pegawai yang mengikuti pendidikan dan pelatihan harus menandatangani Perjanjian Ikatan Dinas dan akan mengikuti Program Ikatan Dinas yang diselenggarakan perusahaan
4. Pegawai yang ditugaskan mengikuti pendidikan dan latihan baik di dalam negeri maupun di luar negeri, yang jangka waktunya lebih dari 1 (satu) bulan diwajibkan



menandatangani Perjanjian Ikatan Dinas dengan Perusahaan yang dilakukan sebelum yang bersangkutan mengikuti pendidikan dan pelatihan

5. Ketentuan lebih lanjut mengenai pendidikan, pelatihan dan ikatan dinas diatur dalam Surat Keputusan Direksi.

**Pasal 22
PENGHARGAAN**

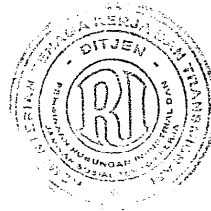
1. Penghargaan yang diberikan kepada pegawai dimaksudkan untuk meningkatkan motivasi kerja pegawai.
2. Ketentuan mengenai penghargaan akan diatur dalam Surat Keputusan Direksi

**BAB VI
Pasal 23
SANKSI**

Ketentuan Umum.

1. Jenis sanksi pelanggaran Tata Tertib kerja dan aturan kedisiplinan adalah sebagai berikut :
 - a. Surat Peringatan I (Pertama)
 - b. Surat Peringatan 2 (Kedua)
 - c. Surat Peringatan 3 (Ketiga)
 - d. Pelanggaran Berat
 - e. Pemutusan hubungan Kerja (PHK)
2. Yang berhak untuk menanda tangani Surat Peringatan (sesuai ayat 1 diatas) adalah Pejabat-Pejabat yang ditunjuk oleh Perusahaan berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh Direksi
3. Masing-masing Surat Peringatan berlaku 6 (enam) bulan.
4. Dalam hal masa berlaku suatu sanksi belum habis, masih terjadi pelanggaran maka berlaku sanksi yang baru (peningkatan sanksi) dihitung sejak tanggal dikeluarkannya sanksi baru;
5. Perusahaan dapat memberikan Surat Peringatan 3 (Ketiga) tanpa melalui pemberian Surat Peringatan 1 (Pertama) maupun 2 (Kedua), jika pelanggaran yang dilakukan pegawai terbukti melanggar ketentuan yang menurut Peraturan Perusahaan dapat dikenakan Surat Peringatan ke-3 (Ketiga).
6. Untuk Pelanggaran-Pelanggaran Berat, pemutusan hubungan kerja dilaksanakan sesuai peraturan perundangan yang berlaku.

Surat Peringatan Pertama (SP-I)



1. Pelanggaran yang dikenakan sanksi Surat Peringatan Pertama (SP-1) :
 - a. Terlambat masuk bekerja 5 (lima) hari dalam sebulan tanpa alasan yang dapat dipertanggung jawabkan.
 - b. Meninggalkan tempat kerjanya tanpa ijin atasan ke tempat lain dalam lingkungan perusahaan maupun ketempat lainnya untuk keperluan yang tidak ada hubungan dengan pekerjaannya.
 - c. Tidak mematuhi pengarahan atasannya tanpa alasan yang dapat diterima.
 - d. Mangkir 2 (dua) hari kerja dalam sebulan tanpa alasan yang bisa dipertanggung jawabkan.
 - e. Mencatatkan waktu hadir orang lain atau meminta orang lain yang mencatatkan waktu hadirnya.
 - f. Tidak memakai pakaian kerja yang telah ditetapkan perusahaan.;
 - g. Melakukan perbuatan yang dapat merugikan nama baik Perusahaan.
 - h. Tidak mematuhi aturan tentang kebersihan dan kerapihan tempat kerja dan alat-alat kerjanya serta lingkungan Perusahaan.
 - i. Tidak menaati perintah kerja dari atasan.
 - j. Melakukan perbuatan-perbuatan yang dapat digolongkan sebagai perbuatan tidak patut.
 - k. Mempergunakan barang-barang milik Perusahaan untuk kepentingan pribadi tanpa izin pejabat berwenang.
 - l. Tidak mencapai performa kerja sesuai target yang ditetapkan oleh perusahaan atau tidak cakap melakukan pekerjaan dalam jangka waktu tertentu.
 - m. Tidur pada waktu jam kerja;
 - n. Menyebarkan informasi internal perusahaan yang tidak diperuntukkan untuk umum.
 - o. Mencoba memasuki dan atau menggunakan komputer perusahaan yang tidak sesuai dengan kewenangannya.
 - p. Membuat, mengakses, menggandakan dan menyebarkan informasi yang mengandung unsur pornografi, SARA, kebohongan, surat berantai, dan informasi lainnya yang tidak ada kepentingannya dengan perusahaan.
 - q. Melakukan kegiatan pribadi atau yang membawa keuntungan dengan menggunakan informasi atau fasilitas perusahaan.
2. Pegawai yang mendapat SP-I, penilaian karyanya dapat dipengaruhi secara negatif.

Surat Peringatan Kedua (SP-II)

1. Pelanggaran yang dikenakan sanksi Surat Peringatan Kedua (SP-II) :
 - a. Terlambat masuk kerja selama 10 (sepuluh) hari.
 - b. Mangkir kerja 3 (tiga) hari berturut-turut atau 5 (lima) hari tidak berturut turut dalam sebulan.
 - c. Peningkatan sanksi pelanggaran dari Surat peringatan Pertama (SP-I) yang jenis dan atau berat pelanggarannya sama dan atau lebih berat.
 - d. Tidak bertindak tegas / adil / bijaksana terhadap bawahannya



- e. Tidak membimbing bawahan yang menjadi tanggung jawabnya.
 - f. Tidak menjadi contoh dan teladan yang baik bagi bawahannya.
 - g. Melakukan tindakan diluar kewenangannya terhadap bawahan.
 - h. Melakukan suatu kegiatan baik sendiri maupun bersama - sama rekan kerja maupun pihak lain dengtan tujuan mendapatkan keuntungan yang secara langsung atau tidak langsung merugikan perusahaan.
 - i. Tidak melaporkan kepada atasannya tentang adanya penyimpangan yang diketahuinya yang dapat merugikan perusahaan.
 - j. Melakukan kegiatan yang dapat mengakibatkan gangguan sistem pengamanan informasi yang telah ditetapkan antara lain dengan cara memiliki alat untuk membuka pasword orang lain, mencuri informasi, membuka proteksi software dan lainnya yang bertujuan sejenis.
2. Pegawai yang mendapat SP-II, penilaian karyanya dapat dipengaruhi secara negatif.

Surat Peringatan Ketiga (SP-III)

1. Pelanggaran yang dikenakan sanksi Surat Peringatan Ketiga:
 - a. Peningkatan sanksi pelanggaran dari Surat Peringatan Kedua (SP-II) yang jenis dan atau berat pelanggarannya sama dan atau lebih berat.
 - b. Terlambat masuk kerja 15 (lima belas) hari dalam sebulan
 - c. Mangkir 4 (empat) hari berturut-turut atau 7 (tujuh) hari tidak berturut turut dalam sebulan.
 - d. Melakukan perbuatan yang dapat mengganggu ketertiban/ ketentraman kerja dan menimbulkan keonaran yang dapat merugikan Perusahaan.
 - e. Menyelenggarakan/ menghadiri rapat/ pertemuan atau mengedarkan/ menempelkan poster, plakat, surat edaran, selebaran, brosur atau sejenisnya yang tidak ada kaitannya dengan kepentingan Perusahaan tanpa ijin pihak yang berwenang.
 - f. Menolak untuk dimutasikan ke bidang kerja/jabatan yang lain atau daerah/wilayah kerja yang lain.
 - g. Menyalahgunakan kewenangan yang dimilikinya.
 - h. Tidak melaksanakan tugas kedinasan dengan baik serta melepaskan tanggung jawabnya.
 - i. Melakukan suatu perbuatan ketidakjujuran yang merugikan perusahaan.
 - j. Melakukan pungutan dengan dalih, nama dan cara apapun secara tidak sah.
 - k. Melakukan perbuatan lainnya yang dilingkungan perusahaan yang diancam pidana .
 - l. Melakukan perbuatan lainnya yang tergolong sebagai tindakan / kesalahan berat menurut ketentuan ketenagakerjaan yang ditetapkan oleh pemerintah.
2. Pegawai yang mendapat SP-III, penilaian karyanya dapat dipengaruhi secara negatif.



Pelanggaran Berat

1. Pegawai yang melakukan pelanggaran berat dengan alasan mendesak akan diproses PHK tanpa pemberian surat peringatan terlebih dahulu.
2. Adapun kriteria pelanggaran berat adalah sebagai berikut :
 - a. Melakukan tindakan tidak setia kepada Dasar Negara, Undang - Undang Dasar dan Negara Republik Indonesia.
 - b. Melakukan tindakan yang dapat menurunkan kehormatan dan martabat Negara dan Perusahaan.
 - c. Tidak mentaati sumpah / janji pegawai dan sumpah / janji jabatan berdasarkan suatu aturan yang berlaku / diterapkan di perusahaan.
 - d. Membuka rahasia jabatan yang seharusnya menjadi kewajiban untuk dijaga karena kedudukan jabatan, baik untuk kepentingan pribadi maupun suatu golongan atau pihak lain.
 - e. Melakukan suatu perbuatan ketidakjujuran yang merugikan perusahaan.
 - f. Menyalahgunakan uang / barang / surat berharga milik perusahaan.
 - g. Menguasai / memiliki / menjual / membeli / menggadaikan / menyewakan / menggelapkan ataupun meminjamkan uang / barang / surat berharga / hak milik perusahaan secara tidak sah atau melanggar hukum.
 - h. Mabuk ditempat kerja baik disebabkan oleh penggunaan minuman keras maupun narkoba atau zat psikotropika lainnya.
 - i. Melakukan perbuatan lainnya dilingkungan perusahaan yang diancam pidana selama 5 (lima) tahun atau lebih.

Pemutusan Hubungan Kerja

1. Pemutusan hubungan kerja dengan pegawai terjadi apabila :
 - a. Pegawai meninggal dunia.
Pegawai yang meninggal mengakibatkan hubungan kerja terputus dengan sendirinya. Untuk ini ahli warisnya yang sah akan memperoleh hak-haknya sesuai pasal 166 UU No. 13 Tahun 2003 dan hak-hak lainnya sesuai peraturan perundangan yang berlaku. Selain itu ahli warisnya yang sah juga memperoleh sumbangan kematian dari perusahaan, yang besarnya sesuai dengan kebijakan perusahaan.
 - b. Pegawai mengundurkan diri harus mengajukan secara tertulis 30 (tiga puluh) hari sebelumnya. Pegawai yang bersangkutan tidak berhak atas uang pesangon dan uang penghargaan masa kerja, tetapi berhak atas uang penggantian hak dan uang pisah. Besarnya uang pisah diatur dalam Surat Keputusan Direksi No. Skep/05/II/2009 tanggal 4 Pebruari 2009 tentang Pemberian Uang Pisah Bagi Pegawai Yang Mengundurkan Diri Atas Kemauan Sendiri Dan Dikualifikasikan Mengundurkan Diri. Ketentuan uang pisah diatur dalam pasal 24 peraturan perusahaan ini.



- c. Pegawai yang mangkir 5 (lima) hari kerja berturut-turut tanpa didukung oleh bukti yang sah dan telah dipanggil 2 (dua) kali oleh pengusaha secara patut dan tertulis dikualifikasikan mengundurkan diri. Pegawai yang bersangkutan tidak berhak atas uang pesangon dan uang penghargaan masa kerja, tetapi berhak atas uang penggantian hak dan uang pisah. Ketentuan uang pisah diatur dalam pasal 24 peraturan perusahaan ini.
- d. Berakhirnya perjanjian kerja waktu tertentu
Dengan berlalunya jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian kerja, maka pemutusan hubungan kerja berakhir. Perusahaan tidak memberikan uang pesangon dan uang penghargaan masa kerja, kecuali hal-hal yang disepakati dalam perjanjian kerja.
- e. Pegawai tidak lulus dalam masa percobaan.
Yaitu pemutusan hubungan kerja karena calon pegawai tidak memenuhi syarat yang ditetapkan perusahaan untuk diangkat menjadi pegawai tetap. Perusahaan tidak memberikan uang pesangon dan kompensasi apapun. Perusahaan memberi upah sampai dengan hari terakhir pegawai bekerja.
- f. Pegawai tidak mencapai prestasi kerja Yaitu pemutusan hubungan kerja karena pegawai dinilai perusahaan tidak mencapai prestasi kerja yang ditetapkan perusahaan walaupun telah dibina dan atau diberikan Surat Peringatan Ketiga (SP-III).
- g. Pegawai melakukan pelanggaran
Pegawai yang melakukan pelanggaran disiplin dan telah diberikan Surat Peringatan Ketiga (SP-III) tetapi yang bersangkutan kembali melakukan pelanggaran selama masa berlakunya surat peringatan tersebut akan diproses PHK dan dilaksanakan sesuai Pasal 161 UU No. 13 Tahun 2003.
Dalam hal pegawai melakukan pelanggaran berat dengan alasan mendesak sebagaimana dimaksud dalam peraturan perusahaan ini, maka pemutusan hubungan kerja akan dilaksanakan sesuai peraturan perundangan yang berlaku.
- h. Pegawai-sakit berkepanjangan dan karena alasan kesehatan
Yaitu pemutusan hubungan kerja terhadap pegawai yang sakit terus menerus melampaui 12 (dua belas) bulan dan dilaksanakan sesuai Pasal 172 UU No 13 tahun 2003.
- i. Pegawai ditahan pihak berwajib
Pegawai ditahan oleh pihak yang berwajib akan diproses PHK dan dilaksanakan dengan berpedoman pada pasal 160 UUNo. 13 Tahun 2003.
- j. Pemberhentian karena usia Pensiun
Pegawai yang telah mencapai usia 55 (lima puluh lima) tahun akan



diberhentikan. Kepada pegawai akan diberikan hak-haknya sesuai pasal 167 UU No. 13 Tahun 2003.

- k. Alasan lainnya sesuai UU No. 13 Tahun 2003
2. Ketentuan pemberian uang pesangon, uang penghargaan masa kerja dan uang penggantian hak berpedoman pada UU No. 13 Tahun 2003.

**Pasal 24
UANG PISAH**

1. Uang Pisah diberikan kepada Pegawai yang mengundurkan diri atas kemauan sendiri dan dikualifikasikan mengundurkan diri.
2. Ketentuan mengenai besarnya Uang Pisah Pegawai diatur dalam Keputusan Direksi No. SKEP/05/II/2009 tanggal 4 Peburari 2009 tentang Pemberian Uang Pisah Bagi Pegawai Yang Mengundurkan Diri Atas Kemauan Sendiri Dan Dikualifikasikan Mengundurkan Diri. (terlampir).

**Pasal 25
PERATURAN DISIPLIN**

1. Yang dimaksud dengan peraturan disiplin adalah peraturan yang mengatur tentang kewajiban dan larangan yang harus dipatuhi oleh pegawai.
2. Ketentuan mengenai peraturan disiplin pegawai diatur dengan Keputusan Direksi

**Pasal 26
KELUH KESAH**

1. Adalah tugas dan tanggung jawab Perusahaan dan Pegawai untuk menanggapi dan menyelesaikan keluhan kesah Pegawai yang dinilai wajar.
2. Tata Cara Penyelesaian Keluh Kesah:
 - a. Setiap keluhan atau pengaduan seorang Pegawai diusahakan terlebih dahulu dibicarakan dan diselesaikan dengan atasan langsung.
 - b. Bila langkah pada point (a) tidak dapat diselesaikan, maka dengan sepengetahuan atasannya, Pegawai yang bersangkutan dapat menyampaikan keluhan atau pengaduannya kepada atasannya yang lebih tinggi secara lisan/tertulis.
 - c. Bila langkah pada point (b) tidak mendapatkan hasil yang memuaskan, Pegawai yang bersangkutan dapat meneruskan keluhan atau pengaduannya kepada atasan untuk menyelesaikannya bersama-sama secara Bipartit.



- d. Setelah dirundingkan dengan sungguh-sungguh, ternyata masih terdapat perbedaan pendapat yang tidak dapat diselesaikan secara mufakat, perbedaan pendapat ini dianggap sebagai perselisihan hubungan industrial dan penyelesaiannya dapat ditempuh dengan berpedoman kepada ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
- e. Selama dalam proses penyelesaian, kedua belah pihak wajib menjaga supaya kegiatan operasional tetap berlangsung dengan lancar dan aman.

Pasal 27
MASA BERLAKU

1. Jangka waktu berlakunya Peraturan Perusahaan ini adalah 2 (dua) tahun sejak disahkan Peraturan Perusahaan terakhir oleh Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia.
2. Untuk Peraturan Perusahaan berikutnya akan disusun paling lambat 3 (tiga) bulan sebelum berakhirnya masa berlakunya Peraturan Perusahaan ini.

Pasal 28
PERATURAN-PERATURAN YANG BERSIFAT PROSEDURAL

1. Peraturan-Peraturan yang bersifat prosedural dan merupakan peraturan pelaksanaan disusun berdasarkan pada Peraturan yang dikemukakan dalam pasal-pasal terdahulu dengan ketentuan tidak bertentangan dengan Peraturan Perusahaan ini dan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.
2. Peraturan Perusahaan ini mengatur hal-hal yang bersifat umum. Yang bersifat khusus dan hal-hal lain yang belum diatur dalam Peraturan Perusahaan ini akan diatur dengan Surat Keputusan Direksi

Pasal 29
PENAFSIRAN

Dalam menafsirkan Peraturan-Peraturan di atas, bila terdapat kekurangjelasan makna dan penafsiran yang dikemukakan dalam pasal-pasal maupun ayat-ayat Peraturan Perusahaan ini akan dikonsultasikan terlebih dahulu secara internal, jika belum selesai dilanjutkan dengan Instansi Pemerintah yang bertanggung jawab di bidang ketenagakerjaan.



BAB VII
Pasal 30
PENUTUP

1. Peraturan Perusahaan ini disahkan oleh Kementerian Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia dan dibukukan.
2. Perusahaan membagikan buku Peraturan Perusahaan kepada semua Karyawan sebagai pedoman dalam mengatur hubungan kerja serta hak-hak dan kewajiban Perusahaan dan Karyawan.
3. Peraturan Perusahaan ini mulai berlaku terhitung sejak disahkan oleh Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia.
4. Jika ada ketentuan dalam Peraturan Perusahaan ini kurang atau bertentangan dengan Peraturan Perundangan-undangan yang berlaku maka ketentuan tersebut batal demi hukum dan yang diberlakukan adalah yang diatur dalam ketentuan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku tersebut.

Jakarta, Oktober 2011


DRS. ZAYAD GHANI, MM
DIREKTUR UTAMA

