

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
BISNIS RITEL PROGRAM PT. ASKRINDO (PERSERO)  
KANTOR PUSAT**

**MUHAMAD IRPAN SUWANDI  
8223164152**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2018**

***INTERNSHIP REPORT AT BUSINESS RETAIL PROGRAM PT.  
ASKRINDO (PERSERO)***

***MUHAMAD IRPAN SUWANDI  
8223164152***



***This Internship Report arranged to meet one of the requirements to get the title  
of the Experts Associate at Faculty of Economics State University of Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2018***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**MUHAMAD IRPAN SUWANDI. 8223164152. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. ASKRINDO (PERSERO). Program Studi DIII. Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta 2018.**

Laporan ini ditulis dengan tujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama 40 hari kerja (16 Juli – 7 September 2018) di sebuah perusahaan asuransi kredit, PT. Askrindo (Persero), di Divisi Bisnis Ritel Program (BRP) sebagai staff pembantu. Selama melakukan kegiatan PKL di PT. Askrindo (Persero) praktikan ditugaskan untuk membantu *staff* di Divisi BRP untuk melakukan *Direct Marketing* dan mengeksekusinya. Dimulai dari membuat surat penawaran dan mengajukan draft *Non-Binding Indication (NBI)* hingga membuat *Draft* perjanjian kerjasama (PKS).

PT. Askrindo (Persero) didirikan sebagai *Collateral Subtitution Institution*, antara UMKM dengan Lembaga keuangan bank dan non-bank. Demi menunjang perekonomian Indonesia dengan cara memberdayakan dan melakukan penjaminan terhadap UMKM yang *feasible* tetapi tidak *bankable*. Dengan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan diharapkan untuk dapat menjadi lulusan yang berpengalaman di dunia kerja, menambah *networking* praktikan, serta menambah wawasan praktikan terkait bidang studi pemasaran.

Kata Kunci: pemasaran, asuransi, *direct marketing*, promosi, perjanjian kerjasama

## ***EXECUTIVE SUMMARY***

***MUHAMAD IRPAN SUWANDI. 8223164152. Internship Report at PT. ASKRINDO (PERSERO). Marketing Management Study Program DIII. Faculty of Economics. Jakarta State University 2018.***

*This report was written with the purpose to inform the practitioner activities for 40 working days (16 July - 7 September 2018) at a credit insurance company, PT. Askrindo (Persero), in the Retail Business Program Division (BRP) as a supporting staff. During PKL activities at PT. Askrindo (Persero) practitioner is assigned to assist staff in the BRP Division to conduct Direct Marketing and execute them. It starts from making an offering letter and submits a Non-Binding Indication (NBI) draft and then compile a Cooperation Agreement Draft.*

*PT. Askrindo (Persero) was established as a Collateral Substitution Institution, between UMKM with bank and non-bank financial institutions. In order to support the Indonesian economy by empowering and guaranteeing UMKM that are feasible but not bankable. By conducting this Internship program, the practitioner is expected to be able to become an experienced graduate in the further working field, increase the practitioner networking, as well as increase the practitioner's insight in the field of marketing studies.*

*Keywords: marketing, insurance, direct marketing, promotion, cooperation agreement*

## LEMBAR PENGESAHAN

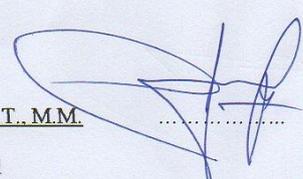
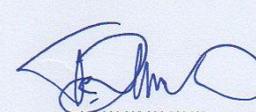
Koordinator Bidang Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Solikhah, MM.

NIP. 19620623 199003 2 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Solikhah, MM.</u>		<u>31 Januari 2019</u>
NIP. 19620623 199003 2 001		
Penguji Ahli		
<u>Agung Kresnamurti R.P., S.T., M.M.</u>		<u>31 Januari 2019</u>
NIP. 197404162006041001		
Dosen Pembimbing		
<u>Setyo Ferry Wibowo, SE., M.Si.</u>		<u>31 Januari 2019</u>
NIP. 19720617 199903 1 001		

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan karunia serta rahmat-nya yang senantiasa diberikan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan dan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang telah saya lakukan selama 40 hari di PT. Askrido (Persero) dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam tidak lupa saya curahkan kepada nabi besar Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan umatnya.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini merupakan amanat Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa nya sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Selama melakukan kegiatan PKL, banyak sekali manfaat yang dapat praktikan ambil. Wawasan dan *networking* praktikan pun bertambah.

Dalam penulisan laporan PKL ini tentunya praktikan menemui beberapa kendala, namun kendala tersebut dapat praktikan selesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak yang telah membantu praktikan selama melakukan kegiatan PKL dari awal hingga akhir seperti, keluarga dekat terutamanya kedua orang tua, dosen pembimbing, dosen MPKI, seluruh pegawai Divisi BRP dan rekan-rekan lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu.

Maka dari itu, tidaklah berlebihan jika praktikan dalam kesempatan ini ingin mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Setyo Ferry Wibowo, SE.,M.Si., selaku dosen pembimbing.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana, E.S, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Solikhah, MM., selaku koordinator program studi DIII Manajemen Pemasaran
4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si., selaku dosen mata kuliah MPKI.
5. Seluruh karyawan PT. Askrindo (Persero) terkhususnya Divisi BRP dan SDM & Biro Umum, yang tanpa mengurangi rasa hormat tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu.
6. Rekan-rekan lainnya yang telah membantu praktikan secara langsung maupun tidak langsung.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisannya laporan ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Untuk itu kritik dan saran yang membangun akan sangat praktikan terima dengan senang hati. Praktikan juga mohon maaf atas berbagai kesalahan penulisan yang terdapat dalam laporan kegiatan PKL ini, semoga kedepannya praktikan dapat membuat suatu karya tulis yang lebih baik lagi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 28 Desember 2018

Praktikan

## DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF .....	i
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i> .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	6
C. Kegunaan PKL.....	7
D. Tempat PKL.....	8
E. Jadwal Waktu PKL .....	8
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	10
A. Sejarah Perusahaan.....	10
B. Struktur Organisasi .....	15
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	19
BAB III Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.....	40
A. Bidang Kerja .....	40
B. Pelaksanaan Kerja .....	40
C. Kendala Yang Dihadapi .....	55
D. Cara mengatasi Kendala.....	56
BAB IV PENUTUP .....	58
A. Simpulan .....	58
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA .....	61
LAMPIRAN.....	63

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar I.1	Portofolio Industri Asuransi Tahun 2016	2
Gambar II.1	Indonesia <i>Good Corporate Governance</i>	13
Gambar II.2	Anugerah BUMN 2016 CEO BUMN	14
Gambar II.3	Indonesia <i>Insurance Award</i> 2015	14
Gambar II.4	Struktur Organisasi Divisi BRP	15
Gambar II.5	Tarif Premi NBI PT. Bank Permata Tbk.	29
Gambar II.6	<i>Plafond</i> Kredit Penjaminan KUR	30
Gambar II.7	Booth PT. Askrindo di Acara GATF	33
Gambar II.8	Laman Facebook PT. Askrindo	33
Gambar II.9	Perbandingan <i>Followers</i>	34
Gambar II.10	Gedung Askrindo	36
Gambar II.11	<i>Flowchart</i> Proses Kerjasama	39
Gambar III.1	<i>Flowchart</i> Pencatatan Surat/Memo	43
Gambar III.2	<i>Flowchart</i> Rekapitulasi PKS	46
Gambar III.3	<i>Flowchart</i> Pembuatan Surat	49
Gambar III.4	<i>Flowchart</i> Pembuatan <i>Draft</i> PKS	53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Nomor Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>
Lampiran 1	Daftar Kegiatan PKL
Lampiran 2	Surat Pengajuan PKL
Lampiran 3	Surat Penerimaan PKL
Lampiran 4	Penilaian Hasil PKL
Lampiran 5	Daftar Hadir PKL
Lampiran 6	Contoh Surat Penawaran
Lampiran 7	Contoh Draft PKS
Lampiran 8	Sertifikat PKL
Lampiran 9	Struktur Organisasi PT. Askrindo
Lampiran 10	File Excel Data Surat Keluar
Lampiran 11	Data Rekapitulasi Jumlah PKS
Lampiran 12	Surat Keputusan Dekan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang PKL**

Dalam rangka menyiapkan lulusannya agar menjadi lulusan yang berkompentensi tinggi dan mempunyai daya saing ditengah persaingan bursa kerja yang tinggi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta mewajibkan mahasiswanya untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan agar mahasiswa dapat beradaptasi dengan lingkungan dunia kerja yang sebenarnya. Selain itu, Praktik Kerja Lapangan juga dapat menjadi ajang bagi mahasiswa untuk dapat menerapkan teori yang telah dipelajarinya di kampus dan membandingkannya dengan realita yang dihadapinya di dunia pekerjaan yang nyata. Mahasiswa juga dapat menambah wawasan dan koneksi sehingga kedepannya diharapkan mahasiswa lulusan Universitas Negeri Jakarta akan memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja. Untuk itu, mahasiswa diharapkan untuk dapat melakukan Praktik Kerja Lapangan yang sesuai dengan bidang studinya supaya mahasiswa yang bersangkutan dapat memahami dengan baik bidang studi yang ditekuninya.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan mendapatkan kesempatan untuk dapat melakukan PKL di PT. Askrindo (Persero), yang bergerak dibidang asuransi penjaminan kredit yang disalurkan oleh kreditur

kepada debitur. PT. (Persero) Asuransi Kredit Indonesia atau PT. Askrindo (Persero), adalah perusahaan BUMN yang didirikan untuk menjamin pemerataan kesempatan berusaha, pendapatan masyarakat, serta merangsang pertumbuhan lapangan pekerjaan.

PT. Askrindo (Persero) memiliki kantor pusat yang berkedudukan di Kemayoran, Jakarta Pusat. Dengan alamat lengkap sebagai berikut:

Alamat : Jl. Angkasa Blok B-9, Kav. 8. Jakarta 10610

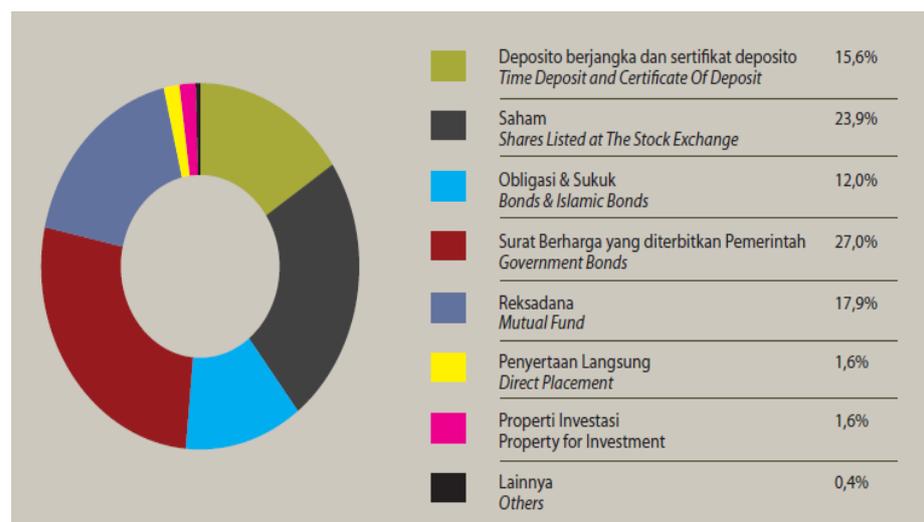
Telepon : 021-6546471-72

Fax : 021-6546483-84

Email : [askrindo@askrindo.co.id](mailto:askrindo@askrindo.co.id) (Askrindo.co.id, 2015)

Perkembangan industri asuransi di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang cukup baik, tercermin dari meningkatnya nilai investasi industri asuransi. Pada akhir tahun 2017, nilai investasi industri asuransi telah mencapai Rp972,07 triliun meningkat sebesar 16% dibandingkan dengan nilai investasi industri asuransi pada akhir tahun 2016 dengan nilai Rp837,82 triliun, dengan rata – rata pertumbuhan sebesar 20% per tahun dalam 5 tahun terakhir. (Statistik Perasuransian Indonesia 2016, 2017: 28).

**Gambar I.1** menunjukkan portofolio investasi industri asuransi untuk tahun 2016. Industri asuransi menempatkan sebagian besar investasinya pada Surat Berharga Negara. Pada akhir tahun 2016, investasi yang ditempatkan pada Surat Berharga Negara sebesar Rp226 triliun atau sekitar 27%. Portofolio investasi terbesar kedua adalah saham sebesar Rp199,8 triliun atau 23,9%. Selanjutnya, investasi pada reksadana sebesar Rp149,8 triliun atau 17,9% dari total investasi industri asuransi di Indonesia selama kurun waktu 5 tahun yakni tahun 2012-2016. (Statistik Perasuransian Indonesia 2016, 2017: 30).



**Gambar I.1**

### **Portofolio Industri Asuransi Tahun 2016**

*Sumber: Statistik Perasuransian Indonesia 2016 (2017: 32)*

Pertumbuhan industri asuransi ini didukung oleh meningkatnya tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya suatu perlindungan atas berbagai macam risiko yang dapat mengancam dan menimpa diri mereka sewaktu-

waktu. Hal ini tentu saja menjadi sebuah peluang yang tidak boleh dilewatkan bagi perusahaan asuransi yang menyediakan layanan jasa asuransi, di mana akan semakin luas pasar yang bisa diolah dan dijadikan sebagai sasaran penjualan produk yang mereka miliki. (Cermati.com, 2016).

Dalam perkembangannya, perusahaan asuransi semakin kreatif dan inovatif demi menjadi suatu perusahaan yang dapat bersaing secara kompetitif dengan para pesaingnya. Sekarang ini produk asuransi tidak hanya terbatas pada asuransi jiwa dan asuransi kesehatan saja. Seiring dengan berkembangnya zaman, produk-produk asuransi pun semakin bervariasi. Ada berbagai macam produk asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan penyedia jasa asuransi saat ini seperti, asuransi penjaminan KUR, *Surety Bond*, asuransi kredit, asuransi property, asuransi kebakaran, asuransi dana pensiun dan berbagai macam produk asuransi lainnya. Berbagai macam pilihan produk asuransi ini dimaksudkan agar semakin banyak produk yang dapat dipilih oleh konsumen demi memenuhi kebutuhannya, sehingga semakin banyak orang yang akan menggunakan jasa asuransi.

Disinilah peran seorang *marketer*/pemasar diperlukan. Seorang pemasar diperlukan perusahaan untuk mengembangkan suatu produk yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, serta melakukan berbagai kegiatan pemasaran yang dapat mempengaruhi konsumen untuk memilih produk perusahaan tersebut dibandingkan produk pesaing. Untuk

mengimbangi pesatnya perkembangan zaman, maka dibutuhkan sumber daya manusia yang dapat beradaptasi dengan cepat.

Oleh karena itu, kesempatan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dapat menjadi suatu wadah bagi perusahaan untuk mencari, menemukan, dan mengembangkan suatu bibit unggul sumber daya manusia sebagai seorang pemasar yang dapat menemukan kebutuhan & keinginan masyarakat saat ini serta strategi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk-produk perusahaan tersebut kepada masyarakat.

Alasan praktikan memilih PT. Askrindo (Persero) sebagai tempat Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah karena praktikan merasa tertarik untuk dapat mempelajari metode pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan yang bergerak dibidang asuransi perkreditan seperti PT. Askrindo (Persero) sehingga terciptanya hubungan baik, loyalitas, serta kepercayaan yang terjalin antara PT. Askrindo (Persero) dengan para nasabahnya. PT. Askrindo merupakan perusahaan milik BUMN yang 100% kepemilikan sahamnya dimiliki oleh pemerintah Republik Indonesia dengan peringkat perusahaan “stabil”. Peringkat tersebut mencerminkan posisi usaha yang kuat dalam bisnis asuransi kredit dan profil keuangan yang baik. (*Press Release PEFINDO, 2016: 2*)

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Adapun maksud dari praktik kerja lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mempelajari dan memahami kegiatan-kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Askrindo (Persero) dalam memasarkan produk secara efektif.
2. Melakukan Praktik Kerja Lapangan yang sesuai dengan bidang studi praktikan yaitu pemasaran supaya praktikan dapat lebih memahami bidang studi yang sedang praktikan tekuni.

Adapun tujuan dari praktik kerja lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mempelajari kegiatan pemasaran yang dilakukan Divisi BRP untuk menjual Jasa Asuransi Kredit PT. Askrindo, serta memperoleh pengetahuan tentang bagaimana caranya melakukan *Direct Marketing* melalui *email* dan surat langsung dengan baik dan benar.
2. Memperoleh keterampilan untuk dapat mengoperasikan kumpulan aplikasi *Microsoft Office* untuk menunjang pekerjaan
3. Mengaplikasikan antara teori yang diperoleh di perkuliahan dengan praktik kerja lapangan yang dilakukan.

### **C. Kegunaan PKL**

Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan, diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak–pihak terkait, antara lain:

#### **1. Bagi Praktikan**

Dengan melaksanakan kegiatan PKL, praktikan diharapkan untuk dapat mendapatkan wawasan serta keterampilan yang dapat menunjang karirnya sebagai seorang pemasar dimasa mendatang, serta dapat lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya.

#### **2. Bagi Fakultas Ekonomi FE UNJ**

Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, kegiatan PKL ini diharapkan dapat menjadi suatu ajang untuk mengevaluasi kurikulum yang telah ada, sehingga kedepannya dapat disempurnakan untuk memenuhi kebutuhan kurikulum yang dapat memenuhi kompetensi yang dibutuhkan oleh tuntutan zaman saat ini dan periode mendatang.

#### **3. Bagi Instansi Tempat Praktik**

Mahasiswa (Praktikan) yang sedang menjalani praktik kerja lapangan di instansi terkait dapat menjadi suatu bibit unggul sumber daya manusia yang dapat bermanfaat bagi perusahaan dikemudian hari. Seorang mahasiswa magang yang mempunyai potensi tentunya dapat menjadi suatu aset yang berharga bagi instansi terkait dikemudian harinya jika dibina dengan sebaik

mungkin. Dengan memberikan kesempatan melakukan praktik kerja lapangan (PKL), perusahaan dapat menghemat waktu, biaya dan tenaga untuk pelatihan karyawan baru.

#### **D. Tempat PKL.**

PT. Askrindo (Persero) memiliki kantor pusat yang berkedudukan di Kemayoran, Jakarta Pusat. Dengan alamat lengkap sebagai berikut:

Alamat : Jl. Angkasa Blok B-9, Kav. 8. Jakarta 10610

Telepon : 021-6546471-72

Fax : 021-6546483-84

Email : askrindo@askrindo.co.id (Askrindo.co.id, 2015)

#### **E. Jadwal Waktu PKL**

Praktik Kerja Lapangan dilakukan selama 40 hari kerja yang terhitung sejak tanggal 16 Juli 2018 sampai dengan 7 September 2018. Setiap hari senin - hari jum'at, dimulai dari pukul 08:00 WIB - 16:00 WIB. Sebelum melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan, praktikan melalui beberapa proses, yaitu:

##### **1. Tahap Persiapan Berkas Administrasi PKL**

- a. Pada hari Rabu tanggal 30 Mei 2018 praktikan pergi ke Gd. R untuk mengambil surat pengantar untuk surat izin permohonan PKL yang kemudian di tandatangani oleh koor prodi dan praktikan sendiri. Kemudian surat pengantar tersebut harus dikembalikan ke Gd. R

untuk dibubuhi cap, baru setelah itu diserahkan ke petugas Biro Akademik Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat (BAKHUM) untuk di proses selama 3 hari kerja.

- b. Pada tanggal 4 Juni 2018 praktikan kembali lagi ke BAKHUM untuk mengambil surat izin permohonan PKL. Surat tersebut harus di fotocopy terlebih dahulu sebanyak 2 kali untuk arsip BAKHUM dan untuk arsip pribadi yang semuanya kemudian diberi cap basah dan yang asli langsung praktikan kirimkan ke PT. Askrindo (Persero) beserta dokumen penunjang lainnya seperti, *curriculum vitae* dan proposal.
- c. Setelah menunggu selama beberapa minggu, akhirnya pada tanggal 10 Juli 2018, praktikan mendapatkan surat balasan dari pihak PT. Askrindo (Persero) yang menyatakan bahwa praktikan diterima dan diizinkan untuk dapat melakukan kegiatan praktik kerja lapangan di perusahaan tersebut. Didalam keterangan surat tersebut, praktikan diminta hadir di PT. Askrindo pada hari Senin, tanggal 16 Juli 2018 pukul 08.00 WIB.

## 2. Tahap Penulisan Laporan

Setelah mengumpulkan data-data yang diperlukan selama praktik kerja berlangsung. Praktikan mulai mengerjakan laporan ini terhitung sejak tanggal 19 September sampai dengan selesai.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

PT. (Persero) Asuransi Kredit Indonesia atau PT. Askrindo (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam asuransi/penjaminan, tidak dapat dipisahkan dari pembangunan ekonomi Bangsa dan Negara Republik Indonesia. Sejak pemerintah menyusun dan menetapkan REPELITA I tahun 1969, dengan sasaran pokok rencana tersebut adalah pemerataan hasil-hasil pembangunan dalam bidang kesempatan berusaha, pendapatan masyarakat dan sekaligus merangsang pertumbuhan lapangan kerja. Dalam rangka mencapai sasaran ini pemerintah mengambil langkah konkrit antara lain dengan mengembangkan usaha kecil dan menengah dengan cara mengatasi salah satu aspek usaha yang penting yaitu aspek pembiayaan. PT. Askrindo didirikan oleh Pemerintah Republik Indonesia pada 6 April 1971 berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 1/1971 tanggal 11 Januari 1971, untuk mengemban misi dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) guna menunjang pertumbuhan perekonomian Indonesia. Peran PT. Askrindo (Persero) dalam pemberdayaan UMKM adalah sebagai lembaga penjamin atas kredit yang disalurkan oleh perbankan kepada UMKM. Sesuai dengan Visi dan Misinya, PT. Askrindo (Persero) senantiasa menjalankan peran dan fungsinya sebagai *Collateral*

*Substitution Institution*, yaitu lembaga penjamin yang menjembatani kesenjangan antara UMKM yang layak namun tidak memiliki agunan cukup untuk memperoleh kredit dengan lembaga keuangan, baik perbankan maupun lembaga non-bank (*feasible* tetapi tidak *bankable*). (Askrindo.co.id, 2015)

Sejalan dengan berubahnya waktu, saat ini PT. Askrindo (Persero) memiliki lima lini usaha yaitu Asuransi Kredit Bank, Asuransi Kredit Perdagangan, Surety Bond, Customs Bond dan Asuransi Umum. PT. Askrindo sejak tahun 2007 melaksanakan program pemerintah dalam rangka Inpres 6/2007 atau yang lebih dikenal sebagai penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dalam pelaksanaannya bersama dengan Askrindo memberikan penjaminan atas kredit yang disalurkan oleh tiga Bank pelaksana yaitu: Bank BRI, Bank BNI dan Bank Mandiri. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan tulang punggung kekuatan ekonomi yang di harapkan mampu memberikan kontribusi yang sangat signifikan. Menguatnya permodalan UMKM akan memberikan *multiplier effects* berupa tumbuhnya kegiatan usaha yang diikuti dengan terbukanya lapangan kerja serta meningkatkan nilai usaha. Terciptanya UMKM yang tangguh pada tahap berikutnya mampu memberikan kontribusi dalam menekan angka pengangguran dari kemiskinan di Indonesia. Demi memberikan pelayanan yang prima, PT. Askrindo terus mengembangkan sayapnya, kini PT. Askrindo telah

mempunyai Kantor Cabang berjumlah 60 Kantor yang tersebar di 34 Provinsi seluruh Indonesia (Askrimdo.co.id, 2015).

## **1. VISI dan MISI**

Tahun 2013, merupakan akhir dari Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) periode 2009-2013. Namun dengan memperhatikan tuntutan perkembangan bisnis dan aspirasi internal perusahaan yang berkembang serta kesesuaian lingkup kegiatan perusahaan, maka Direksi didukung oleh Dewan Komisaris kembali menyusun RJPP 2013-2017 dan kemudian telah mendapat pengesahan dari Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) selaku Pemegang Saham PT Askrimdo (Persero), melalui Surat Keputusan nomor : S-566/ MBU/2013 tentang Pengesahan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) PT Askrimdo (Persero) tahun 2013-2017. Dengan demikian tahun 2013 juga merupakan awal RJPP Perusahaan yang baru. Selaras dengan upaya tersebut, Perusahaan juga telah melakukan perubahan visi dan misinya sehingga aktivitas bisnis Perusahaan menjadi lebih fokus dan terarah. Visi dan Misi baru Perusahaan adalah sebagai berikut:

### **VISI**

“Menjadi Perusahaan Penanggung Risiko yang unggul dengan layanan global guna mendukung perekonomian nasional”

## MISI

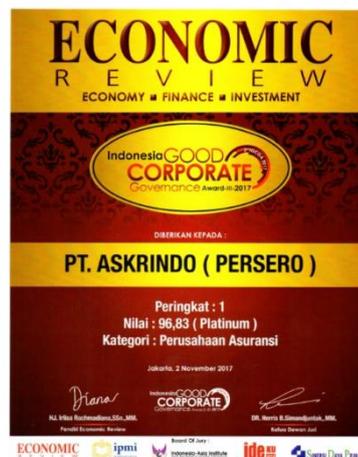
Menjalankan kegiatan usaha penanggungungan risiko yang mendukung pembangunan ekonomi nasional terutama program Pemerintah dalam pengembangan UMKMK dan usaha korporasi lainnya;

Menjalankan kegiatan usaha penanggungungan risiko dengan layanan global;

Memberikan manfaat kepada para pemangku kepentingan dengan menerapkan tata kelola perusahaan yang baik, Sistem Pengendalian Intern (SPI) dan Manajemen Risiko. (Askrindo.co.id/new/id/visimisi, 2015)

### a. Presentasi-presentasi yang pernah dicapai

#### 1) 2017



**Gambar II.1**

***Indonesia Good Corporate Governance Award III 2017,  
Peringkat 1, Kategori Perusahaan Asuransi***

*Sumber: Askrindo.co.id/new/id/penghargaan, 2017*

2) 2016



**Gambar II.2**  
**Anugerah BUMN 2016 CEO BUMN**  
**Memberdayakan Tim Terbaik**

*Sumber: [Askrindo.co.id/new/id/penghargaan](http://Askrindo.co.id/new/id/penghargaan), 2016*

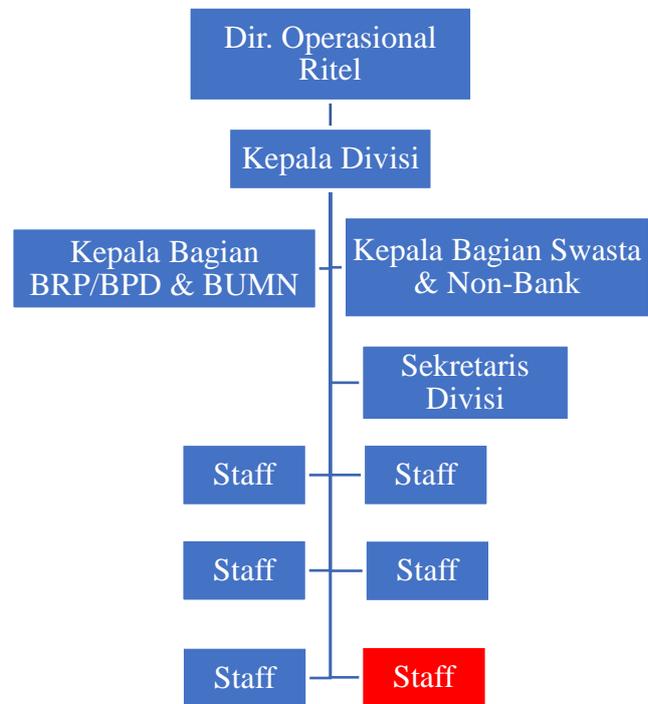
3) 2015



**Gambar II. 3**  
**Indonesia Insurance Award 2015**

*Sumber: [Askrindo.co.id/new/id/penghargaan](http://Askrindo.co.id/new/id/penghargaan), 2015*

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II. 4**

### **Struktur Organisasi Bisnis Ritel Program**

*Sumber: Data diolah Oleh Praktikan*

## **Tugas dan Tanggung Jawab**

### **1. Kepala Divisi**

- a. Menyusun strategi pemasaran berdasarkan kondisi pasar dan kemampuan perusahaan.
- b. Merumuskan riset pemasaran sesuai trend yang terjadi di pasar khususnya pada produk pesaing yang serupa.
- c. Menganalisis peluang usaha.
- d. Menetapkan langkah alternatif untuk mengantisipasi adanya kondisi yang merugikan perusahaan.
- e. Menyusun kebijakan terkait kegiatan pemasaran.
- f. Mengidentifikasi dan memproyeksikan potensi dan peluang usaha.
- g. Merencanakan perluasan pangsa pasar dan jaringannya.  
(Jurnalmanajemen.com, 2018).

### **2. Kepala Bagian**

- a. Bertugas melakukan analisis pasar, meneliti profil risiko, meneliti persaingan & kemungkinan perubahan permintaan produk asuransi yang dibutuhkan konsumen dimasa mendatang.
- b. Menentukan kebijakan dan strategi pemasaran perusahaan yang mencakup jenis produk yang akan dipasarkan, jumlah premi yang harus terbayar, jangka waktu pertanggungan, dan promosi.

- c. Mengidentifikasi kebutuhan konsumen dengan produk yang sesuai dengan kebutuhannya. (Rocketmanajemen.com, 2018)

### 3. Sekretaris Divisi

- a. Memfilter informasi dan sebagai sumber informasi bagi seluruh anggota divisi dalam menjalankan tugas, fungsi dan tanggung jawabnya.
- b. Sebagai media perekam, penyimpanan, pengingat kegiatan atasan dalam bentuk penyusunan jadwal kerja harian.
- c. Memperlancar kegiatan ketatausahaan seperti mengetik, kearsipan, komputer, dan penggandaan dokumen yang dibutuhkan oleh anggota divisi.
- d. Menjadi perantara pihak-pihak yang ingin berhubungan dengan anggota divisi. Beberapa kegiatan yang bisa dilakukan misalnya melakukan pertemuan, kunjungan, konferensi maupun *roadshow* dalam rangka menjalin hubungan dengan berbagai pihak yang berkepentingan dengan pimpinan/perusahaan.
- e. Bertindak selaku wakil divisi dalam hubungannya dengan seluruh pemangku kepentingan dalam mengkomunikasikan kegiatan divisi terutama terkait dengan keterbukaan informasi. Menyampaikan perkembangan perusahaan kepada publik dengan laporan terbuka dalam bentuk siaran

pers, *website*, dan melayani permintaan informasi yang berkaitan dengan divisi.

- f. Memberikan ide-ide sebagai alternatif pemikiran pimpinan.
- g. Pemegang rahasia penting pimpinan yang berkaitan dengan perusahaan. (Shunt-magetan.org, 2018)

#### 4. *Staff*

- a. Melaksanakan kebijaksanaan manajemen di bidang pelayanan jasa dan penjualan produk perusahaan.
- b. Mengadakan perjanjian kerja sama (PKS) dengan pelanggan berpotensi
- c. Melakukan penawaran produk, baik untuk produk yang telah ada maupun yang baru.
- d. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan.
- e. Memberikan informasi kepada nasabah terkait ketentuan-ketentuan dalam Perjanjian Kerja Sama (PKS)
- f. Membuat *Draft* Perjanjian Kerja Sama (PKS)

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Askrindo (Persero) adalah perusahaan yang bergerak dibidang asuransi penjaminan kredit dengan fokus utama untuk memberdayakan UMKM di Indonesia guna menunjang pertumbuhan ekonomi di Indonesia. PT. Askrindo berperan sebagai *Collateral Subtitution Institution*, dengan cara menjamin penyaluran dana pinjaman dari lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank kepada UMKM yang layak tetapi tidak memiliki agunan yang cukup.

Dalam menjalankan bisnisnya, PT. Askrindo juga menggunakan bauran pemasaran. Bauran pemasaran tradisional 4P (*product, place, prices, promotion*) berhasil dengan baik untuk barang. Namun bauran pemasaran tradisional ini tidak memuat pengelolaan antar muka dengan pelanggan (*Customer Interface*). Karena itu, untuk PT. Askrindo yang merupakan perusahaan jasa, maka perlu ditambahkan beberapa variabel-variabel tambahan yaitu, orang (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), proses (*process*). (Lovelock *et. al*, 2017: 25).

## 1. Produk (*Product*)

Produk (*Product*) adalah segala sesuatu yang adapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, property, organisasi, informasi dan ide. (Kotler & Keller, 2017: 4).

Produk yang ditawarkan perusahaan harus disertakan dengan pelayanan yang diberikan perusahaan kepada konsumen atau perantara pemasaran. Jadi produk itu bukan hanya berbentuk sesuatu yang berwujud saja, seperti makanan, minuman dan sebagainya akan tetapi juga sesuatu yang tidak berwujud seperti pelayanan jasa. Demi memenuhi tuntutan kebutuhan masyarakat yang bervariasi dan berubah-ubah, PT. Askrimdo (Persero) mempunyai beberapa produk sebagai berikut;

### a. Penjaminan KUR

Merupakan kredit/Pembiayaan Modal Kerja dan Invesatasi kepada UMKMK untuk bidang usaha usaha yang produktif dan layak, namun belum *bankable* dengan *plafond* kredit/pembiayaan sampai dengan Rp500 juta yang dijamin oleh perusahaan penjaminan. Penyaluran KUR diharapkan dapat membantu mengembangkan pengusaha mejadi lebih produktif.

b. Asuransi Kredit

Merupakan produk jasa Askrindo untuk memberikan penjaminan kepada perbankan maupun non perbankan atas kredit yang diberikan kepada UMKM. Fungsi Askrindo dalam hal ini adalah memberikan jaminan/ganti rugi atas kemacetan yang disalurkan perbankan maupun non perbankan kepada UMKM.

**Jenis Asuransi Kredit Bank.**

- 1) Penjaminan Kredit Menengah
- 2) Penjaminan Kredit Kecil

**Manfaat Asuransi Kredit.**

Memperbesar akses UMKM terhadap sumber pembiayaan dan mengurangi risiko yang dihadapi Bank atas pemberian kredit kepada UMKM.

**Pengguna Jasa Asuransi Kredit.**

- 1) Bank Pemerintah/Swasta Nasional termasuk BPR
- 2) Bank Pembangunan Daerah

c. *Surety Bond*

Produk ini digunakan untuk memberikan jaminan kepada Pemilik Proyek/*obligee/bouwheer* terhadap kerugian yang timbul akibat tidak dipenuhinya kewajiban Pelaksana Proyek/*Principal* atas suatu proyek (konstruksi/non konstruksi) dalam batas waktu yang telah ditentukan.

**Manfaat Surety Bond Bagi Principal:**

*Principal* dapat memperoleh penjaminan *Suretyship* dengan cepat, mudah dan biaya yang relatif murah, *collateral/agunan* bukan persyaratan utama dalam perolehan penjaminan.

**Manfaat Surety Bond Bagi Obligee:**

- 1) Mudah dalam proses pencairan bila *Principal* Wanprestasi
- 2) *Suretyship* dari Askrindo memberikan jaminan kepada *Obligee* bahwa proyek yang dikelola *Obligee* akan terlaksana dan selesai sesuai kontrak yang diperjanjikan.

d. Kontra Bank Garansi

Kontra Bank Garansi (Konstruksi/Non Konstruksi) adalah jaminan yang diberikan oleh Askrindo kepada Bank penerbit Bank Garansi untuk kepentingan nasabah (*debitur/principal*), apabila nasabah mengalami wanprestasi.

Sifat Kontra Bank Garansi (Konstruksi/Non Konstruksi)

Kontra Bank Garansi (Konstruksi/Non Konstruksi) bersifat *three party agreement* yang melibatkan Bank, *debitur/principal* dan Askrindo dengan mekanisme *Indemnity Agreement*, yaitu suatu bentuk *Recourse Agreement* kepada *Debitur/Principal* jika Askrindo telah membayarkan klaim kepada Bank, maka *debitur/principal*

berkewajiban mengembalikan kepada Askrimdo sebesar nilai klaim yang telah dibayarkan oleh Askrimdo kepada Bank.

**Manfaat Produk Bagi *Principal*:**

1) Pemberian Bank Garansi merupakan seleksi langsung maupun tidak langsung membantu *principal* yang bonafid dalam kompetisi untuk mendapatkan order kontrak pekerjaan proyek dari *Obligee*.

2) Kontra Bank Garansi merupakan jaminan yang – diperuntukan bagi *Principal* terhadap pihak bank (penerbit bank garansi).

**Bagi Bank:**

1) Lebih terjamin dan sesuai dengan Undang - Undang.

2) *Fee base income*.

3) Risiko kredit relatif rendah karena ada penjamin.

**Bagi *Obligee*:**

1) Mudah dalam proses pencairan bila *Principal* Wanprestasi.

e. Asuransi Kredit Dagang

Asuransi Kredit Perdagangan adalah produk PT Askrimdo yang memberikan proteksi kepada pabrikan atau Distributor atau *Seller* sebagai Tertanggung atas risiko tidak terbayarnya Piutang Kredit Perdagangan dari Distributornya atau *Buyer*-nya. Melalui layanan produk ini, pihak Tertanggung akan mendapatkan Jasa Manajemen Kredit atau yang sangat

bermanfaat, baik untuk Tertanggung maupun untuk *Buyer*-nya, yaitu meliputi *Credit Advice*, *Credit Control* dan *Insurance Protection*.

**Manfaat Asuransi Kredit Perdagangan:**

- 1) Membantu Tertanggung dan *Buyer*-nya dalam meningkatkan *Sales Turnover*;
- 2) Membantu *credit policy* Tertanggung kepada *Buyer*-nya;
- 3) Membantu Tertanggung untuk mengurangi biaya dalam bentuk cadangan piutang ragu-ragu;
- 4) Membantu Tertanggung untuk mendapatkan akses *trade financing*

**Pengguna Asuransi Kredit Perdagangan:**

- 1) Produsen/*supplier* dari barang-barang industri
- 2) Produsen/*supplier* dari jenis barang yang habis dalam pakai jangka pendek.

f. Asuransi Kecelakaan Diri

Asuransi Kecelakaan Diri (*Personal Accident Insurance*) adalah asuransi yang menjamin/ memberikan santunan atas risiko kematian, cacat tetap, cacat sementara, biaya perawatan dan atau pengobatan yang secara langsung disebabkan suatu kecelakaan yaitu suatu kejadian atau peristiwa yang mengandung unsur kekerasan baik yang bersifat fisik maupun kimia, yang datangnya secara tiba-tiba, tidak dikehendaki atau

direncanakan, dari luar, terlihat dan langsung yang seketika itu mengakibatkan luka badani yang sifat dan tempatnya dapat ditentukan oleh ilmu kedokteran. Yang dapat memanfaatkan produk asuransi kecelakaan diri adalah siapa saja yang mempunyai risiko misalnya karyawan perusahaan, anggota keluarga, tamu hotel, nasabah bank, pengunjung tempat wisata, dan lain-lain. Jaminan perluasan dengan tambahan premi dapat diberikan untuk melengkapi asuransi kecelakaan diri standard seperti: Kerusakan, Pemogokan, Huru Hara dan Perbuatan Jahat, *motorcycling risk* (akibat mengendarai sepeda motor). Asuransi ini dapat diakses melalui *platform mobile* seperti aplikasi DigiAsk.

g. Asuransi Kebakaran

Asuransi Kebakaran (*Fire Insurance*) adalah asuransi yang menjamin kerugian atau kerusakan pada harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungkan yang disebabkan oleh: Kebakaran, Petir, Ledakan, Kejatuhan pesawat terbang.

Harta benda dan atau kepentingan yang dapat dipertanggungkan dapat berupa rumah, bangunan kantor, gudang, pabrik, konten/isi rumah, perlengkapan kantor dan lain-lain.

Jaminan perluasan dengan tambahan premi dapat diberikan untuk melengkapi asuransi kebakaran standard seperti:

Kerusuhan, Pemogokan, Huru Hara dan Perbuatan Jahat, Gempa Bumi, Kebakaran atau Ledakan akibat Gempa Bumi, Letusan gunung berapi, Tsunami, Angin Topan, Badai, Banjir dan Kerusakan karena air. (Askrindo.co.id/asuransiumum, 2015)

h. Asuransi Pengangkutan

Asuransi pengangkutan (*Marine Cargo Insurance*) adalah asuransi yang menjamin kerugian, kerusakan dan tanggung jawab terhadap barang dan atau kepentingan yang dipertanggungjawabkan, kecuali terhadap risiko-risiko yang dikecualikan.

i. Asuransi Property

Asuransi Properti (*Property All Risks Insurance*) adalah asuransi yang menjamin kerugian atau kerusakan pada harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungjawabkan karena hal-hal yang terbagi dalam 2 (dua) bagian, yaitu:

Bagian (*Section*) I – Kerusakan Material (*Material Damage*)

Harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungjawabkan menderita suatu kerugian, kehancuran atau kerusakan fisik yang tidak terduga, tiba-tiba dan tidak sengaja selain dari hal-hal yang dikecualikan.

Pengecualian tersebut antara lain:

- 1) Harta benda sedang dalam konstruksi
- 2) Harta benda sedang dalam pengangkutan
- 3) Ketidakjujuran, tindakan curang, tipu daya, muslihat atau kepalsuan lainnya.

Bagian (*Section*) II – Gangguan Usaha (*Business Interruption*)

Gangguan usaha akibat kerugian berdasarkan Bagian I selain dari hal-hal yang dikecualikan.

Harta benda dan atau kepentingan yang dapat dipertanggungjawabkan dapat berupa rumah, bangunan kantor, gudang, pabrik, dan konten/isi rumah. Jaminan perluasan dengan tambahan premi dapat diberikan untuk melengkapi asuransi properti seperti:

- 1) Kerusakan, Pemogokan, Huru Hara dan Perbuatan Jahat
- 2) Gempa Bumi, Kebakaran atau Ledakan akibat Gempa – Bumi, Letusan gunung berapi, Tsunami.

Jika dibandingkan dengan pesaingnya yaitu Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia atau Perum Jamkrindo, PT. Askindo mempunyai produk utama yang lebih banyak. Sedangkan Perum Jamkrindo hanya memiliki 3 produk utama yang dijadikan program unggulan yaitu:

a. Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Program KUR adalah kredit pembiayaan kepada UMKMK dibidang usaha yang layak dan produktif tetapi belum bankable sehingga harus dijamin oleh perusahaan penjaminan.

b. Penjaminan KPR Sejahtera FLPP

Program ini merupakan kerjasama antara Pihak Perbankan dengan Kementrian PUPR dengan suku bunga rendah, dan cicilan ringan yang diperuntukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

c. Penjaminan Sistem Resi Gudang

Sistem Resi Gudang adalah kegiatan yang berkaitan dengan penerbitan, pengalihan, penjaminan dan penyelesaian transaksi Resi Gudang.

Selain mempunyai produk-produk program unggulan, Perum Jamkrindo juga mempunyai produk non-program yang lebih bervariasi. Produk-produk non-program tersebut adalah: Penjaminan Umum, Penjaminan Kredit Mikro, Penjaminan Kredit Konstruksi & Pengadaan Barang/jasa, Penjaminan Pembiayaan Multiguna, Penjaminan Distribusi Barang, Penjaminan Bank Garansi, *Surety Bond*, Penjaminan Kredit BPR/BPRS, *Custom Bond*, Penjaminan Keagenan Kargo, Penjaminan *Invoice Financing*, Penjaminan Pembiayaan

Syariah, Penjaminan Program, Penjaminan *Supply Chain Financing*, Penjaminan Pembiayaan Kemaritiman, Penjaminan Pembiayaan Otomotif, dan Penjaminan *Fintech*.

## 2. Harga (*Price*)

Di PT. Askrindo, perhitungan premi di lakukan oleh Divisi *Underwriting*. Perhitungan nominal premi ini dapat berbeda-beda antar produk, disesuaikan dengan tingkat profil risiko dari pihak yang ditanggung, barang dan jasa yang diasuransikan, serta kelas dan kekhususan produk tersebut. Pada **Gambar II.5** ditampilkan contoh premi asuransi untuk NBI kepada PT. Bank Permata Tbk.

Besarnya Jumlah Kerugian	Sisa Pokok Kredit
Maks. Coverage	50 % (lima puluh persen) dari jumlah kerugian
Own Retention PT. Bank Permata Tbk	50 % (lima puluh persen)
Risiko Kerugian yang Ditanggung	Kredit Debitur Tertanggung dinyatakan kolektibilitas 5 atau macet diatas 180 hari
<b>TARIF PREMI DAN BIAYA ADMINISTRASI</b>	
Mata Uang	Rupiah (Rp)
Tarif Premi	0 – 1 tahun : 2% 1 – 2 tahun : 3% 2 – 3 tahun : 4%

**Gambar II.5**

### **Tarif Premi NBI PT. Bank Permata Tbk.**

*Sumber: Data internal perusahaan*

Sebagai pembanding antara harga yang ditawarkan PT. Askrindo, berikut ini akan ditampilkan contoh harga yang ditawarkan oleh Perum Jamkrindo pada **Gambar II.6**.



## Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Program | Selasa, 03 Juli 2018 05:33

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah Kredit/Pembiayaan Modal Kerja dan/atau investasi kepada UMKMK di bidang usaha yang produktif dan layak, namun belum bankable yang dijamin oleh Perusahaan Penjamin. Penyaluran KUR diharapkan dapat membantu pengembangan usaha produktif.

KUR yang disalurkan oleh Penyalur KUR, terdiri atas :

- 1 KUR Mikro : Kredit Modal Kerja (KMK) dan/atau Kredit Investasi (KI) yang diberikan kepada Penerima KUR dengan jumlah plafond kredit maksimal sebesar Rp 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) setiap individu
- 2 KUR Kecil : Kredit Modal Kerja (KMK) dan/atau Kredit Investasi (KI) yang diberikan kepada Penerima KUR dengan jumlah plafond kredit di atas Rp 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan maksimal sebesar Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) setiap individu
- 3 KUR Penempatan Tenaga Kerja Indonesia (TKI) : KUR yang diberikan untuk membiayai keberangkatan calon TKI ke negara penempatan dengan jumlah plafond kredit maksimal sebesar Rp 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah)
- 4 KUR Khusus : Kredit Modal Kerja (KMK) dan/atau Kredit Investasi (KI) yang diberikan kepada kelompok yang dikelola secara bersama dalam bentuk klaster dengan menggunakan mitra usaha untuk komoditas perkebunan rakyat dan peternakan rakyat serta perikanan rakyat dengan jumlah plafond kredit diatas Rp 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan paling banyak sebesar Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) setiap individu anggota kelompok

### Gambar II. 6

#### *Plafond Kredit Penjaminan KUR*

*Sumber: jamkrindo.co.id/produk, 2018*

### 3. Tempat (*Place*)

PT. Askrindo terletak di Jl. Angkasa Blok B-9, Kav. 8, Kemayoran, Jakarta Pusat. Namun, untuk memudahkan pendistribusian produknya ke berbagai lapisan masyarakat diseluruh Indonesia, PT. Askrindo dibantu oleh 60 kantor cabang yang tersebar di 34 Provinsi. Selama PKL praktikan ditempatkan di Kantor Pusat yang merupakan pusat distribusi produk ke seluruh wilayah operasionalnya di Indonesia.

Sebagai pusat distribusi, setiap perjanjian kerjasama dengan nilai nominal yang cukup besar akan dianalisa oleh kantor pusat. Hal seperti ini biasanya terjadi jika ada permintaan asuransi kredit oleh BPD suatu daerah terhadap penyaluran kredit yang mereka salurkan kepada nasabahnya, atau permintaan kerjasama dari perusahaan-perusahaan di daerah yang berada diluar cakupan wilayah kantor pusat. Hal ini tercermin dari banyaknya penawaran kerjasama yang berasal dari berbagai daerah yang disalurkan ke kantor pusat melalui kantor cabang.

Sama halnya dengan Perum Jamkrindo sebagai pesaing utama PT. Askrindo, Perum jamkrindo berada di kompleks perkantoran yang sama yaitu berada di Jl. Angkasa B-9, Kav. 6, Kemayoran, Jakarta Pusat. Namun, dalam melakukan pendistribusian produknya Perum Jamkrindo memiliki perbedaan dengan PT. Askrindo, jika PT. Askrindo mendistribusikan produknya melalui kantor cabang, Perum Jamkrindo mendistribusikan produknya melalui Agen Penjualan perorangan atau perseroan yang berjumlah 43 agen yang tersebar diseluruh Indonesia.

#### **4. Promosi (*Promotion*)**

Dalam mempromosikan produknya, PT. Askrindo mengkombinasikan berbagai bauran promosi yang diharapkan dapat menjangkau berbagai lapisan konsumen. Berbagai macam media digunakan oleh PT. Askrindo demi mencapai target pasarnya. Dalam

praktiknya, PT. Askrindo lebih sering menggunakan bauran promosi *Direct Marketing* atau pemasaran langsung. Pemasaran Langsung adalah penggunaan saluran langsung konsumen untuk menjangkau dan mengirimkan barang dan jasa kepada pelanggan tanpa menggunakan perantara pemasaran. Pemasar langsung dapat menggunakan sejumlah saluran untuk menjangkau calon pelanggan dan pelanggan perorangan, seperti surat langsung, pemasaran katalog, telemarketing, TV interaktif, kios, situs web, dan peralatan bergerak. Mereka sering mencari respon terukur, umumnya pesanan pelanggan, melalui pemasaran pesanan langsung (*direct-order marketing*). (Kotler & Keller, 2017: 240).

Di PT. Askrindo, biasanya dilakukan dengan cara mengirimkan email, atau surat kepada mitra yang ingin diajak bekerja sama. Beberapa mitra bahkan datang langsung ke kantor untuk berdiskusi mengenai produk apa yang paling sesuai dengan profil risikonya. PT. Askrindo juga sering melakukan promosi *Direct Marketing* dengan menggelar booth di *event-event* yang relevan. Baru-baru ini saja, PT. Askrindo menggelar booth di acara Garuda Indonesia Travel Fair (GATF) 2018 di Jakarta Convention Center (JCC) Senayan.



**Gambar II. 7**

**Booth PT. Askrindo di acara GATF**

*Sumber: Dokumentasi pribadi*

Selain itu, PT. Askrindo juga melakukan pemasaran melalui berbagai jejaring sosial seperti Instagram (askrindo), Twitter (@askrindo), dan Facebook (PT (Persero) Asuransi Kredit Indonesia).

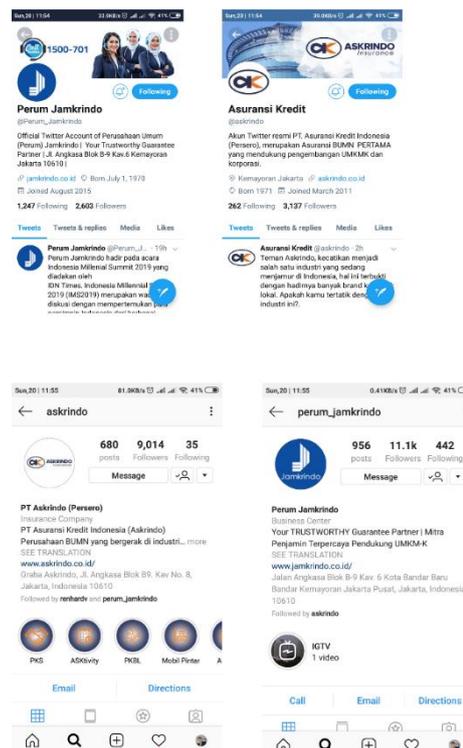


**Gambar II. 8**

**Laman Facebook PT. Askrindo**

*Sumber: Halaman Facebook Askrindo, 2018*

Jika dibandingkan dengan pesaingnya yakni Perum Jamkrindo, keduanya memang bersaing secara ketat dalam berbagai bidang. Perum Jamkrindo juga melakukan promosi melalui berbagai kegiatan dan promosi melalui sosial media serta web. Perbedaan diantara keduanya, menurut pengamatan praktikan adalah bahwa PT. Askrindo lebih unggul dibidang promosi di sosial media Twitter sedangkan Perum Jamkrindo lebih unggul di media sosial Intagram. Hal ini tercermin dari perbandingan jumlah *followers* akun media sosial kedua perusahaan tersebut.



**Gambar II.9**

### **Perbandingan *Followers* Instagram & Twitter Askrindo dengan Jamkrindo**

*Sumber: Data diolah oleh Praktikan*

## **5. Orang/Tenaga Kerja (*People*)**

Dalam melakukan pengangkatan tenaga kerja, PT. Askrindo mensleksi pegawai dengan ketat melalui beberapa tahapan juga dengan berbagai kriteria yang mumpuni sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja diperusahaan. Oleh karena itu, pegawai di PT. Askrindo merupakan orang-orang terpilih dengan kompetensi tinggi dan profesionalisme, sehingga pelayanan yang diberikan dan produk yang ditawarkan kepada para nasabahnya, merupakan pelayanan dan produk-produk terbaik yang dapat diberikan oleh PT. Askrindo melalui para karyawannya kepada para nasabahnya.

Baik PT. Askrindo maupun Perum Jamkrindo, kedua mempunyai komitmen untuk menerapkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance (GCG)*, dan sesuai Pedoman Pelaksanaan GCG maka Dewan Pengawas, Direksi dan seluruh Karyawannya tidak menerima dan atau meminta hadiah, bingkisan atau gratifikasi dalam bentuk apapun baik secara langsung maupun tidak langsung.

## **6. Fasilitas Fisik (*Physical Evidence*)**

Fasilitas fisik yang dimiliki oleh PT. Askrindo yaitu berupa 60 unit kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia, dengan kantor pusatnya yang terletak di Kemayoran, Jakarta Pusat, yang didukung dengan berbagai fasilitas, atk, sarana transportasi, dan media penunjang kegiatan perusahaan lainnya.



**Gambar II. 10**  
**Gedung Askrindo (1971 – 2014)**

*Sumber: askrindo.co.id/new/id/perusahaan, 2015*

### **7. Proses (Proces)**

Proses pelayanan PT. Askrindo terhadap mitra/nasabahnya selalu mengedepan nilai-nilai budaya yang tercantum dalam 5 budaya perusahaan yaitu, Integritas, Profesionalisme, kerjasama, Inovasi, dan Unggul. Sehingga, pelayanan yang diberikan merupakan merupakan pelayanan yang jujur, taat peraturan, professional, bertanggung jawab dan berkomitmen untuk memberikan yang terbaik, mengutamakan kebersamaan dan sikap saling bantu, menginisiasi gagasan, serta selalu terdorong untuk selalu menjadi yang terbaik dibidangnya.

Namun terlepas dari itu, sebagai perusahaan asuransi yang bergerak di berbagai bidang asuransi kredit, dalam proses bisnisnya PT. Askrindo harus memahami dengan baik akan risiko yang mungkin timbul atas barang dan jasa yang dijamin nya. Baik atau tidaknya sebuah perusahaan asuransi, tergambar dari tingkat *assurance* atau kepastian dalam melaksanakan kewajibannya menanggung risiko yang telah ditanggungkan oleh tertanggung kepada

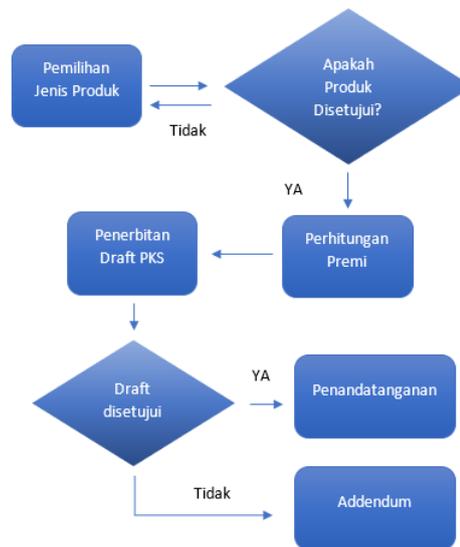
PT. Askrindo sebagai penanggung. Sebagai perusahaan yang asuransi kerugian, bidang usaha PT. Askrindo berfokus pada penjaminan kredit, *personal accident*, pertanggung harta benda individu, penjaminan kerugian proyek, dan hubungan bisnis lain yang berbeda dengan asuransi jiwa yang lebih condong kearah penjaminan individual saja.

Pada saat seorang nasabah ingin melakukan asuransi terhadap risiko yang mungkin akan dialaminya kepada PT. Askrindo, pertama-tama nasabah tersebut dapat mengkonsultasikan produk apa yang cocok dengan profil risiko yang dihadapinya di bagian Divisi Bisnis Ritel Program. Selanjutnya, jika produk yang cocok sudah didapat dan nasabah tersebut setuju, maka kemudian akan dilakukan perhitungan premi oleh divisi *underwriting*. Perhitungan premi ini dapat berbeda-beda antar nasabah, disesuaikan dengan profil risiko, jangka waktu, dan kekhususan produk tersebut. Setelah premi yang harus dibayar oleh nasabah ditentukan, maka selanjutnya adalah penyerahan polis atau Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara PT. Askrindo dengan nasabah yang sebelumnya telah disahkan oleh divisi Hukum & Subrogasi. Perjanjian kerjasama ini harus benar-benar dipahami oleh kedua belah pihak. Perjanjian ini dapat diubah jika memang diperlukan dan disetujui kedua belah pihak melalui Addendum.

*Flowchart* pada **Gambar II. 11** akan diperlihatkan secara singkat bagaimana alur yang dilalui oleh PT. Askrimdo dengan nasabahnya untuk dapat melakukan perjanjian kerjasama atas pertanggungansan risiko sebuah barang atau jasa. Dari hasil perjanjian kerjasama ini, akan diperoleh premi yang merupakan pendapatan utama sebuah perusahaan asuransi. Penerimaan hasil premi ini, kemudian akan dikelola oleh divisi keuangan untuk menjadi biaya operasional sehari-hari atau dikelola oleh divisi investasi untuk diinvestasikan ke berbagai *instrument* investasi.

Sebagai perusahaan asuransi besar yang menanggung penjaminan atas berbagai macam profil risiko, PT. Askrimdo tentunya harus menyadari kekuatannya dalam menanggung risiko yang ditanggungnya. Perusahaan asuransi, dapat melakukan reasuransi kepada perusahaan lain untuk membagikan, atau mengalihkan sebagian risiko yang ditanggungnya. Kriteria dari risiko yang ditanggung oleh perusahaan asuransi disesuaikan dengan kemampuan perusahaan tersebut dalam memperhitungkan tingkat retensi. Maka jika suatu saat akan terjadi klaim oleh nasabah, PT. Askrimdo tidak menanggung semua klaim yang harus dibayarkan, tetapi dibagi dengan perusahaan asuransi lain. Beban klaim ini merupakan pengeluaran utama perusahaan asuransi (*Cost Center*), sedangkan pengeluaran yang lain hanya

biaya operasional biasa. Untuk urusan klaim dikelola oleh divisi klaim.



**Gambar II.11**

***Flowchart* proses kerjasama antara PT. Askrindo dengan nasabahnya**

*Sumber: Data diolah oleh praktikan.*

## **BAB III**

### **Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan**

#### **A. Bidang Kerja**

Selama 40 hari melakukan praktik kerja lapangan, praktikan ditempatkan di Divisi Bisnis Ritel Program (BRP) yang merupakan bagian *marketing* dari PT. Askrindo (Persero). Praktikan ditugaskan sebagai *staff* pembantu di bawah bimbingan sekretaris dan kepala bagian (Kabag) Swasta/ Non-Bank di Divisi BRP dengan tugas-tugas sebagai berikut:

- 1) Mencatat surat dan memo yang keluar-masuk
- 2) Merekapitulasi jumlah Perjanjian Kerja Sama (PKS) beredar yang masih berlaku
- 3) Membuat, mengajukan dan merespon surat penawaran kepada nasabah/mitra potensial (NBI)
- 4) Membuat *Draft* PKS

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

Selama melakukan kegiatan PKL, praktikan bertugas untuk membantu staf-staf di Divisi Bisnis Ritel Program (BRP) untuk menyelesaikan berbagai pekerjaan yang menjadi tugas dan fungsi divisi tersebut. Selain itu praktikan juga berinisiatif untuk memberikan masukan jika seandainya diperlukan untuk kepentingan sebuah acara sosialisasi misalnya dalam urusan *merchandise*. Tugas praktikan di divisi BRP dimulai

dengan pekerjaan administratif seperti, mencatat lalu lintas surat dan memo, dan merekapitulasi jumlah PKS beredar. Hal ini perlu untuk dilakukan supaya semua memo & surat yang keluar masuk dapat didata dan dibuka kapan pun dibutuhkan. Selain itu jumlah PKS yang masih berlaku dan beredar juga perlu untuk di rekapitulasi untuk mengetahui jumlah dan spesifikasi PKS tersebut, hal ini diperlukan misal untuk keperluan evaluasi PKS.

Berikut rincian kegiatan yang praktikan lakukan selama melaksanakan kegiatan PKL:

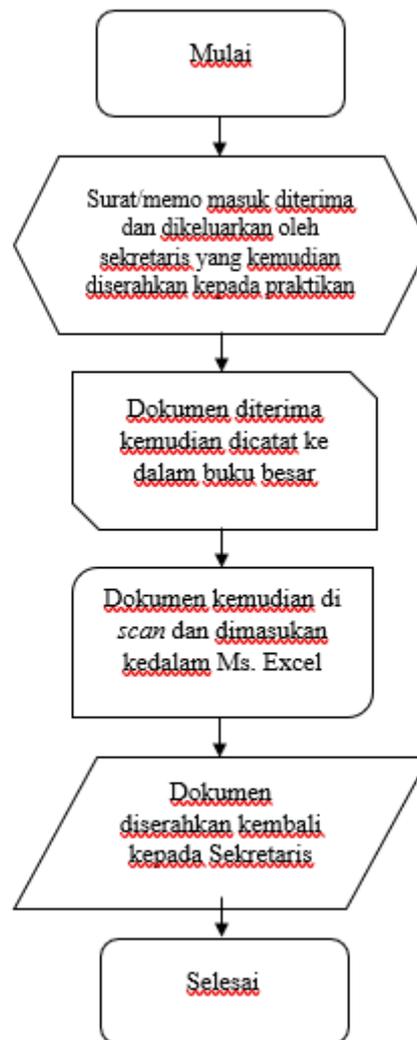
- 1) Mencatat Surat dan Memo yang keluar-masuk

Surat (*Letter*) merupakan sarana komunikasi untuk menyampaikan informasi tertulis dari suatu pihak kepada pihak lain dilingkungan eksternal perusahaan. Sedangkan memo (memorandum) adalah pesan ringkas yang ditulis seseorang dengan singkat, jelas, dan mudah dipahami. Memo biasanya digunakan untuk menyampaikan informasi dari seorang pimpinan kepada bawahannya di lingkungan internal perusahaan.

Melakukan pencatatan surat/memo yang keluar/masuk penting untuk dilakukan supaya jika suatu saat surat/memo tersebut dibutuhkan untuk keperluan administratif, surat tersebut dapat dengan mudah ditemukan disatu tempat dan tidak tercecer serta tidak usang.

Dalam melakukan pencatatan surat dan memo yang keluar/masuk. Praktikan harus memasukan data setiap surat dan memo yang telah jadi ke dalam Ms. Exel lalu di pindai dan dijadikan satu data. Pertama-tama, surat/memo yang keluar/masuk diserahkan kepada praktikan oleh sekretaris divisi yang kemudian akan di catat ke dalam buku besar, dan dimasukan ke dalam Ms. Excel. Lalu berkas tersebut dipindai dan dimasukan kedalam Ms. Excel melalui fitur *Hyperlink*, sehingga kapan pun dibutuhkan berkas tersebut dapat dengan mudah ditemukan. Setelah semua surat/memo yang keluar/masuk pada hari itu telah praktikan catat kedalam buku besar dan Ms. Excel, diakhir jam kerja biasanya sekretaris divisi akan melakukan pengecekan untuk memastikan bahwa semua dokumen pada hari itu telah tercatat.

Berikut ini adalah *flowchart* pencatatan surat dan memo yang keluar/masuk:



**Gambar III. 1**

***Flowchart* pencatatan surat/memo.**

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

Pencatatan dan penginputan dokumen yang praktikan lakukan diapresiasi dengan baik oleh sekretaris divisi karena praktikan langsung paham dengan alur pencatatan setelah diajari untuk pertama kali. Dalam seharinya, praktikan dapat mencatat rata-rata 10 dokumen yang keluar/masuk dari dan ke Divisi BRP, hal ini tidaklah mengherankan mengingat dokumen tersebut dapat berasal dari *internal* dan *ekternal* perusahaan.

Dari melakukan pencatatan dokumen-dokumen tersebut, praktikan mendapatkan banyak manfaat yang sangat berguna bagi pekerjaan yang akan praktikan lakukan selanjutnya. Dengan melakukan pencatatan dokumen, praktikan dapat membaca dokumen tersebut dan mengetahui sedikit banyak tentang kondisi perusahaan, jenis usaha perusahaan, dengan siapa saja perusahaan bekerja sama, dengan divisi apa saja Divisi BRP mempunyai keterkaitan, memahami dokumen penawaran ataupun perjanjian kerja sama dan masih banyak yang lainnya.

Contoh hasil pencatatan dan penginputan dokumen oleh praktikan akan ditampilkan pada **Lampiran 10: File Excel Data Surat Keluar**

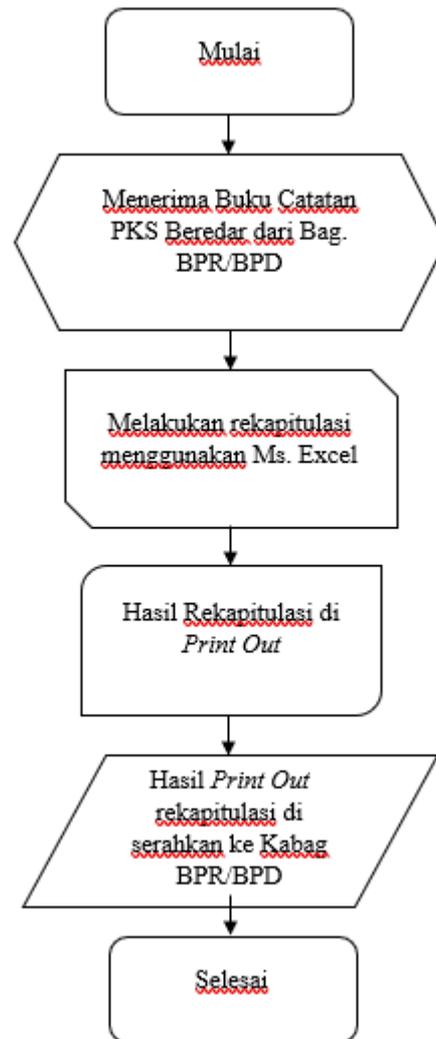
2) Merekapitulasi Jumlah PKS beredar yang masih berlaku.

Rekapitulasi adalah pembuatan rincian data yang tercampur aduk menurut kelompok utama. (kbbi.web.id, 2018).

Dalam melakukan penjaminan atas barang atau jasa yang diterima oleh PT. Askrindo, terkadang perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap Perjanjian Kerja sama (PKS) yang telah disepakati bersama. Hal ini dilakukan untuk melakukan penyesuaian kerja sama antara kedua belah pihak dikarenakan suatu alasan tertentu. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk mengetahui PKS apa saja yang masih berlaku dan menjadi kewajiban bagi perusahaan.

Tugas merekapitulasi PKS beredar ini praktikan peroleh dari staf bagian BPR/BPD. Staf tersebut memberikan buku catatan mengenai PKS yang telah disetujui, kemudian praktikan diminta untuk melakukan rekapitulasi atau mengelompokan PKS tersebut kedalam kelompoknya masing-masing sesuai dengan periode pengesahannya menggunakan Ms. Excel. Hasil dari rekapitulasi tersebut kemudian praktikan serahkan kepada Kepala Bagian BPR/BPD untuk dianalisa.

Berikut ini adalah *flowchart* praktikan dalam melakukan rekapitulasi PKS beredar:



**Gambar III. 2**

***Flowchart* rekapitulasi PKS beredar**

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

Dalam melakukan rekapitulasi PKS beredar biasanya dilakukan selama satu bulan sekali, sehingga praktikan cukup beruntung untuk dapat melakukan tugas tersebut pada saat

melakukan kegiatan PKL. Pada saat praktikan mengerjakan tugas tersebut, terhitung ada 23 PKS antara PT. Askrindo dengan mitra Bank Pembangunan Daerah (BPD). Hasil rekapitulasi praktikan mendapatkan reaksi positif baik dari staf bagian maupun dari kabag. Staf bagian juga merespon pertanyaan praktikan terkait kriteria jenis asuransi tertentu yang belum praktikan ketahui dengan baik dan jelas.

Dengan melakukan rekapitulasi PKS yang beredar, praktikan dapat mengetahui dengan siapa saja perusahaan sedang bekerja sama, jenis asuransi yang digunakan, jenis-jenis asuransi kredit (askred), serta masa jatuh temponya.

Contoh hasil rekapitulasi yang praktikan lakukan akan ditampilkan pada **Lampiran 11: Data Rekapitulasi Jumlah PKS**

- 3) Membuat dan mengajukan surat penawaran kepada nasabah/mitra potensial.

Dalam menjual produknya kepada konsumen, PT. Askrindo dapat melakukannya melalui beberapa cara seperti, melalui agen/broker, penjualan langsung, penjualan melalui *website*, atau melakukan penawaran melalui surat yang ditujukan langsung kepada nasabah/mitra. Salah satu tugas praktikan selama melakukan PKL adalah membuat dan mengajukan surat penawaran yang didalamnya terlampir *Non-Binding Indication* (NBI) atau Indikasi

Yang tidak mengikat. Artinya indikasi tersebut dapat diubah sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Indikator tersebut seperti, jenis pertanggungan, data tertanggung, objek pertanggungan, syarat & ketentuan, klaim, dan evaluasi.

Melakukan inisiatif penawaran kepada nasabah/mitra potensial saat ada peluang merupakan langkah yang sangat penting untuk dilakukan perusahaan mengingat pesaing juga dapat melakukan hal serupa.

Dalam menyusun surat penawaran, mula-mula praktikan akan diberikan informasi profil nasabah/mitra yang dituju dari kabag. Selain berkas profil, praktikan juga akan diberikan draft NBI yang merupakan penawaran dari perusahaan untuk penjaminan yang ditawarkan oleh perusahaan. Praktikan menyusun surat penawaran menggunakan Ms. Word yang kemudian dikirimkan melalui *email* atau surat langsung melalui Sekretaris Perusahaan. Sebelum dikirim, surat penawaran akan diperiksa terlebih dahulu oleh kabag. Jika ada kata-kata yang kurang tepat maka akan direvisi terlebih dahulu. Di dalam surat penawaran tersebut telah dicantumkan kontak yang dapat dihubungi. Biasanya nasabah/mitra akan merespon langsung penawaran tersebut dengan membalas email, membalas surat langsung, atau menelpon kontak kabag yang tertera.

Berikut ini adalah *flowchart* pembuatan dan pengajuan surat penawaran (NBI):



**Gambar III. 3**

***Flowchart* pembuatan dan pengajuan surat penawaran**

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

Selama melakukan kegiatan PKL, terhitung praktikan telah ditugaskan untuk membuat 5 buah surat penawaran ke berbagai perusahaan. Perusahaan-perusahaan tersebut yaitu, PT. BPR Palu Lokadana, Bank BRI, Bank Permata, BRI Agroniaga dan Bank BTN. Respon Kabag terhadap pekerjaan praktikan cukup baik mengingat minimnya kesalahan yang pratikan lakukan. Walaupun terkadang praktikan melakukan kesalahan seperti adanya *typo* atau padanan kata yang kurang tepat. Kabag memberikan masukan untuk lebih teliti dan memperkaya kosa kata serta melakukan pengecekan ulang sebelum surat penawaran dikirimkan. Dari sekian penawaran yang diberikan oleh perusahaan, kebanyakan penawaran tersebut tidak dapat diterima begitu saja oleh nasabah/mitra. Kebanyakan dari mereka biasanya melakukan penawaran ulang dengan mengirim surat langsung atau *email* balasan kepada perusahaan atau meminta diadakannya *meeting*/pertemuan atau rapat dengan perwakilan perusahaan. Hasil dari rapat tersebut ditulis dalam sebuah notulensi rapat yang kemudian akan dievaluasi bersama oleh Komite *4Eyes* yang terdiri dari Divisi *Underwriting* Kredit, *Underwriting* Non-Kredit, BRP, Hukum & Subrogasi, Klaim, Manajemen Risiko & Kepatuhan, dan Divisi Reasuransi. Dari hasil evaluasi dan pembahasan komite tersebut barulah akan ditentukan apakah penawaran tersebut akan maju ke tahap perumusan Perjanjian Kerja sama (PKS) atau dibahas kembali bersama calon pelanggan.

Manfaat yang dapat praktikan dapatkan dalam melakukan tugas ini adalah praktikan dapat mengimplementasikan Teori Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*) yang telah praktikan pelajari di kelas perkuliahan.

Contoh Surat Penawaran dan Draft NBI akan ditampilkan pada **Lampiran 6: Contoh Surat Penawaran dan Lembar draft NBI**

4) Membuat *Draft* Perjanjian Kerja Sama (PKS)

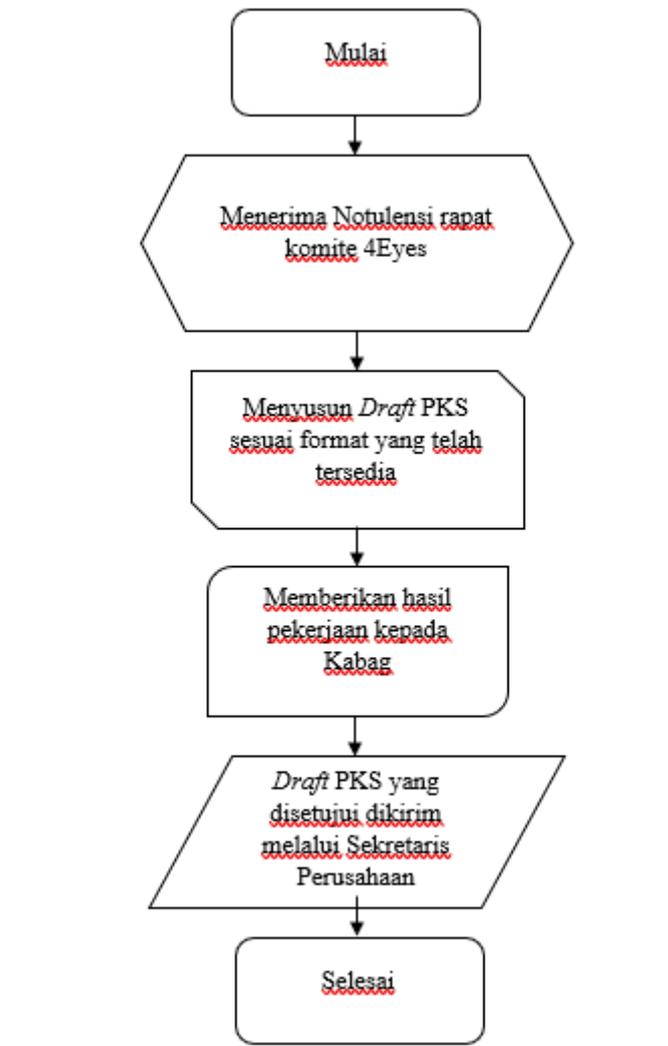
*Draft* PKS merupakan rancangan atau konsep dari ketentuan-ketentuan hukum yang akan mengikat kedua belah pihak dalam melakukan kerja sama penjaminan atas suatu barang/jasa selama PKS ini berlaku. Tugas praktikan adalah untuk membuat draft tersebut dan merubahnya sesuai kesepakatan komite. *Draft* PKS ini akan dikirim kan kepada nasabah untuk dipertimbangkan. *Draft* PKS akan dirubah melalui Adendum sampai kedua belah pihak sepakat dan pengesahannya ditandai dengan penandatanganan oleh perwakilan dari kedua belah pihak. PKS ini terdiri dari beberapa pasal, pasal 1 berisi tentang pengertian-pengertian, pasal 2 objek pertanggung, pasal 3 syarat-syarat berlakunya pertanggung, pasal 4 jangka waktu pertanggung, pasal 5 risiko kerugian yang ditanggung, pasal 6 risiko kerugian yang tidak ditanggung dan sebagainya.

Pentingnya pembuatan *Draft* PKS ini adalah sebagai proses final dalam melakukan penjualan jasa penjaminan sebagai produk inti PT. Askrindo. Jika hal ini tidak dilakukan, bisa saja calon pelanggan potensial beralih ke perusahaan pesaing.

Dalam proses pembuatan draft PKS ini, mula-mula praktikan akan diberikan Notulensi Rapat Komite yang telah disetujui oleh kabag. Notulensi tersebut diberikan pula oleh kabag. Kemudian praktikan akan menyusun Draft PKS menggunakan Ms. Word sesuai dengan format yang telah tersedia sehingga praktikan hanya tinggal menyesuaikan beberapa ketentuan sesuai jenis asuransinya dan memasukan data dari hasil notulensi rapat yang telah diterima oleh praktikan.

*Draft* PKS yang telah praktikan susun akan diserahkan terlebih dahulu kepada kabag untuk kemudian direvisi jika diperlukan. Jika tidak ada revisian dari kabag, kabag dan kepala divisi akan mengesahkan *draft* tersebut, kemudian praktikan akan mengirim *draft* tersebut melalui Sekretaris Perusahaan.

Berikut ini adalah *flowchart* praktikan dalam melakukan tugas tersebut:



**Gambar III. 4**

***Flowchart* penyusunan Draft PKS**

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

Selama melaksanakan kegiatan PKL, praktikan mendapatkan dua tugas untuk menyusun *Draft* PKS. Penyusunan *Draft* PKS ini dapat memakan waktu maksimal 30 hari kerja. Meskipun diawal pengerjaan praktikan merasa kesulitan namun respon dari kabag tetap positif. Kabag sepenuhnya menyadari bahwa tugas penyusunan *Draft* PKS terbilang sulit dan membutuhkan pemahaman mengenai Hukum Bisnis. Praktikan juga banyak sekali bertanya mengenai kriteria jenis asuransi kredit tertentu yang direspon dengan jawaban yang jelas. Untuk mengatasi kesulitan praktikan, kabag menyarankan praktikan untuk membaca kembali contoh-contoh PKS yang telah ada untuk dipelajari.

Dari menyusun *Draft* PKS ini praktikan dapat memahami bagaimana mengikat suatu kerja sama kedalam ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan.

Contoh *Draft* PKS akan ditampilkan pada **Lampiran 7: Contoh *Draft* PKS**

Selama melakukan kegiatan PKL, tugas praktikan yang paling sesuai dengan bidang studi praktikan adalah menyusun dan mengajukan surat penawaran. Karena dengan melaksanakan tugas tersebut, praktikan dapat mengimplementasikan teori Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*). Pemasaran Langsung menurut Kotler dan Keller (2017: 240) adalah penggunaan saluran langsung konsumen untuk menjangkau dan mengirimkan barang dan jasa

Kepada pelanggan tanpa menggunakan perantara pemasaran. Sejumlah saluran untuk menjangkau calon pelanggan seperti surat langsung, katalog, *telemarketing*, Tv, Kios, Web, dan peralatan bergerak (*Mobile*). Mereka umumnya mencari respon langsung yang terukur melalui pemasaran pesanan langsung (*Direct-order Marketing*). Teori dari Kotler dan Keller ini sejalan dan diterapkan oleh PT. Askrindo, dimana PT. Askrindo mengirimkan surat penawaran melalui surat langsung yang dikirim oleh Divisi BRP melalui Sekretaris Perusahaan untuk dapat direspon secara langsung oleh calon pelanggan.

### **C. Kendala Yang Dihadapi**

Sebagai seorang mahasiswa yang sedang melakukan kegiatan PKL, tentunya ini menjadi pengalaman pertama praktikan dalam menghadapi dunia kerja professional. Oleh karenanya, praktikan menemui beberapa kendala dalam menyesuaikan diri dengan atmosfer ditempat kerja maupun dalam mengerjakan tugas-tugas yang telah diberikan kepada praktikan. Berikut adalah beberapa kendala yang praktikan hadapi selama menjalankan kegiatan PKL:

1. Seminggu sebelum ditempatkan di Divisi BRP, praktikan ditempatkan di Divisi SDM & Biro Umum, karena di Divisi BRP belum membutuhkan mahasiswa magang. Hal ini menyebabkan praktikan mengalami penurunan motivasi kerja, karena posisi yang

praktikan dapatkan tidak sesuai dengan harapan dan keinginan praktikan.

2. Saat melakukan rekapitulasi, praktikan merasa kesulitan untuk membedakan jenis antar PKS. Setiap PKS mempunyai jenisnya sendiri seperti, konsumtif, produktif, konstruksi. Praktikan merasa kebingungan karena kurangnya pengetahuan.
3. Saat membuat draft PKS, praktikan merasa kesulitan untuk memahami istilah istilah hukum didalamnya. Istilah-istilah ini kebanyakan merupakan istilah yang baru praktikan ketahui, dan menggunakan bahasa hukum baku sehingga menyulitkan praktikan untuk memahami isinya.

#### **D. Cara mengatasi Kendala**

Walaupun banyak kendala yang praktikan jumpai saat melakukan PKL di PT. Askrindo, namun hal itu tidak serta merta menjadi penghalang bagi praktikan. Terbukti bahwa praktikan dapat menyelesaikan pelaksanaan PKL praktikan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dan mendapat penilaian yang baik dari Kepala Bagian Swasta & Non-Bank Divisi BRP.

Ada beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi berbagai masalah yang timbul, diantaranya:

1. 2 hari setelah praktikan ditempatkan di Divisi SDM & Biro umum yang bukan merupakan ranah praktikan, praktikan mengajukan permohonan lisan kepada staf SDM yang bertanggung jawab terhadap mahasiswa magang untuk dapat

memindahkan praktikan ke Divisi Pemasaran. Praktikan diberikan 2 pilihan, pindah tempat PKL atau menunggu sampai di Divisi Pemasaran membutuhkan mahasiswa magang. Akhirnya setelah seminggu praktikan menunggu sambil mengerjakan tugas di Divisi SDM, praktikan dipindahkan ke Divisi Bisnis Ritel Program yang merupakan Divisi Pemasaran di PT. Askrimdo.

2. Sebagai staf baru yang kurang pengalaman dan pengetahuan, praktikan tidak sungkan untuk bertanya kepada staf lain. Beruntungnya staf-staf di divisi ini usianya masih tergolong muda, sehingga praktikan jadi lebih mudah berbaur dan mereka pun bisa dibilang sebagai orang-orang yang ramah dan sangat bersahabat.
3. Saat semester 3 praktikan sudah mempelajari Hukum Bisnis di kelas perkuliahan sehingga praktikan dapat dengan cepat memahami istilah-istilah hukum tersebut dengan cara mempelajari ulang materi mata kuliah tersebut. Praktikan juga berteman dengan staf dari divisi Hukum & Subrogasi sehingga di sela-sela jam makan siang praktikan sering berdiskusi untuk mendapatkan wawasan lebih. Selain itu praktikan juga mempelajari dokumen Draft PKS yang telah dibuat sebelumnya.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Ada beberapa kesimpulan yang bisa praktikan dapatkan setelah melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Askrindo selama 40 Hari kerja. Berikut pratikan uraikan beberapa kesimpulan tersebut:

1. Setelah melakukan kegiatan PKL, praktikan telah belajar bahwa dalam menjual produknya Divisi BRP melakukannya dengan cara melakukan *Direct Marketing* dimana Divisi BRP memberikan penawaran kerjasama kepada nasabah melalui *email*, surat dan telepon untuk mendapatkan respon langsung. Praktikan diajari untuk melakukan penawarn melalui *email* dan surat langsung. Praktikan diajari untuk dapat melakukan penawaran yang menarik dimulai dengan mengatur Subjek *enail* yang menarik, menulis pesan yang singkat, padat dan jelas. Serta memberikan penawaran yang menguntungkan kedua pihak. Surat tersebut disusun berdasarkan *draft* yang diberikan oleh Kabag ditambah dengan lampiran NBI.
2. Praktikan memperoleh keterampilan mengoperasikan aplikasi *Microsoft Office* dengan lebih baik demi menunjang pekerjaan praktikan sebagai staff.
3. Praktikan juga dapat membandingkan teori yang diperoleh di perkuliahan dengan praktik kerja lapangan yang dilakukan. Teori tersebut adalah Teori pemasaran Langsung (*Direct Marketing*) yang

dikemukakan oleh Kotler dan Keller (2017: 240). Teori ini diimplementasikan dengan baik oleh Divisi BRP dengan memanfaatkan saluran langsung konsumen untuk menjangkau dan mengirimkan jasa kepada pelanggan tanpa menggunakan perantara pemasaran untuk mendapatkan respon langsung. Saluran yang digunakan oleh Divisi BRP adalah surat langsung dan *email*. Penerapan *Direct Marketing* di PT. Askrindo telah sesuai dengan teori yang diperoleh di perkuliahan.

## **B. Saran**

Berdasarkan pengalaman yang telah praktikan rasakan selama melakukan kegiatan PKL, praktikan bermaksud untuk menyampaikan saran yang semoga dapat diterima dan dijadikan titik acuan untuk perbaikan dimasa depan bagi perusahaan yang bersangkutan. Berikut praktikan uraikan beberapa saran tersebut:

1. Untuk memudahkan proses rekapitulasi, sebaiknya hasil rekapitulasi yang telah ada sebelumnya disimpan dengan baik, sehingga jika diperlukan kembali dapat ditemukan dengan mudah. Hal ini dapat dilakukan dengan memindai lalu memasukan berkas hasil rekapitulasi kedalam Ms. Excel melalui fitur *Hyperlink*.
2. Dalam melakukan kegiatan pemasarannya selain pemasaran langsung, praktikan menyarankan supaya Divisi BRP dapat melakukan pemasaran jarak jauh (*telemarketing*) dengan

menggunakan telepon untuk melakukan prospek, menawarkan produk kepada pelanggan yang telah ada dan menyediakan layanan dengan mengambil pesanan dan menjawab pertanyaan melalui telepon. *Telemarketing* dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan, mengurangi biaya penjualan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. *Telemarketing* dapat dilakukan dengan menyimpan dan membuat *database* terkait kontak mitra/pelanggan yang telah ada sebelumnya lalu melakukan penawaran melalui telepon.

## DAFTAR PUSTAKA

- Author. *Profil Perusahaan PT. Askrindo*. 2015.  
<https://askrindo.co.id/new/id/perusahaan>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Visi & Misi*. 2015.  
<https://askrindo.co.id/new/id/visimisi>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Penghargaan*. 2015.  
<https://askrindo.co.id/new/id/penghargaan>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Perkembangan Perusahaan Asuransi di Indonesia*. 2016  
<https://www.cermati.com/artikel/perkembangan-perusahaan-asuransi-di-indonesia>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Asuransi Umum*. 2015.  
<https://askrindo.co.id/new/id/asuransiumum>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Penjaminan Kredit Usaha Rakyat (KUR)*. 2018  
<http://www.jamkrindo.co.id/produk/detail/1/penjaminan-kredit-usaha-rakyat-kur>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Peran dan Tugas Sekretaris Divisi Organisasi*. 2018.  
<https://www.shunt-magetan.org/2018/03/peran-dan-tugas-sekretaris-dalam-organisasi/>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Author. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. 2018.  
<https://kbbi.web.id/rekapitulasi> (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Christopher L., Jochen W., dan Jacky M. *Pemasaran Jasa*. Terjemahan Dian Wulandari. Edisi 7. Jakarta: Erlangga, 2017.
- Hajat, Nurahma, *et. al. Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. 2012.  
[http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN\\_0.pdf](http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf). (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller. *Manajemen Pemasaran*. Terjemahan Bob Sabran. Edisi 13. Jakarta: Erlangga, 2017.

- PEFINDO. *Press Release PEFINDO 2016*. 2016, hal. 2  
<https://askrindo.co.id/new/id/pemeringkatan> (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Otoritas Jasa Keuangan. *Statistik Perasuransian Indonesia 2016*. 2017, hal. 30.  
<https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/default.aspx>.  
(Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- \_\_\_\_\_. *Statistik Perasuransian Indonesia 2016*. 2017, hal 32.  
<https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/default.aspx>.  
(Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Yusuf. *Tugas Manajer Pemasaran*. 2018  
<https://jurnalmanajemen.com/tugas-manajer-pemasaran/>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)
- Zaki. *Marketing Supervisor, Mercusuar dalam Marketing*. 2018  
<https://rocketmanajemen.com/marketing-supervisor/#a>. (Diakses tanggal 20 Januari 2019)

## LAMPIRAN

**Lampiran 1: Tabel Kegiatan PKL**

No.	Tanggal	Kegiatan
<b>1</b>	<b>Senin, 16/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hari pertama melakukan PKL di PT. Askrindo, praktikan dikenalkan kepada teman-teman satu divisi dan diajak berkeliling kantor.</li> <li>➤ Dihari pertama praktikan dibebaskan tugas, dan hanya diminta untuk mengamati.</li> </ul>
<b>2</b>	<b>Selasa, 17/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Praktikan diberikan penjelasan terkait <i>jobdesk</i> praktikan. Praktikan juga diberi fasilitas berupa sebuah Laptop.</li> <li>➤ Merekap data Absensi, Input data di Excel, Arsip.</li> <li>➤ Membagikan lembaran LHKPN.</li> </ul>
<b>3</b>	<b>Rabu, 18/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Doa Bersama</li> <li>➤ <i>Briefing</i> dan evaluasi mengenai kinerja kuartal II, menyanyikan lagu Indonesia Raya, Mars ASKRINDO.</li> <li>➤ Merekap data Absensi, Input data di Excel, Arsip.</li> <li>➤ Menulis Memo Training dan mencatatnya di buku arsip.</li> <li>➤ Membuat design merchandise (Kaos senam, tas pinggang, dll).</li> </ul>
<b>4</b>	<b>Kamis, 19/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Merekap data Absensi, Input data di Excel, Arsip.</li> <li>➤ Melakukan pencatatan Kas Kredit dan melaporkannya ke Bag, Keuangan</li> <li>➤ Mendesign Banner &amp; X-Banner untuk Acara Sosialisasi LHKPN.</li> </ul>
<b>5</b>	<b>Jum'at, 20/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Olahraga pagi</li> <li>➤ Do'a pagi, Menyanyikan Mars Aksrindo, Briefing</li> <li>➤ Merekap data Absensi, Input data di Excel, Arsip.</li> <li>➤ Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik.</li> </ul>
<b>6</b>	<b>Senin, 23/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Merekap data Absensi, Input data di Excel, Arsip.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mencatat transaksi kas kredit pengantian pembayaran pengobatan pegawai PT Askrindo</li> <li>➤ Melaporkan data transaksi ke laporan keuangan</li> <li>➤ Membantu penyelenggaraan Acara Sosialisasi LHKPN oleh KPK di PT. Askrindo</li> <li>➤ Melakukan pencatatan Disposisi Surat masuk</li> <li>➤ Meneruskan Surat Perjalanan Dinas ke Luar Negeri yang telah di Disposisi kepada Divisi Manajemen Bisnis</li> <li>➤ Menulis surat keluar untuk kantor cabang, kemudian mengantarkannya ke divisi Sekper untuk dikirimkan.</li> </ul>
<b>7</b>	<b>Selasa, 24/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Praktikan dipindahkan ke Divisi Bisnis Ritel Program</li> <li>➤ Praktikan diberikan penjelasan terkait tugas baru praktikan sebagai staff pembantu di Divisi BRP</li> <li>➤ Menginput data surat dan memo ke Ms. Excel dan melakukan pencatatan dibuku besar.</li> </ul>
<b>8</b>	<b>Rabu, 25/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menginput data surat dan memo ke Ms. Excel dan melakukan pencatatan dibuku besar.</li> <li>➤ Membuat memo undangan rapat komite.</li> </ul>
<b>9</b>	<b>Kamis, 26/07/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menginput data surat dan memo ke Ms. Excel dan melakukan pencatatan dibuku besar.</li> <li>➤ Melakukan rekapitulasi data PKS beredar</li> </ul>
<b>10</b>	<b>Jum'at, 27/7/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Olahraga pagi</li> <li>➤ Menyusun Draft PKS ASKRED konsumtif</li> </ul>
<b>11</b>	<b>Senin, 30/7/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan revisi PKS</li> </ul>
<b>12</b>	<b>Selasa, 31/7/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan revisi PKS</li> </ul>
<b>13</b>	<b>Rabu, 01/08/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat memo undangan rapat komite</li> </ul>
<b>14</b>	<b>Kamis, 02/08/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat draft Addendum I PKS</li> </ul>
<b>15</b>	<b>Jum'at, 03/08/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Olahraga pagi</li> <li>➤ Membuat surat penawaran</li> </ul>
<b>16</b>	<b>Senin, 06/08/2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Melakukan penawaran produk melalui email</li> </ul>

17	Selasa, 07/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat surat penawaran</li> <li>➤ Melakukan penawaran produk melalui email</li> </ul>
18	Rabu, 08/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat draft NBI</li> </ul>
19	Kamis, 09/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat draft NBI</li> <li>➤ Mengirim surat ke kantor cabang melalui Divisi Sekper.</li> </ul>
20	Jum'at, 10/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Olahraga pagi</li> <li>➤ Membuat surat penawaran</li> <li>➤ Membuat Draft NBI</li> </ul>
21	Senin, 13/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat Draft PKS</li> </ul>
22	Selasa, 14/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ditugaskan di <i>lobby</i> untuk sosialisasi produk DigiAsk</li> </ul>
23	Rabu, 15/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ditugaskan di <i>lobby</i> untuk sosialisasi produk DigiAsk</li> </ul>
24	Kamis, 16/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Perayaan Hari Kemerdekaan RI di PT. Askrindo</li> </ul>
25	Jum'at, 17/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Libur Nasional Hari Kemerdekaan RI</b></li> </ul>
26	Senin, 20/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ditugaskan di <i>lobby</i> untuk sosialisasi produk DigiAsk</li> </ul>
27	Selasa, 21/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ditugaskan di <i>lobby</i> untuk sosialisasi produk DigiAsk</li> </ul>
28	Rabu, 22/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Libur Hari Raya Idul Adha</b></li> </ul>
29	Kamis, 23/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mendampingi kepala bagian dan beberapa staff lain untuk bertemu klien diluar kantor.</li> </ul>
30	Jum'at, 24/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Olahraga pagi</li> <li>➤ Merekapitulasi jumlah PKS BPD beredar</li> </ul>
31	Senin, 27/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Izin Volunteer Asian Games</li> </ul>
32	Selasa, 28/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Izin Volunteer Asian Games</li> </ul>
33	Rabu, 29/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Izin Volunteer Asian Games</li> </ul>
34	Kamis, 30/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Izin Volunteer Asian Games</li> </ul>
35	Jum'at, 31/08/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Izin Volunteer Asian Games</li> </ul>
36	Senin, 03/09/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Membuat Draft PKS</li> </ul>

<b>37</b>	<b>Selasa, 04/09/2018</b>	➤ Merevisi Draft PKS
<b>38</b>	<b>Rabu, 05/09/2018</b>	➤ Menulis memo undangan rapat komite
<b>39</b>	<b>Kamis, 06/09/2018</b>	➤ Membuat PKS jadi yang akan di sah-kan.
<b>40</b>	<b>Jum'at, 07/09/2018</b>	➤ Olahraga pagi ➤ Membuat Draft NBI ➤ Perpisahan dengan rekan-rekan Divisi BRP

## Lampiran 2: Surat Pengajuan PKL



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982  
 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180  
 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486  
 Laman : www.unj.ac.id

*Building  
Future  
Leaders*

Nomor : **1162/UN39.12/KM/2018** **4 Juni 2018**  
 Lamp. : -  
 Hal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Yth. HRD PT. Asuransi Kredit Indonesia (ASKRINDO)  
 Jl. Angkasa Blok B9 Kav.8  
 Kota Baru Bandar Kemayoran  
 Jakarta Pusat 10610

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : **Muhamad Irpan Suwandi**  
 Nomor Registrasi : 8223164152  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
 No. Telp/HP : 082297331738

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan 16 Juli s.d. 9 September 2018.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat



**Woro Sasmoyo, SH**  
 NIP. 19630403 198510 2 001

**Tembusan :**  
 1. Dekan Fakultas Ekonomi  
 2. Koordinator Manajemen Pemasaran

## Lampiran 3: Surat Penerimaan PKL



No. : 26 /SDM-PMB  
Lampiran : -  
Perihal : Praktek Kerja Lapangan

Jakarta, 16 Juli 2018

Kepada Yth,  
Universitas Negeri Jakarta  
Jl. Rawamangun Muka  
JAKARTA 13220

Dengan hormat,

Menindaklanjuti surat dari Universitas Negeri Jakarta No. 1162/UN39.12/KM/2018 tanggal 04 Juni 2018 perihal Permohonan Praktek Kerja Lapangan, dengan ini kami sampaikan pada prinsipnya kami menyetujui untuk Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan Mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Muhamad Irpan Suwandi  
NPM : 822.3164.152  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Fakultas : Ekonomi

Sehubungan dengan hal tersebut, kami memberikan waktu Praktek Kerja Lapangan mahasiswa mulai tanggal 16 Juli sd 09 September 2018. Oleh karena itu, kepada yang bersangkutan dapat hadir di PT Askrindo pada hari Senin, tanggal 16 Juli 2018 pukul 08.00 WIB.

Demikian kami sampaikan. Atas perhatiannya, kami mengucapkan terima kasih.

**PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero)**  
Bagian Pengembangan SDM



**Maria Pusparini**  
Kepala Bagian

**PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero)**  
Graha Askrindo  
Jl. Angkasa Blok B-9, Kav. No. 8, Kota Baru, Bandar  
Kemayoran, Jakarta Pusat - 10610 INDONESIA  
☎ : +6221 6546471, 6546472  
☎ : +6221 6546483, 6546484  
www.askrindo.co.id



021-6546473  
**ASKRINDO**  
Call Center

## Lampiran 4: Lembar Penilaian PKL



*Building Future Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fc.unj.ac.id



AVISO 901:2008 CERTIFIED COMPANY

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III  
...3... SKS**

Nama : MUHAMAD IRFAN SUWANDI  
No.Registrasi : 822364152  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Askrindo  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Angkasa Blok R-9 kav. 8  
Kota Baru Bandar kemayoran  
Jakarta Pusat / 021 - 6546271/72

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	80	1. Keterangan Penilaian :  <table style="font-size: small; margin-left: 20px;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr> <tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr> <tr><td>81-85</td><td>A-</td><td>3,7</td></tr> <tr><td>76-80</td><td>B+</td><td>3,3</td></tr> <tr><td>71-75</td><td>B</td><td>3,0</td></tr> <tr><td>66-70</td><td>B-</td><td>2,7</td></tr> <tr><td>61-65</td><td>C+</td><td>2,3</td></tr> <tr><td>56-60</td><td>C</td><td>2,0</td></tr> <tr><td>51-55</td><td>C-</td><td>1,7</td></tr> <tr><td>46-50</td><td>D</td><td>1</td></tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	95																															
3	Sikap dan Kepribadian	90																															
4	Kemampuan Dasar	90																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	85																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	89																															
10	Hasil Pekerjaan	87																															
Jumlah		876	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)  Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> <math display="block">\frac{876}{10 \text{ (sepuluh)}} = 87,6</math> </div> Nilai Akhir : <table style="margin-left: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; font-size: large;">88</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; font-size: large;">A</td> </tr> <tr> <td style="font-size: small; text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="font-size: small; text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	88	A	Angka bulat	huruf																										
88	A																																
Angka bulat	huruf																																

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 7 September 2018  
Penilai



## Lampiran 5: Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
...3... SKS**

Nama : Muhammad Irfan S.  
 No. Registrasi : 8223164152  
 Program Studi : DB. Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : PT. Aslerindo  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Angkasa Blok B.3 Kav 8  
Kota Baru, Bandar, Jakarta Pusat/021-6546911/72

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Senin, 16-7-2018</u>	1. <u>[Signature]</u>	
2.	<u>Selasa, 17-7-2018</u>	2. <u>[Signature]</u>	
3.	<u>Rabu, 18-7-2018</u>	3. <u>[Signature]</u>	
4.	<u>Kamis, 19-7-2018</u>	4. <u>[Signature]</u>	
5.	<u>Jumat, 20-7-2018</u>	5. <u>[Signature]</u>	
6.	<u>Senin, 23-7-2018</u>	6. <u>[Signature]</u>	
7.	<u>Selasa, 24-7-2018</u>	7. <u>[Signature]</u>	
8.	<u>Rabu, 25-7-2018</u>	8. <u>[Signature]</u>	
9.	<u>Kamis, 26-7-2018</u>	9. <u>[Signature]</u>	
10.	<u>Jumat, 27-7-2018</u>	10. <u>[Signature]</u>	
11.	<u>Senin, 30-7-2018</u>	11. <u>[Signature]</u>	
12.	<u>Selasa, 31-7-2018</u>	12. <u>[Signature]</u>	
13.	<u>Rabu, 1-8-2018</u>	13. <u>[Signature]</u>	
14.	<u>Kamis, 2-8-2018</u>	14. <u>[Signature]</u>	
15.	<u>Jumat, 3-8-2018</u>	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 7 September 2018  
 Penilai, [Signature]

**Catatan :**  
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
...3... SKS

Nama : *Muhammad Irfan S.*  
No. Registrasi : *8223162152*  
Program Studi : *D3. Manajemen Pemasaran*  
Tempat Praktik : *PT. Askrindo*  
Alamat Praktik/Telp : *Konayoran*

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<i>Senin, 05-08-2018</i>	<i>1. [Signature]</i>	
2.	<i>Selasa, 07-08-2018</i>	<i>2. [Signature]</i>	
3.	<i>Kabu, 08-08-2018</i>	<i>3. [Signature]</i>	
4.	<i>Kamis, 09-08-2018</i>	<i>4. [Signature]</i>	
5.	<i>Jum'at 10-08-2018</i>	<i>5. [Signature]</i>	
6.	<i>Senin, 13-08-2018</i>	<i>6. [Signature]</i>	
7.	<i>Selasa, 14-08-2018</i>	<i>7. [Signature]</i>	
8.	<i>Kabu, 15-08-2018</i>	<i>8. [Signature]</i>	
9.	<i>Kamis, 16-08-2018</i>	<i>9. [Signature]</i>	
10.	<i>Jum'at 17-08-2018</i>	<i>10. [Signature]</i>	
11.	<i>Senin, 20-08-2018</i>	<i>11. [Signature]</i>	
12.	<i>Selasa, 21-08-2018</i>	<i>12. [Signature]</i>	
13.	<i>Kabu, 22-08-2018</i>	<i>13. [Signature]</i>	
14.	<i>Kamis, 23-08-2018</i>	<i>14. [Signature]</i>	
15.	<i>Jum'at, 24-08-2018</i>	<i>15. [Signature]</i>	

Jakarta, *7 September 2018*  
Penilai,

*[Signature]*  
PT. SURANSI KE  
INDONESIA

**Catatan :**  
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
...3... SKS

Nama : Muhammad Irfan S.  
No. Registrasi : 8223162152  
Program Studi : DB. Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Hekrida  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Angkasa Blok B-5 Kav. 8  
Kota Baru, Bandar, Jakarta Pusat / 021-6596471/72

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 27-08-2018	1. j.....	
2.	Selasa, 28-08-2018	2. j.....	
3.	Rabu, 29-08-2018	3. j.....	
4.	Kamis, 30-08-2018	4. j.....	
5.	Jum'at, 31-08-2018	5. j.....	
6.	Senin, 03-09-2018	6.	
7.	Selasa, 04-09-2018	7.	
8.	Rabu, 05-09-2018	8.	
9.	Kamis, 06-09-2018	9.	
10.	Jum'at, 07-09-2018	10.	
11.	.....	11.....	
12.	.....	12.....	
13.	.....	13.....	
14.	.....	14.....	
15.	.....	15.....	

Jakarta, 7 September 2018  
Penilai,

(Hincan Sukarno)

Catatan :  
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 6: Contoh Surat Penawaran dan Lembar NBI

f nika 20/4 '17

  
**ASKRINDO**

No : 08 /PMS1  
 Lamp : -  
 Perihal : Penawaran Produk Asuransi  
Kredit BRIGUNA

Jakarta, 20 April 2017

Kepada Yth,  
**PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk**  
 Divisi Bisnis Ritel dan Menengah (BRM)  
 Gedung BRI II, Lt. 12  
 Jl. Jendral Sudirman Kav. 1  
 Jakarta Pusat 10220

Dalam kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., atas dukungan dan kerjasama yang sudah terjalin dengan baik selama ini dan semoga kerjasama yang terjalin dapat terus ditingkatkan di masa mendatang dengan menjalin sinergi bisnis yang lebih baik antara PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk dan PT. Askrindo (Persero). Dalam upaya meningkatkan hubungan bisnis tersebut dengan ini dapat kami sampaikan Non Binding Indications (NBI) Asuransi Kredit BRIGUNA dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut :

No	Materi	Penjelasan
1	Penanggung	PT. Asuransi Kredit Indonesia (Persero)
2	Tertanggung	PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.
3	Debitur Tertanggung	Perorangan yang memperoleh Fasilitas Kredit BRIGUNA dari Tertanggung
4	Obyek Pertanggungan	Kredit BRIGUNA baru yang diberikan kepada debitur payroll PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.
5	Jumlah Kerugian yang ditanggung	Sisa pokok utang / baki debit belum terbayar (bunga maks. 3 bulan tanpa denda) dengan maksimal sebesar plafon kredit
6	Risiko yang ditanggung	Kredit berada pada kondisi Diragukan atau Kolektibilitas 4
7	Coverage	70 % (tujuh puluh persen)
8	Agunan	Mengikuti manual Bank BRI
9	Usia Deb Tertanggung	Maksimal 65 tahun
10	Maksimal Jangka Waktu Kredit	Maks 15 tahun

PT (Persero) Asuransi Kredit Indonesia  
 Jl. Angkasa Blok B-9, Kav. No. 8 Kota Baru Bandar Kemayoran  
 Jakarta Pusat - 10610 INDONESIA  
 P: +62 21 6546471, 6546472  
 F: +62 21 6546483, 6546484  
 www.askrindo.co.id



No.	Materi	Penjelasan
11	Sistem Pertanggunggaan	Host to Host (online) / Manual
12	Dokumen Polis	e-polis / Manual
13	Pola Pertanggunggaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CAC sampai dengan Rp. 500 Juta, otomatis disetujui pertanggunggaannya</li> <li>- CBC, diatas Rp. 500 Juta, (pengajuan permohonan pertanggunggaan ke Askrindo, dan persetujuan /penolakan dilakukan dalam batas waktu sesuai kesepakatan bersama)</li> </ul>
14	Masa Pertanggunggaan	Sejak penandatanganan perjanjian kredit
15	Risiko yang tidak ditanggung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risiko akibat reaksi nuklir, sentuhan radio aktif, radiasi dan reaksi inti atom yang secara langsung maupun tidak langsung.</li> <li>- Risiko akibat perang atau segala tindakan peperangan baik yang dinyatakan atau tidak, pembangkitan rakyat, kudeta, pengembalian kekuasaan, revolusi, pemberontakan, kekuatan militer, invasi, perang saudara, perang dan permusuhan dan makar</li> <li>- Risiko Bencana Alam (<i>Act of God</i>)</li> <li>- Terjadinya salah satu risiko politik yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi DEBITUR dalam melakukan pelunasan PEMBIAYAAN</li> <li>- Tindakan hukum yang dilakukan oleh Pemerintah terhadap DEBITUR yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi DEBITUR dalam melakukan pelunasan KREDIT.</li> </ul>
16	Subrogasi	Ada
17	Rate Premi	0,65%
18	Dokumen Klaim	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Copy Polis</li> <li>2. Identitas Debitur (Copy KTP dan KK)</li> <li>3. Copy bukti pembayaran premi</li> <li>4. Copy PK</li> </ol>

PT (Persero) Asuransi Kredit Indonesia  
 Jl. Angkasa Blok B-9, Kav. No. 8 Kota Baru Bandar Kemayoran  
 Jakarta Pusat - 10610 INDONESIA  
 P: +62 21 6546471, 6546472  
 F: +62 21 6546483, 6546484  
 www.askrindo.co.id

## Lampiran 7: Draft PKS Askred



**PERJANJIAN KERJASAMA**  
**ANTARA**  
**PT ASURANSI KREDIT INDONESIA (Persero)**  
**DENGAN**  
**PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH .....**  
**TENTANG**  
**ASURANSI KREDIT KONSUMTIF**

---

**NOMOR: ...../PKS/ASK/XII/2017**  
**NOMOR: .....**

Pada hari ini,....., tanggal..... bulan ... tahun Dua Ribu ..... (00-00-2018), bertempat di Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini:

- I. **PT ASURANSI KREDIT INDONESIA (PERSERO)**, berkedudukan di Jl. Angkasa Blok B-9 Kavling No. 8, Kemayoran, Jakarta Pusat 10610, diwakili oleh **DWI AGUS SUMARSONO**, selaku Direktur Operasional Komersil, dalam hal ini bertindak dalam jabatannya tersebut untuk dan atas nama PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero) berdasarkan Anggaran Dasar yang dimuat dalam Akta Notaris Imas Fatimah, S.H. Nomor: 102 tanggal 15 Agustus 2008 yang telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sesuai Surat Keputusan Nomor: AHU-72573. AH.01.02 tanggal 13 Oktober 2008 yang telah beberapa kali diubah, dan terakhir diubah dengan Akta Notaris Hadjiah, S.H. Nomor: 41 tanggal 20 April 2017 yang pemberitaannya telah diterima dan dicatat dalam database Sistem Administrasi Badan Hukum Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sesuai Surat Nomor: AHU-AH.01.03-0136086 tanggal 15 Mei 2017, serta perubahan terakhir susunan anggota Direksi yang dimuat dalam Akta Notaris Hadjiah, S.H. Nomor: 32 tanggal 14 Agustus 2017 yang pemberitaannya telah diterima dan dicatat dalam database Sistem Administrasi Badan Hukum Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sesuai Surat Nomor: AHU-AH.01.03-0168913 tanggal 6 September 2017 dan Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara Republik Indonesia Nomor: SK-221/ MBU/10/2017 tanggal 13 Oktober 2017, dalam hal ini dari dan oleh karenanya sah bertindak untuk dan atas nama Perusahaan tersebut di atas, untuk selanjutnya disebut **PENANGGUNG**.
- II. **PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH .....**, selanjutnya disebut sebagai **TERTANGGUNG**.

**PENANGGUNG dan TERTANGGUNG**, selanjutnya secara bersama-sama disebut **PARA PIHAK**. **PARA PIHAK** terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut:

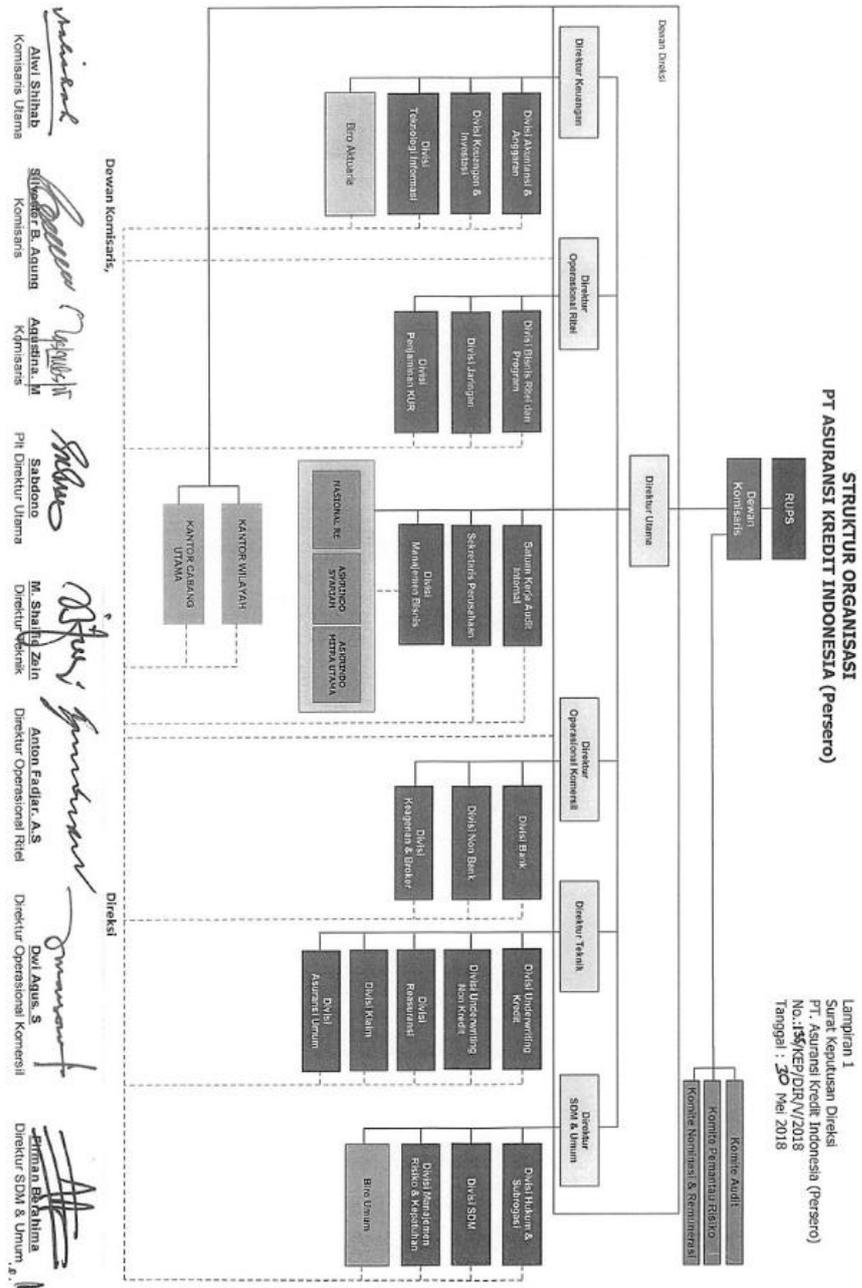
- a. Bahwa **PENANGGUNG** adalah Perusahaan Asuransi Umum Badan Usaha Milik Negara yang memberikan jasa dalam mengurangi risiko kerugian, antara lain risiko kemacetan KREDIT yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti.
- b. Bahwa **TERTANGGUNG** adalah Bank Umum yang menjalankan usaha sesuai ketentuan yang berlaku, antara lain memberikan KREDIT dimana dalam pemberian

Hal 1 dari 20	ASKRINDO	BANK .....

## Lampiran 8: Sertifikat PKL



Lampiran 9: Struktur Organisasi PT. Askrindo



## Lampiran 10: File Excel Data Surat Keluar

Nomor	Tanggal	Bagian	Kepada	Perihal	File
025/BRP	3/12/2018				SURAT - 025
026/BRP	3/12/2018				SURAT - 026
027/BRP	3/12/2018				SURAT - 027
028/BRP	3/14/2018				SURAT - 028
029/BRP	3/19/2018				SURAT - 029
030/BRP	3/29/2018				SURAT - 030
031/BRP	3/20/2018				SURAT - 031
032/BRP	3/21/2018				SURAT - 032
033/BRP	3/23/2018				SURAT - 033
034/BRP	3/23/2018				SURAT - 034
035/BRP	3/23/2018				SURAT - 035
036/BRP	3/26/2018				SURAT - 036
037/BRP	3/26/2018				SURAT - 037
038/BRP	3/28/2018				SURAT - 038
039/BRP	3/28/2018				SURAT - 039
<p><b>SURAT KELUAR</b></p> <p>MEMO KELUAR</p>					

Copyright : BISNIS RITEL DAN PROGRAM

**Lampiran 11: Data Rekapitulasi Jumlah PKS Beredar**

DAFTAR PKS PT. ASKRINDO (Persero) DENGAN MITRA BPD					
BPD	Nomor PKS	Jenis PKS	Tanggal TTD	Jk. Waktu	
				Mulai	Jatuh Tempo
BPD SUMUT	13/PKS/ASK/DIR/VI/2018	INDUK	08/07/2018	09/07/2018	08/07/2018
SUMSEL BABEL	14/PKS/ASK/DIR/VI/2018	PRODUKTIF	07/06/2018	07/06/2018	07/06/2020

## Lampiran 12: Surat Dekan Terkait Tata Cara Pengutipan Tugas Akhir

