ANALISIS METODE PENUGASAN GUNA MENENTUKAN DAERAH PENJUALAN YANG TEPAT BAGI GUGUS WIRANIAGA PADA ASURANSI JIWA PT BUMI ASIH JAYA SURAKARTA

SKRIPSI

Ditulis oleh :

Nama	: Ratih Pratamawati
Nomor Mahasiswa	: 95211047
Program Studi	: Manajemen
Bidang Konsentrasi	: Manajemen Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
Y O G Y A K A R T A
2 0 0 6

ANALISIS METODE PENUGASAN GUNA MENENTUKAN DAERAH PENJUALAN YANG TEPAT BAGI GUGUS WIRANIAGA PADA ASURANSI JIWA PT BUMI ASIH JAYA SURAKARTA

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh
gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia



oleh :

Nama : Ratih Pratamawati
Nomor Mahasiswa : 95211047
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Manajemen Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
Y O G Y A K A R T A
2 0 0 6

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

" Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila Kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku."

Yogyakarta, 13 APRIL 2006

Penulis,

Ratih Pratamawati

ANALISIS METODE PENUGASAN GUNA MENENTUKAN DAERAH PENJUALAN YANG TEPAT BAGI GUGUS WIRANIAGA PADA ASURANSI JIWA PT BUMI ASIH JAYA SURAKARTA

Nama	: Ratih Pratamawati
Nomor Mahasiswa	: 95211047
Program Studi	: Manajemen
Bidang Konsentrasi	: Manajemen Operasional

Yogyakarta, 12/4/2006

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,

Drs. H. Nursyaibani P, MSi

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

Analisis Metode Penugasan Guna menentukan Daerah Yang Tepat Bagi Gugus wiraniaga Pada Asuransi Jiwa PT. Bumi Asih Jaya Surakarta

Disusun Oleh: RATIH PRATAMAWATI
Nomor mahasiswa: 95211047

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan ***LULUS***
Pada tanggal : 16 Mei 2006

Penguji/Pemb. Skripsi: Drs. Nursya'bani Purnama, M.Si .....

Penguji : Drs. Al Hasin, MBA .....

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

Drs. Asmai Ishak, M.Bus, Ph.D

ABSTRAK

Perusahaan jasa yang bergerak di bidang asuransi, gugus wiraniaga merupakan unsur yang sangat penting dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Penempatan gugus wiraniaga ke suatu daerah penjualan tertentu, akan membawa wiraniaga tersebut untuk memusatkan perhatiannya pada suatu daerah geografis tertentu yang menjadi tanggung jawabnya. Setiap kali perusahaan menempatkan wiraniaganya ke suatu daerah penjualan tertentu, sebenarnya manajemen perusahaan yang bersangkutan telah mempertemukan suatu tingkat ketrampilan seorang wiraniaga dengan sejumlah peluang penjualan yang ada di daerah tersebut. PT Bumi Asih Jaya dalam menugaskan gugus wiraniaganya tidak berdasarkan probabilitas penjualan yang mampu dicapai oleh gugus wiraniaganya, tetapi sepenuhnya diserahkan kepada gugus wiraniaga yang bersangkutan untuk menentukan sendiri wilayah penjualannya. Pokok masalah dalam penelitian ini (1) Apakah penentuan jumlah karyawan wilayah penugasan wiraniaga sudah optimal. (2) Bagaimana menentukan daerah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga pada asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta, untuk memperoleh jumlah karyawan daerah penugasan yang efisien dan efektif.

Tujuan dari penelitian ini (1) untuk mengetahui tingkat maksimisasi penentuan jumlah karyawan wilayah penugasan wiraniaga. (2) untuk menentukan daerah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga pada Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta. Adapun hipotesis yang dapat penulis rumuskan : (1) Penentuan jumlah penjualan wilayah penugasan wiraniaga pada asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta sudah optimal. (2) dengan penentuan daerah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga, maka dapat memperoleh jumlah penjualan daerah penugasan yang efisien dan efektif. Penelitian ini dilakukan pada asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta yang berkedudukan di Jl. Slamet Riyadi No. 330 Surakarta. Metode analisa data yang digunakan adalah dengan metode penugasan yang diolah dengan menggunakan komputer program QSB Plus.

Dari analisis data diperoleh hasil bahwa terdapat suatu kenaikan pencapaian penjualan sebesar Rp. 6.927.500,00 yaitu dari sebelum penerapan metode penugasan pencapaian penjualan hanya mencapai Rp. 31.983.750,00 dan setelah penerapan metode penugasan naik menjadi Rp. 38.911.250,00. Oleh karena itu dengan adanya penerapan metode penugasan, maka dapat mempengaruhi besarnya penjualan yang dapat dicapai oleh perusahaan. Penempatan gugus wiraniaga ke dalam wilayah penjualan yang tepat akan memberikan suatu hasil penjualan yang optimal pula.

Saran yang dapat penulis berikan adalah sebaiknya perusahaan memperbaiki sistem penugasan yang selama ini digunakan. Dengan adanya perubahan pencapaian penjualan yang telah ditentukan, hendaknya perusahaan perlu memperbaiki sistem penugasan yang selama ini digunakan. Guna memberikan tanggungjawab wilayah tertentu pada wiraniaga, maka perlu pembagian wilayah operasional menjadi beberapa wilayah penjualan yang memiliki batas-batas yang jelas agar gugus wiraniaga yang ada pada saat ini dapat bekerja dengan optimal sesuai dengan potensi yang dimiliknya.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirobbil 'alamin penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya sehingga penyusunan skripsi dengan judul "Analisis Metode Penugasan Guna Menentukan Daerah Penjualan yang Tepat Bagi Gugus Wiraniaga pada Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta" dapat diselesaikan dengan baik.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.

Dalam penulisan ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, dan berkat ini semua penulisan skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis ucapakan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Yth:

1. Bapak Drs. H. Suwarsono, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Drs. Nursya'bani Purnama, MSi, selaku Dosen pembimbing yang telah dengan sabar memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
3. Pimpinan beserta staf Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta yang telah banyak membantu dan memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.

4. Bapak dan Ibuku tercinta yang telah banyak memberikan semangat dorongan, semangat , motivasi, do'a serta iringan kasih sayangnya.
5. Dik Rutty yang telah banyak memberikan semangat agar Aku selalu sabar menghadapi segala sesuatu.
6. Dik Agit yang selalu membuat hari-hariku kulewati dengan senyuman.
7. Bapak Yoko, Dik Agung, dan Dik Riyan Zharki makasih atas segala bantuannya.
8. Sayangku terima kasih atas cinta dan kasih sayangnya.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya hanya dengan ucapan dan iringan do'a yang dapat penulis berikan, hanya kepada Allah SWT yang dapat membalas semua kebaikan-kebaikan tersebut. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa di dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kelemahan dan kekurangan, semuanya ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis semata. Oleh karena itu segala kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini penulis harapkan dari pembaca dan untuk itu penulis ucapkan terima kasih. Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 13 April 2006

penulis,

MOTTO

- *Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang.*

(Al – Fatihah : 1)

- *Hanya kepada-Mu lah hamba menyembah dan hanya kepada-Mu lah kami mohon pertolongan*

(Al – Fatihah : 4)

- *Sebuah jalan yang penuh duri akan membuat kita berjalan dengan hati-hati.*

(Ali Bin Abi Thalib)

- *Sabar adalah sebuah rasa yang kadang-kadang terasa pahit, akan tetapi hasil sebuah kesabaran lebih manis daripada rasa sayang yang paling manis.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
MOTTO	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah Penelitian	4
C. Batasan Masalah dan Asumsi	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
A. Hasil Penelitian Terdahulu	7
B. Landasan Teori	8
C. Kerangka Teoritis	29

D. Hipotesis 30

BAB III METODE PENELITIAN 32

A. Lokasi Penelitian 33

B. Data dan Teknik Pengumpulan Data 33

C. Teknik Analisis Data 35

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN 37

A. Gambaran Umum Objek Penelitian 37

B. Lokasi Perusahaan 40

C. Struktur Organisasi 40

D. Personalia 44

E. Aktivitas Perusahaan 45

F. Jenis-jenis Produk 47

G. Pemasaran 49

H. Saluran Distribusi 56

I. Keuangan 57

J. Analisis Data 57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 66

A. Kesimpulan 66

B. Saran-saran 67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel IV. 1. Tarif Dana Kelangsungan Belajar Asuransi Jiwa Beasiswa Berencana 51

Tabel IV. 2. Pencapaian Penjualan Tahun 2004 (dalam Rp) 58

Tabel IV. 3. Probabilitas Pencapaian Penjualan Masing - masing Wiraniaga Tahun 2004 (dalam %)..... 59

Tabel IV. 4. Probabilitas Pencapaian Penjualan Masing - masing Wiraniaga Tahun 2004 (dalam Rp)..... 60

Tabel IV. 5. Penugasan yang Optimal Berdasarkan Aplikasi Metode Penugasan 62

Tabel IV. 6. Penentuan Wilayah Penjualan Sebelum dan Sesudah Penerapan Metode Penugasan 63

Tabel IV. 7. Perbandingan Pencapaian Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah Penerapan Metode Penugasan (dalam Rp)..... 64

Tabel V. 1. Hasil Perbandingan Wilayah Penjualan Sebelum dan Sesudah Penerapan Metode Penugasan 67

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1. Posisi Metode Penugasan Dalam Rangka Linier Programming. 17

Gambar 2. Kerangka Pemikiran 30

Gambar 3. Struktur Organisasi Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Cabang Surakarta 41

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bagi perusahaan jasa yang bergerak di bidang asuransi, gugus wiraniaga merupakan unsur yang sangat penting dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Gugus wiraniaga itu pada dasarnya merupakan komunikasi dua arah antara wiraniaga itu sendiri dengan pembeli. Dengan demikian, konsep kewiraniagaan melibatkan perilaku sosial dimana penjual dan pembeli potensial mempengaruhi satu dengan yang lainnya. Hasil dari setiap situasi penjualan tergantung kepada kedua belah pihak. Karyawan penjualan atau gugus wiraniaga bertugas sebagai penghubung dari perusahaan kepada konsumennya. Bagi para konsumen, wiraniaga merupakan wakil bagi perusahaan dan sebaliknya, bagi perusahaan wiraniaga merupakan sumber informasi yang sangat penting mengenai apa yang dibutuhkan oleh para konsumen.

Perusahaan harus mampu mempertimbangkan peran yang dimiliki oleh gugus wiraniaga dalam melayani kebutuhan konsumen atau para pemegang polis asuransi dengan cara yang efektif. Sasaran gugus wiraniaga harus didasarkan pada ciri-ciri pasar target perusahaan dan posisi yang diinginkan oleh perusahaan. Strategi penugasan wiraniaga yang tepat pada daerah penjualan tertentu akan memberikan implikasi terhadap struktur wiraniaga yang efektif sehingga dapat memperoleh dampak yang maksimum di pasar. Dalam banyak hal, gugus wiraniaga merupakan pahlawan-pahlawan yang tak dikenal dari bidang

pemasaran. Keberhasilan dalam pemasaran bagi sebagian besar perusahaan jasa, terutama jasa asuransi banyak tergantung kepada keterampilan-keterampilan gugus wiraniaganya dalam menyerasikan produk-produk perusahaan dengan kebutuhan para pelanggan dalam melakukan penjualan.

Dalam organisasi penjualan seperti asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta, setiap wiraniaga ditugaskan ke daerah tertentu untuk menjual produk perusahaan. Dalam merencanakan wilayah penjualan bagi gugus wiraniaga, perusahaan harus memberikan data yang lengkap mengenai wilayah yang akan dituju. Wilayah penjualan harus dirancang sedemikian rupa sehingga akan memberikan prospek penjualan seperti yang diinginkan oleh perusahaan. Wilayah-wilayah penjualan dengan prospek penjualan yang bagus akan memberikan kesempatan yang bagus pula kepada gugus wiraniaga untuk memberikan kontribusi optimal bagi perusahaan dan sekaligus dapat digunakan sebagai alat evaluasi bagi keberhasilan gugus wiraniaga. Perbedaan dari setiap hasil penjualan menurut wilayah penjualan yang telah ditetapkan bisa digunakan sebagai standart perbedaan kemampuan dan usaha perseorangan yang dimiliki oleh gugus wiraniaga.

Dengan demikian, setiap wiraniaga akan bekerja semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya. Namun karena kepadatan konsumen untuk setiap daerah penjualan berbeda-beda, daerah penjualan yang dimiliki potensi yang sama bisa pula berbeda besar dalam luar areanya. Oleh karena itu penempatan wiraniaga yang sesuai ke daerah penjualan tertentu akan memberikan suatu pencapaian tujuan yang optimal.

Watak sosial kewiraniagaan menjadikannya sulit untuk dikelola. Perusahaan dalam hal ini perlu memikirkan dengan matang masalah-masalah yang berhubungan dengan pola atau design penugasan gugus wiraniaganya, yaitu bagaimana menempatkan gugus wiraniaga tersebut ke dalam wilayah penjualan yang sesuai. Kunci sukses dari operasi wiraniaga sebenarnya terletak pada seleksi yang tepat terhadap wilayah penjualan tertentu.

Penempatan gugus wiraniaga ke suatu daerah penjualan tertentu, akan membawa wiraniaga tersebut untuk memusatkan perhatiannya pada suatu daerah geografis tertentu yang menjadi tanggung jawabnya. Setiap daerah penjualan merupakan suatu sasaran penjualan yang potensial bagi perusahaan. Setiap kali perusahaan menempatkan wiraniaganya ke suatu daerah penjualan tertentu, sebenarnya manajemen perusahaan yang bersangkutan telah mempertemukan suatu tingkat ketrampilan seorang wiraniaga dengan sejumlah peluang penjualan yang ada di daerah tersebut.

Oleh sebab itu, baik ketrampilan dan kecakapan relatif gugus wiraniaganya maupun potensi-potensi penjualan relatif dari daerah-daerah penjualan seharusnya dipertimbangkan dalam penempatan wiraniaga-wiraniaga ke wilayah penjualan tertentu. Tetapi yang sering terjadi, manajemen dalam menangani masalah ini adalah tanpa mempertimbangkan kedua hal tersebut. Karena wiraniaga berbeda dalam efisiensi dan potensi penjualan, suatu penempatan gugus wiraniaga terbaik pertama di daerah penjualan yang memiliki potensi yang penjualannya sangat tinggi, wiraniaga terbaik kedua kedaerah penjualan yang potensial kedua, demikian seterusnya.

Asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya dalam menugaskan gugus wiraniaganya tidak berdasarkan probabilitas penjualan yang mampu dicapai oleh gugus wiraniaganya, tetapi sepenuhnya diserahkan kepada gugus wiraniaga yang bersangkutan untuk menentukan sendiri wilayah penjualannya. Dalam hal ini asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya belum membagi wilayah-wilayah penjualan berdasarkan beban kerja gugus wiraniaganya, sehingga gugus wiraniaga tersebut tidak bisa melakukan tugasnya secara wajar. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perlu kiranya diadakan penelitian yang berkaitan dengan masalah aplikasi penugasan bagi gugus wiraniaga pada Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya di Surakarta.

B. Perumusan Masalah Penelitian

Masalah adalah setiap kesulitan yang membutuhkan penyelesaian atau suatu kesenjangan antara apa yang terjadi dengan sesuatu yang seharusnya terjadi. Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut :

1. Apakah penentuan jumlah karyawan wilayah penugasan wiraniaga sudah optimal ?
2. Bagaimana menentukan daerah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga pada asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta, untuk memperoleh jumlah karyawan daerah penugasan yang efisien dan efektif ?

C. Batasan Masalah dan Asumsi

Pada dasarnya masalah yang dihadapi oleh perusahaan sangat komplek. Oleh karena itu, agar masalah yang diteliti tidak melebar dari pokok permasalahan, maka diperlukan adanya pembatasan masalah. Dalam hal ini penulis membatasi masalah penelitian hanya pada manajemen operasional saja khususnya mengenai masalah penugasan gugus wiraniaga asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya dengan wilayah operasional khusus untuk wilayah Surakarta dan sekitarnya, di mana terdapat 10 orang wiraniaga dengan 10 wilayah penjualan.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari diadakannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui tingkat maksimisasi penentuan jumlah karyawan wilayah penugasan wiraniaga.
2. Untuk menentukan daerah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga pada Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi instansi yang bersangkutan

   Memberikan informasi mengenai sistem atau metode yang efektif dalam menugaskan gugus wiraniaganya ke daerah-daerah penjualan yang telah ditetapkan sehingga akan tercapai target penjualan dan kontribusi pendapatan yang telah ditentukan.

2. Bagi Almamater

   Meningkatkan kualitas dan kuantitas penelitian dan penulisan karya ilmiah tingkat perguruan tinggi.

3. Bagi penulis

   Untuk melatih berfikir obyektif, konseptual dan rasional terhadap masalah-masalah yang ada, khususnya yang berkaitan dengan masalah penugasan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Hasil Penelitian Terdahulu

Setiap daerah penjualan merupakan suatu sasaran penjualan yang potensial bagi perusahaan. Setiap kali perusahaan menempatkan wiraniaganya ke suatu daerah penjualan, sebenarnya manajemen perusahaan yang bersangkutan telah mempertemukan suatu tingkat ketrampilan seorang wiraniaga dengan sejumlah peluang penjualan yang ada di daerah tersebut.

Lilik Kuncoro (2004) dalam penelitiannya terhadap tenaga pemasar kredit Koperasi Simpan Pinjam (KOSPIN) Jatimas di Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen menemukan hasil bahwa penugasan gugus wiraniaga (pemasar Kredit) secara optimal memberikan hasil yang lebih efektif. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan hasil sebelum dan sesudah penerapan metode penugasan, maka setelah adanya penerapan metode penugasan terdapat kenaikan penjualan yang mampu dicapai oleh gugus wiraniaga.

Strategi penugasan wiraniaga yang tepat pada daerah penjualan tertentu akan memberikan implikasi terhadap struktur wiraniaga yang efektif sehingga dapat memperoleh dampak yang maksimum di pasar. Dalam banyak hal, gugus wiraniaga merupakan pahlawan-pahlawan yang tak dikenal dari bidang pemasaran. Berdasarkan penelitian yang dilakukan Etika Nurhidayah (2004) dengan judul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Waktu Pengambilan Keputusan Membeli Polis Asuransi Jiwa Pada PT Wanaartha Life di Surakarta

ditemukan bahwa faktor ketepatan penugasan wiraniaga mempunyai pengaruh dan hubungan yang kuat dengan waktu pengambilan keputusan membeli polis asuransi. Keberhasilan dalam pemasaran bagi sebagian besar perusahaan jasa, terutama jasa asuransi banyak tergantung kepada keterampilan-keterampilan gugus wiraniaganya dalam menyerasikan produk-produk perusahaan dengan kebutuhan para nasabah.

B. Landasan Teori

1. Pengertian Manajemen Produksi

Metodologi manajemen produksi telah mengalami perubahan-perubahan drastis ditengah-tengah era enovasi teknologi yang tumbuh dengan sangat erat, untuk mengimbangi perubahan tersebut pemerintah memberikan terobosan dengan cara memberikan berbagai kebijaksanaan kemudian dalam usaha lebih meningkatkan perkembangan perusahaan. Fasilitas kemudahan yang diberikan itu antara lain adalah ijin usaha, mendapatkan kredit modal dari bank dan lain-lainnya yang semuanya bermanfaat untuk kelancaran usaha.

Sebelum membahas pengertian manajemen produksi, ada baiknya bila terlebih dahulu memahami arti produksi. Hal ini dilakukan mengingat pengertian manajemen produksi tidak terlepas dari pengertian produksi. Untuk lebih menyelami tentang manajemen produksi, maka dalam bab ini akan dibahas.

Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses mentransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*) yang berupa barang atau jasa (Sofjan Assauri, 1998, hal. 11).

Adapun pengertian manajemen pada umumnya diartikan meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian serta pengendalian.

Jadi dengan mengetahui pengertian produksi dan manajemen di atas, manajemen produksi didifinisikan untuk menciptakan dan menambah faedah atau kegunaan barang dan jasa meliputi perencanaan. pengimplementasian dan pengendalian kerjasama dengan orang lain. Aktifitas tanpa adanya kegiatan perencanaan, pengorganisasian. pengarahan, pengkoordinasian dan pengendalian mustahil akan tercapai suatu hasil yang optimal untuk mendukung terealisasinya tujuan perusahaan

2. Tujuan dan Fungsi Manajemen Produksi

a. Tujuan Manajemen Produksi

Di dalam kehidupan sehari-hari orang telah mengenal barang dan jasa yang beraneka ragam untuk memenuhi kebutuhan. Untuk memproduksi barang dan jasa tersebut memerlukan faktor-faktor produksi yang berupa alam, tenaga kerja, modal dan teknologi. Tentu saja dalam mengelola faktor-faktor produksi tersebut harus tepat. Tepat dalam arti, pengolahan faktor teknologi yang digunakan sesuai dengan barang dan jasa yang diproduksi., biaya yang digunakan minimum

dapat menghasilkan yang maksimal dan pemasaran barang dan jasa sesuai dengan selera konsumen baik mutu, jumlah dan harga.

> Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa tujuan manajemen produksi adalah : memproduksi atau mengatur produksi barang-barang dan jasa-jasa dalam jumlah. kualitas. harga, waktu serta tempat tertentu sesuai dengan kebutuhan konsumen (*Sukanto Reksohadiprodjo dan Idriyo Gitosudarmo*. 1992, hal. 2).

Dari faktor-faktor produksi tersebut diatur dan dikombinasikan sedemikian rupa, sehingga akan menghasilkan barang dan jasa yang lebih berguna, semuanya ini merupakan bagian dari seorang manajer. sehingga di sini peranan manajer adalah untuk mengkombinasikan faktor-faktor produksi tersebut sedemikian rupa dapat diproduksikan barang-barang atau produksi secara efektif dan efisien.

> Manajer dan para pembantunya, hanya dapat mencapai sasaran atau tujuan perusahaan dengan menggunakan *skill* melalui proses manajemen yang terdiri dari kegiatan yang disebut fungsi manajemen. Fungsi manajemen meliputi : planning, organizing, staffing, directing dan controlling (Sukanto Reksohadiprodjo dan Idriyo Gitosudarmo, 1992, hal. 2).

b. Fungsi-fungsi Manajemen Produksi

1) Perencanaan produksi (*Planning production*)

Pada dasarnya tujuan pokok produksi adalah menghasilkan barang-baarang dan jasa-jasa harus sesuai dengan keinginan konsumen, baik dalam hal kualitas, harga dan waktu. Maka di sini perencanaan memegang peranan penting, untuk memberikan kebijakan yang meliputi seperti : menyediakan bahan mentah, memanfaatkan fasilitas-fasilitas produksi, jam kerja, penggunaan bahan

perencanaan, juga mencakup dalam menentukan, berapa jumlah yang harus diproduksi pada saat tertentu, kapan produksi tersebut selesai dan dengan harga berapa produksi tersebut dijual.

Unsur-unsur tersebut di atas sangat perlu agar segala kegiatan produksi itu efisien. Perlu diingat pula bahwa program-program dan kebijaksanaan dalam berproduksi harus disesuaikan dengan factor-faktor produksi serta kekuatan yang dimiliki oleh prusahaan. Program yang terlalu muluk-muluk hanya akan menimbulkan frustasi kalangan pekerja. Oleh karena itu orang atau perusahaan sebelum memulai produksinya membuat usaha-usaha peramalan dan penafsiran yang mana : peramalan merupakan dasar dari usaha penjualan dan produksi, seperti nanti dapat dilihat dan juga jumlah yang akan diramalkan menjadi tujuan dari pada perusahaan.

Dengan demikian adalah merupakan penyusunan aktifitas-aktifitas prusahaan itu waktu yang akan datang. Perencanaan ini meliputi aktifitas-aktifitas, sebagai berikut :

a) penetapan tujuan-tujuan perusahaan, baik dalam jangka waktu pendek maupun panjang.
b) perumusan kebijaksanaan-kebijaksanaan perusahaan, prosedur-prosedur dan program-program.
c) penyusunan metode-metode untuk melakukan penguasaan keuangan, termasuk penggunaan budget-budget dan prosedur-prosedur unit control.

Jadi perencanaan produksi pada perusahaan yang proses produksinya terus-menerus atau continue dilakukan berdasarkan ramalan penjualan karena untuk memenuhi permintaan konsumen. Oleh karena itu perencanaan produksi adalah untuk merencanakan mengenai pekerjaan, bahan, mesin dan peralatan serta modal yang diperlukan untuk memproduksi pada suatu periode tertentu di masa yang akan datang sesuai dengan ramalannya. Adapun tujuan dari perencanaan produksi barang dan jasa dalam waktu tertentu dimasa yang akan datang dengan kuantitas dan kualitas yang dikehendaki untuk mencapai suatu tingkat keuntungan dan mengusahakan agar perusahaan bisa berjalan secara efektif dan efisien.

Jadi perencanaan produksi merupakan suatu fungsi yang menentukan batas-batas dari pada kegiatan perusahaan yang akan datang. Sedang hal-hal yang perlu direncanakan dalam perencanaan produksi suatu perusahaan dapat dibedakan menurut angka yang tercakup, yaitu perencanaan produksi jangka panjang. Yang dimaksud perencanaan produksi jangka panjang adalah penentuan tingkat kegiatan produksi lebih dari satu tahun, dan biasanya sampai dengan lima tahun yang akan datang, dengan tujuan untuk mengatur pertambahan kapasitas peralatan atau mesin-mesin, ekspansi perusahaan dan pengembangan produk. Perencanaan produksi jangka pendek adalah penentuan kegiatan produksi yang akan dilakukan dalam jangka waktu satu tahun mendatang atau kurang,

dengan tujuan untuk mengatur penggunaan tenaga kerja, persediaan bahan, fasilitas produksi yang dimilik perusahaan. Oleh karena itu perencanaan produksi jangka pendek berhubungan dengan pengaturan operasi produksi maka perencanaan itu disebut juga dengan perencanaan operasional.

2) Organisasi dan personalia produksi

Sebelum melangkah lebih jauh tentang organisasi terlebih dahulu perlu dipahami apa arti organisasi itu sendiri. Organisasi adalah sekelompok dua atau lebih individu, yang ada secara bersama-sama dalam satu hubungan psikis tertentu. dalam mana terdapat tugas kerja untuk mencapai suatu tujuan yang diharapkan.

Pengorganisasian merupakan proses menciptakan hubungan-hubungan antara komponen-komponen organisasi dengan tujuan agar semua kegiatan diarahkan kepada pencapaian tujuaan organisasi. Komponen-komponen yang dimaksud dalam produksi adalah pekerjaan yang harus dilakukan, orang yang harus melakukan pekerjaan tersebut dan alat-alat yang dipergunakan untuk menjalankan pekerjaan. Tetapi disini perlu diingat bahwa personalia produksi mempunyai peranan penting untuk mengarahkan dan bertanggung jawab terhadap operasinya perusahaan, yang dilaksanakan atau sudah dikerjakan oleh bawahannya atau pekerjanya. Pada hakekatnya operasional hendaknya diisi dengan

personalia yang memenuhi persyaratan tertentu guna menjalankan operasi perusahan.

3) Pengarahan dan kordinasi produksi

Setelah fungsi perencanaan produksi, fungsi organisasi dan personalia produksi dilaksanakan maka langkah selanjutnya adalah pengarahan dan koordinasi kegiatannya. Pengarahan di maksudkan dalam fungsi manajemen agar pekerja dapat melaksanakan tugasnya dengan baik Pengarahan diberikan kepada setiap bawahan oleh atasan agar perusahaan mendapatkan hasil yang maksimal. Organisasi yang efektif saja belum dapat menjamin pekerjaan itu dapat melaksanakan tugasnya dengan baik. Oleh karena kegiataan atau pekerjaan dilakukan organisasi, maka perlu adanya perintah-perintah agar segera dilaksanakan pekerjaan itu. Disamping itu perlu adanya motivasi-motivasi baik itu motivasi yang bersifat moneter maupun non moneter.

> Motivasi ,yang bersifat moneter adalah pemberian kepada tenagakerja yang berupa upah ,gaji dan insentif lain adapun yang bersifat non moneter seperti pujian atas hasil kerja atau pruduk yang dihasilkan, pemberian bantuan cara kerja modern, pemberian kesempatan berpartisipasi, mengemukakan ide ide produk baru, dan lain lain (Sukanto Reksohadiprodjo dan Idriyo Gitosudarmo, 1992, hal. 10).

Tentu saja dalam pemberian motivasi harus melihat keadaan yang tepat. Di dalam koordinasi berproduksi selain sistem produksinya, hendaknya produknya dibuat secara tertulis sehingga pekerja

mempunyai kesempatan untuk mempelajari lebih dahulu. Selain itu keyakinan atas tujuan perlu di berikan.

4) Pengawasan kegiatan produksi

Kegiatan produksi itu demikian kompleknya sehingga diperlukan adanya pengawasan produksi agar hasil produksi dapat diperoleh seperti yang telah direncanakan dengan biaya wajar dan selesai tepat waktunya.

Pengawasan dimaksud adalah dalam kegiatan pemeriksaan dan pengendalian atas kegiatan yang telah dan sedang dilakukan agar kegiatan kegiatan tersebut dapat sesuai dengan apa yang diharapkan atau direncanakan. Dengan demikian yang dimaksud dengan pengawasan kegiatan produksi adalah kegiatan yang mengkoordinir aktivitas- aktivitaas yang berhubungan dengan proses produksi atau dicapai dengan efektif dan efisien. Fungsi pengawasan kegiatan produksi dapat di bagi dalam :

a) superfisi yang menjamin kegiatan - kegiatan dilaksanakan dengan baik.
b) perbandingan perusahaan mengecek apakah hasil kerja sesuai dengan yang dikehendaki.
c) koreksi berusaha untuk menghilangkan kesulitan, atau penyimpangan - penyimpangan baik pekerjaan ataupun merubah rencana yang dipandang terlalu muluk (Sukanto Reksohadiprodjo dan Idriyo Gitosudarmo, 1992, hal. 11).

Sehingga pengawasan produksi deperlukan agar dapat mengusahakan apa yang telah direncanakan semua menjadi kenyataan dan mengadakan penilaian pekerjaan yang dilaksanakan oleh pekerja - pekerja tersebut. Untuk dapat menjalankan

pengawasan dengan sempurna dan efektif maka pengawasan produksi yang dilakukan hendaknya mempunyai fungsi sebagai berikut :

(1) *Routing*
(2) *Loading dan scheduling*
(3) *Dispatching*
(4) *Follow up* (Sofjan Assauri, 1999, hal. 149).

(1) Fungsi *routing*

Merupakan usaha untuk menentukan urutan operasi yang akan dilalui dimulai dengan bahan baku hingga barang itu selesai di kerjakan. Routing tidak lain dari pemilihan jalan yang akan dilalui dalam proses produksi. untuk menghasilkan barang atau produk

(2) Fungsi *loading* dan *scheduling*

Loading merupaka penentuan dan pengaturan urutan pekerjaan dan masing-masing pekerjaan sahingga dapat ditentukan lama waktu yang dibutuhkan setiap operasi. Sedangkan scheduling merupakan pengaturan tentang waktu dalam kegiatan produksi rencana waktu kapan pekerjaan itu akan dikerjakan dan kapan pekerjaan itu akan selesai.

(3) Fungsi *dispatching*

Merupakan pemberian perintah kepada pekerjanya yang telah ditentukan untuk mengerjakan aktivitas tertentu.

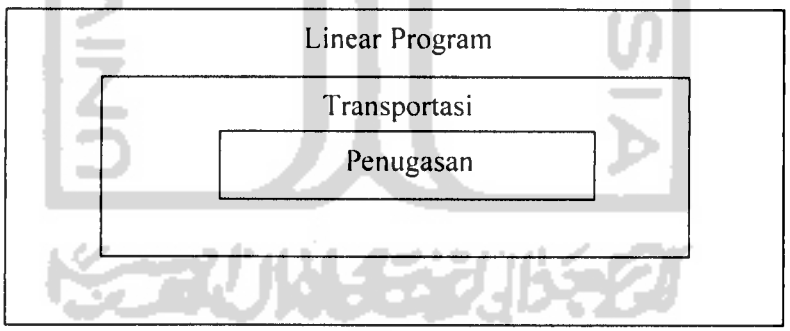
(4) Fungsi *follow up*

Merupakan fungsi penelitian dan pengecekan semua aspek yang mempengaruhi kelancaran kegiatan pekerjaan atau produksi. *Follow up* itu mencakup usaha - usaha untuk mendapatkan bahan baku yang dibutuhkan meneliti mesin-mesin yang diperlukan kesemuanya ini dilakukan dengan tujuan agar jalannya bisa lancar.

3. Metode Penugasan

a. Pengertian Metode Penugasan

Seperti masalah transportasi, masalah penugasan (*assigment problem*) merupakan suatu tipe khusus dari masalah *linear programming*. Dalam hal ini bisa dilihat posisi dari metode penugasan tersebut dalam masalah *linear programming* sebagai berikut :



GAMBAR.1

HUBUNGAN LP, TRANSPORTASI DAN PENUGASAN

Sumber : Zulian Yamit (1999: 214)

Yamit memberikan pengertian metode penugasan adalah sebagai berikut :

> Metode penugasan yang juga dikenal sebagai metode Hungarian adalah suatu metode yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang berkaitan dengan penugasan sejumlah item untuk item yang lain secara satu per satu agar dapat dicapai suatu efektivitas yang optimal yang dapat berupa minimasi biaya maupun maksimasi keuntungan (Zulian Y, 1999, hal. 271).

Sedangkan menurut Subagyo dkk, (2000, hal. 109) memberikan pengertian metode penugasan sebagai :

> Metode Hungarian adalah salah satu dari beberapa teknik-teknik pemecahan yang tersedia untuk masalah-masalah penugasan yang optimal dari bermacam-macam sumber daya yang produktif yang mempunyai tingkat efisiensi yang berbeda-beda untuk tugas-tugas yang berbeda-beda pula.

Suprapto (2002, hal. 208) mendefisinisikan metode penugasan sebagai :

> Persoalan penugasan merupakan salah satu persoalan transportasi dan dapat dinyatakan sebagai tersedianya n fasilitas untuk melaksanakan n jenis pekerjaan di mana masing-masing fasilitas (mesin, orang, dan fasilitas lainnya) hanya dapat melaksanakan satu jenis pekerjaan dengan pengorbanan tertentu (biaya, waktu, dan tenaga), persoalannya ialah bagaimana menentukan jenis pekerjaan yang mana agar jumlah pengorbanan (uang, waktu, dan tenaga) minimum.

Metode penugasan ini mula-mula dikembangkan oleh seorang ahli matematika berkebangsaan Hungaria yang bernama D. Konig pada tahun 1916. Untuk dapat menerapkan metode Hungaria, jumlah sumber-sumber yang ditugaskan harus sama persis dengan jumlah tugas yang akan diselesaikan. Selain itu, setiap sumber harus ditugaskan hanya untuk satu tugas. Jadi masalah penugasan akan mencakup n sumber yang mempunyai n tugas. Ada n ! yang mungkin dalam suatu masalah sebagai akibat perpasangan satu-satu.

Biasanya yang dimaksud dengan sumber ialah pekerjaan (pekerja), sedangkan yang dimaksud dengan tujuan ialah mesin-mesin atau fasilitas lain. Jadi, dalam hal ini, ada m pekerjaan yang ditugaskan pada n mesin, di mana apabila pekerjaan i (i = 1, 2, ..., m) ditugaskan kepada mesin j (j = 1, 2, ...n) akan muncul ongkos penugasan Cij. Karena satu pekerjaan ditugaskan hanya pada satu mesin, maka *supply* yang dapat digunakan pada setiap sumber adalah 1 (ai = 1, untuk seluruh i). Demikian pula halnya dengan mesin-mesin, karena satu mesin hanya dapat menerima satu pekerjaan, maka demand dari setiap tujuan adalah 1 (bj = 1, untuk seluruh j). Jika ada suatu pekerjaan yang tidak dapat ditugaskan pada mesin tertentu, maka Cij yang berkorespondensi dengannya dinyatakan sebagai M, yang merupakan ongkos yang sangat tinggi.

Sebelum model ini dapat dipecahkan dengan teknik transportasi, terlebih dahulu persoalannya harus diseimbangkan dengan menambah pekerjaan-pekerjaan atau mesin-mesin khayalan, bergantung pada apakah m < n atau m > n. Dengan demikian, diasumsikan bahwa m = n.

Masalah penugasan dapat dinyatakan secara matematis dalam bentuk *linear programming* sebagai berikut : dengan matriks n baris dan m kolom dari bilangan nyata (Cij), di mana Cij > 0, untuk i = j = 1, 2, ..., n (di mana Cij biaya melaksanakan pekerjaan i oleh mesin atau orang j), cari nilai Xij, i = j = 1, 2, .., n sedemikian rupa sehingga minimumkan (maksimumkan).

$$Z = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} Cij\ Xij$$

Dengan batasan :

$$\sum_{i=1}^{m} Xij = \sum_{j=1}^{n} Xij = 1$$

dan

$Xij \geq 0$ ($Xij = Xij^2$)

Di mana Cij adalah tetapan yang diketahui.

Catatan :

1) Xij = 1, kalau pekerjaan i dikerjakan oleh mesin j.
2) Xij = 0, kalau pekerjaan i tidak dikerjakan oleh mesin j
3) Setiap baris dan kolom matriks X akan mempunyai satu sel atau kotak dengan nilai 1, sedangkan kotak lainnya nol. Suatu himpunan dengan n elemen harus dipilih dari matriks C = (Cij), sedemikian rupa sehingga tidak ada dua garis atau kolom mempunyai elemen yang sama (tidak ada dua elemen berada dalam baris atau kolom), dan jumlah elemen yang menunjukkan biaya penugasan harus minimum. Kalau semua ini sudah dipenuhi maka pemecahan sudah optimal.

b. Aplikasi Metode Penugasan

Metode penugasan dapat diaplikasikan dalam masalah-masalah sebagai berikut.

1) Menentukan daerah penjualan
2) *Lay* out fasilitas untuk penanganan material

3) Skedul produksi dan persediaan

4) Penugasan kerja karyawan

5) Seleksi sub kontraktor

6) Militer untuk keefektifan peperangan

7) Penentuan kontrak

Di samping masalah-masalah tersebut, metode penugasan juga dapat diterapkan dalam masalah-masalah khusus yaitu sebagai berikut.

a) Masalah maksimum keuntungan

Jika tujuannya adalah maksimum keuntungan, maka setiap keuntungan yang dikehendaki dikalikan dengan minus satu (-1). Dengan demikian biaya minimum setiap baris dan kolom adalah yang memiliki jumlah negatif terbesar.

b) Masalah tidak seimbang

Apabila terjadi n pekerja lebih besar dari n pekerjaan atau sebaliknya, maka persoalan tersebut dinyatakan tidak seimbang. Untuk kasus seperti ini harus ditambah dengan pekerja atau pekerjaan semu, sehingga matrik penugasan menjadi seimbang. Pekerjaan maupun pekerja semu tersebut diberi nilai nol.

c) Masalah pemblokiran dan prioritas

Masalah pemblokiran adalah dimaksudkan agar mesin atau pekerja tidak ditugaskan untuk menyelesaikan masalah tertentu. Oleh karena itu penugasan pada umumnya mencari biaya minimum, maka masalah pemblokiran dilakukan dengan memberikan

koefisien biaya yang sangat besar (M). Sehingga penugasan tersebut tidak efisien karena biayanya sangat besar. Sedangkan masalah prioritas merupakan kebalikan dari masalah pemblokiran. Prioritas berarti mengutamakan pekerja tertentu untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu. Untuk melakukan hal ini, maka koefisien biaya prioritas diberi nilai nol.

c. Langkah-langkah dalam Metode Penugasan

Paling sedikit ada empat metode yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah penugasan yaitu berikut ini.

1) *Linear programming* dengan menggunakan metode simplek

2) Metode *transportasi*

3) Metode penugasan

4) Program dinamik

Langkah 1. Menyusun tabel biaya

Tabel ini menyajikan biaya setiap kemungkinan penugasan

	M1	M2	M3	.....	Mn
P1	C11	C12	C13	.....	C1n
P2	C21	C22	C23	.....	C2n
P3	C31	C32	C33	.....	C3n
.	.	.	.		.
.	.	.	.		.
.	.	.	.		.
Px	Cx1	Cx2	Cx3	.....	Cxn

Langkah 2. Melakukan pengurangan kolom

Mengurangkan biaya setiap kolom dengan biaya terkecil setiap kolom

Langkah 3. Melakukan pengurangan baris

Gunakan hasil tabel langkah 2, kurangkan biaya setiap baris dengan biaya terkecil setiap kolom

Langkah 4. Membentuk penugasan optimal

Dari hasil tabel langkah 3, buat garis minimum, yaitu garis yang melewati angka nol setiap kolom maupun baris. Jika jumlah garis minimum tidak sama dengan jumlah kolom maupun jumlah baris, maka penugasan optimum belum bisa ditentukan. Jika dalam keadaan seperti ini, maka dilanjutkan ke langkah 5.

Langkah 5. Merevisi tabel

Dari hasil tabel langkah 4, lakukan revisi tabel dengan cara sebagai berikut :

a) Tentukan angka terkecil dari angka yang tidak dilewati oleh garis minimum.
b) Kurangkan angka yang tidak dilewati garis minimum dengan angka terkecil.
c) Tambahkan angka yang terdapat pada persilangan garis minimum dengan angka terkecil.
d) Kembali ke langkah 4.

Langkah 6. Menentukan penugasan optimum

Letakkan angka satu di setiap angka nol pada setiap baris maupun kolom hanya terdapat satu angka 1.

4. Mengelola Wiraniaga

Kotler memberikan pengertian wiraniaga sebagai orang-orang yang melakukan penjualan (Kotler P, 1997, hal. 330).

Clindiff mendefinisikan gugus wiraniaga sebagai bentuk promosi yang sangat tersendiri di mana lebih banyak merupakan komunikasi dua arah yang melibatkan perilaku sosial yang bisa mempengaruhi pembeli potensial (Edward C, 1998, hal. 384).

Dalam hubungannya dengan ruang lingkup *salesmanship*, maka Jean Beltrand mencoba menampilkan lima definisi *salesmanship* sebagai berikut.

a. *Salesmanship* adalah suatu kemampuan yang sekaligus menunjukkan loyalitas penjual, kualitas produk yang dijual, atau peranan penjual dalam pendekatan kepada seseorang atau orang lain, sehingga dapat membentuk suatu titik keputusan untuk menetapkan hak utama sebagai individu, dalam penetapan kesempatan milik atau minat.

b. *Salesmanship* adalah suatu kemampuan profesional yang bersifat umum di dalam tugas-tugas memberikan pelayanan, pertolongan, atau bantuan kerja sama; untuk membentuk suatu keputusan yang nyata, sekaligus membawa manfaat bagi masyarakat.

c. *Salesmanship* merupakan suatu kemampuan yang mempunyai segi penampilan kejujuran, keramahan dan persesuaian, serta pertimbangan mencapai suatu titik keputusan terhadap hal-hal yang berharga bagi seseorang atau menyenangkan bagi seseorang.

d. *Salesmanship* adalah suatu kemampuan dalam segi menulis, mendesain, menemukan, mencipta serta seni membentuk suatu keinginan atau hasrat orang lain untuk menuntut hak miliknya berupa kepahlawanan, kemasyuran atau kehormatan.

e. *Salesmanship* adalah suatu kemampuan dalam melaksanakan suatu kerja, tugas-tugas atau kewajiban yang dapat memberikan suatu keuntungan bagi pihak lain, yang sekaligus menjadi bagi pihak lain, yang sekaligus menjadi alat pengambil keputusan baginya untuk memberikan imbalan jasa kepada penjual.

Banyaknya definisi yang ditampilkan oleh Jean Beltrand di atas menunjukkan bahwa ruang lingkup *salesmanship* atau gugus wiraniaga dalam praktek kehidupan sehari-hari adalah sangat luas. Oleh sebab itu mendefinisikan *salesmanship* dapat dilakukan berdasarkan sudut pandang dalam ruang lingkup kegiatan apa *salesmanship* itu ingin ditempatkan lebih spesifik.

Namun secara umum definisi *salesmanship* yang diajukan oleh Jean Beltrand adalah sebagai berikut : *Salesmanship* adalah kemampuan menyajikan seni menanam benih di hati pembeli, yang membuahkan

beraneka ragam motivasi, serta tindakan yang diberikan oleh pembeli, yang sesuai dengan keinginan penjual.

Perusahaan menetapkan berbagai sasaran bagi gugus wiraniaganya. Wiraniaga melaksanakan satu atau beberapa jenis tugas untuk perusahaan mereka, seperti berikut.

1) Mencari konsumen baru.
2) Mengkomunikasikan informasi mengenai produk dan jasa perusahaan.
3) Menjual produk dan jasa perusahaan.
4) Melayani berbagai jasa kepada konsumen yang meliputi pemberian konsultasi mengenai berbagai masalah, bantuan teknis, mengatur pembiayaan dan pengiriman barang.
5) Mengumpulkan informasi mengenai pasar dan perilaku konsumen.
6) Mengalokasikan produk.

Strategi gugus wiraniaga akan memberi implikasi terhadap struktur wiraniaga agar memperoleh dampak yang maksimum di pasar. Alternatif pemilihan struktur wiraniaga adalah sebagai berikut.

a) Struktur wiraniaga menurut wilayah

Dalam suatu organisasi penjualan, setiap wiraniaga ditugaskan ke daerah tertentu untuk mempropagandakan produk perusahaan. Struktur seperti ini memiliki banyak keuntungan yaitu sebagai berikut.

(1) Tanggung jawab wiraniaga jelas. Karena dalam suatu wilayah hanya ada seorang wiraniaga yang bekerja, maka ia akan

bertanggung jawab penuh atas keberhasilan atau kegagalan kerjanya.

(2) Tanggung jawab wilayah itu meningkatkan insentif wiraniaga yang bersangkutan untuk memupuk bisnis setempat dan menjalin hubungan pribadinya.

Organisasi penjualan menurut wilayah sebaiknya didukung oleh hierarki manajemen penjualan. Dalam merencanakan wilayah perusahaan mencari informasi dahulu tentang ciri-ciri wilayah tersebut.

b) Gugus wiraniaga menurut struktur produk.

Kesadaran akan pentingnya pengetahuan gugus wiraniaga tentang produk dan tentang perkembangan bagian produk telah mendorong perusahaan untuk menyusun struktur wiraniaga berdasarkan pada lini produk. Spesialisasi mengenai lini produk sangat diperlukan apabila produk-produk itu secara teknik komplek, sangat banyak dan sangat berbeda satu sama lain.

c) Gugus wiraniaga menurut struktur konsumen.

Perusahaan seringkali menspesialisasikan gugus wiraniaganya berdasarkan lini konsumen. Gugus wiraniaga bisa juga secara terpisah dibentuk untuk industri yang berbeda-beda. Keunggulan dari sistem ini adalah setiap wiraniaga akan lebih mengetahui kebutuhan para konsumennya.

d) Struktur komplek gugus wiraniaga

Apabila sebuah perusahaan menjual berbagai macam produk kepada jenis konsumen di daerah yang luas, perusahaan seringkali menggabungkan berbagai kebijakan struktur wiraniaganya. Wiraniaga kemungkinan dispesialisasikan menurut hubungan produk-wilayah, konsumen-wilayah, konsumen-produk atau kesemuanya konsumen-produk-wilayah.

Sebenarnya istilah wakil penjualan mencakup kerangka pengertian jabatan yang luas dalam tata ekonomi kita, di mana jabatan-jabatan tersebut banyak perbedaannya dari pada kesamaannya. Jabatan penjualan diklasifikasikan sebagai berikut.

(1) Pengantar, jabatan di mana tugas penjual sebagian besar menyalurkan produk.

(2) Penerima pesanan, jabatan di mana tugas menjual sebagian besar aktif dalam menerima pesanan.

(3) Wiraniaga misioner, jabatan di mana penjual tidak diperkenankan menerima pesanan, tetapi ditugaskan untuk membina hubungan baik dengan calon pembeli atau mendidik pembeli atau calon pembeli.

(4) Teknisi, jabatan di mana kegiatan dititikberatkan pada pengetahuan teknik.

(5) Pencipta permintaan, jabatan yang membutuhkan penjualan kreatif dari produk atau barang nyata.

Perusahaan harus memanfaatkan wiraniaganya secara strategis sedemikian rupa sehingga bisa mendapatkan pembeli yang tepat, pada waktu yang tepat dan dengan cara yang tepat pula. Gugus wiraniaga bisa mendekati konsumen dengan beberapa cara berikut ini.

(a) Wiraniaga ke pembeli, seorang wiraniaga berbicara langsung dengan pembeli atau calon pembeli atau lewat telepon.

(b) Wiraniaga ke kelompok pembeli. Seorang wiraniaga melakukan presentasi penjualan kepada kelompok pembeli.

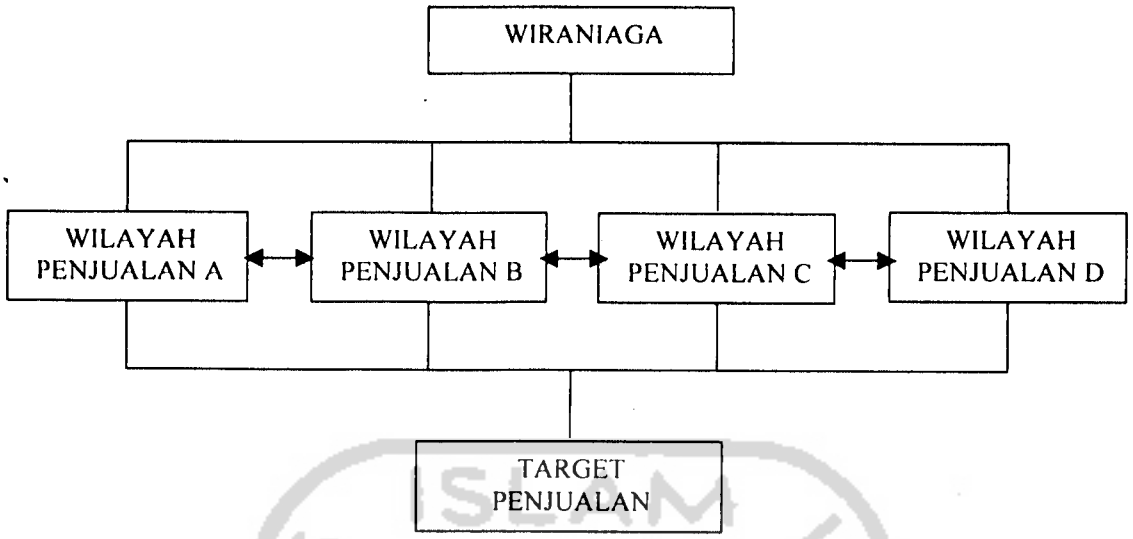
(c) Tim penjualan ke kelompok pembeli. Tim penjualan (seperti petugas perusahaan. wiraniaga dan teknisi penjualan) melakukan presentasi ke kelompok pembeli.

(d) Penjualan dengan melakukan konferensi. Wiraniaga membawa seorang ahli dari perusahaan untuk membawa masalah dan peluang yang ada secara timbal balik.

(e) Penjualan dengan melakukan seminar. Suatu tim perusahaan menyelenggarakan suatu seminar pendidikan atau latihan bagi sekelompk teknisi di perusahaan konsumen mengenai perkembangan dan kemajuan dalam produk tersebut.

C. Kerangka Teoritis

Untuk mempermudah jalannya penelitian, maka perlu dibuat skema kerangka penelitian sebagai berikut ini.



GAMBAR. 2

KERANGKA PEMIKIRAN

Keterangan :

Dengan menempatkan wiraniaga yang tepat pada Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya yang sedemikian rupa sehingga dengan menggunakan metode penelitian gugus wiraniaga diharapkan agar target penjualan perusahaan akan tercapai

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari suatu permasalahan yang masih harus diuji kebenarannya. Adapun hipotesis dari permasalahan di atas adalah sebagai berikut :

1. Penentuan jumlah penjualan wilayah penugasan wiraniaga pada asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta sudah maksimal.

2. Dengan penentuan daerah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga, maka dapat memperoleh jumlah penjualan daerah penugasan yang efisien dan efektif.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian diberi definisi yang berbeda-beda oleh banyak peneliti buku teks. Perbedaan tersebut tergantung dari sudut pandang dan tekanan dalam pengungkapan buku masing-masing. Kata "Penelitian" itu sendiri berarti suatu proses pencarian kebenaran ataupun pembuktian terhadap fenomena yang dihadapi melalui prosedur kerja tertentu, sedang penelitian sebagai suatu metologi maka usaha pembuktian kebenaran tersebut harus menggunakan pendekatan keilmuan sehingga sebagai ilmu dapat dipertanggung jawabkan. Dalam pembuktian kebenaran terhadap suatu obyek permasalahan, tentu saja permasalahan tersebut sangat bermacam-macam variasinya.

Meskipun variasi permasalahan banyak namun pokok permasalahannya tetap sama yaitu ingin melakukan pembuktian terhadap sesuatu yang diragukan guna memperoleh pengetahuan yang dianggap baru. Seorang peneliti tidak akan melakukan penelitian yang tidak berdasarkan nalar masyarakat akademis. Oleh karenanya, penelitian akan selalu menggunakan metodologi keilmiahan agar mampu mencapai derajat ilmiah yang obyektif. Penggunaan pendekatan ini menyebabkan penelitian menghendaki metodologi yang jelas, adanya tata cara keilmiahan, adanya prosedur tertentu yang dinilai obyektif, serta tata cara penyampaian dengan benar sesuai dengan disiplin ilmu masing-masing, semuanya dirangkum dalam suatu disiplin ilmu yang disebut Metodologi penelitian.

Sesuai dengan tujuan masing-masing penelitian, penelitian yang dilakukan mempunyai tujuan yang berbeda-beda. Penelitian untuk pengambilan keputusan

berbeda dengan penelitian dasar. Penelitian terapan berbeda juga dengan penelitian dasar. Dengan memperhatikan tujuan yang berbeda tersebut, penelitian mengandung tiga aspek yaitu :

1. Memperkaya ilmu pengetahuan yang telah ada,
2. Mencari serta menunjukan masalah beserta pemecahannya, dan
3. Menyelesaikan masalah yang telah diketahui.

A. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada asuransi jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta yang berkedudukan di Jl. Slamet Riyadi No. 330 Surakarta. Peneliti memilih lokasi disini dengan pertimbangan mudah dijangkau oleh konsumen karena terletak di pusat kota dan lingkungan perkantoran.

B. Data dan Teknik Pengumpulan Data

1. Data

   Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber lain selain dari lokasi penelitian dan sudah diolah oleh pihak lain. Data sekunder penulis ambil dari literatur yang menunjang penulisan karya utama ini, seperti gambaran umum obyek penelitian, target dan realisasi hasil penjualan tahun 2004 dan data yang ada kaitannya dengan penelitian ini, seperti;

   a. Data mengenai jumlah nasabah atau pemegang polis.
   b. Data mengenai wilayah penjualan yang dijangkau oleh Asuransi jiwa Bumi Asih Jaya Surakarta.

c. Data mengenai jumlah wiraniaga.

d. Data mengenai probabilitas penjualan yang mampu dicapai oleh gugus wiraniaga.

2. Teknik Pengambilan Data

a. Field Research

Yaitu penelitian yang dilakukan ditempat atau dalam kancah kehidupan yang sebenarnya dai obyek yang diteliti. Dalam hal ini dilakukan dengan cara :

b. Teknik interview (wawancara)

Yaitu suatu tehnik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara bertanya langsung pada pimpinan perusahaan atau yang ditunjuk untuk memperoleh informasi yang aktual.

c. Teknik observasi (pengamatan)

Tehnik observasi (pengamatan) yaitu suatu tehnik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti.

d. Library Study

Yaitu penelitian yang dilakukan melalui kepustakaan dan bertujuan untuk mengumpulkan data-data informasi yang berupa buku-buku, majalah, naskah, catatan, kisah sejarah dan dokumen-dokumen lain.

C. Teknik Analisis Data

Metode analisa data yang digunakan adalah dengan metode penugasan yang diolah dengan menggunakan komputer program QSB Plus. Dan jika dinotasikan dengan program linear adalah sebagai berikut :

1. Fungsi tujuan

   Pada dasarnya, fungsi tujuan dalam metode penugasan ada 2 yaitu minimasi biaya dan maksimasi profit. Tetapi dalam analisa data ini penulis akan membahas mengenai masalah maksimasi penjualan. Adapun fungsi tujuannya adalah sebagai berikut :

   $$Z = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} Cij\ Xij$$

   di mana :

   Z = tujuan (maksimumkan)

   C_{ij} = tetapan yang telah diketahui dalam hal ini adalah daerah penugasan masing-masing wiraniaga

   X_{ij} = kemungkinan hasil/keuntungan yang dapat diperoleh dari masing-masing wiraniaga.

2. Fungsi batasan

   Fungsi batasan adalah vaiabel-variabel yang membatasi dalam penyelesaian masalah penugasan. Dalam hal ini variabel pembatasnya adalah probabilitas penjualan yang dicapai oleh masing-masing wiraniaga. Adapun fungsi batasannya adalah sebagai berikut :

$$\sum_{i=1}^{m} Xij = \sum_{j=1}^{n} Xij = 1 .$$ dan

$Xij \geq 0$ ($Xij = Xij^2$)

3. Tabel penugasan

Wiraniaga	Wilayah Penjualan				
	C 1	C 2	C 3	.....	C 10
S1	C11	C12	C13	.....	C110
S2	C21	C22	C23	.....	C210
S3	C31	C32	C33	.....	C310
.	.	.	.		.
.	.	.	.		.
S10	C101	C102	C103	.....	C1010

di mana :

C 1 = Wilayah penjualan 1

C 2 = Wilayah penjualan 2, dst

C n = Wilayah penjualan n

S1 = Wiraniaga 1

S2 = Wiraniaga 2, dst

Sn = Wiraniaga n

C 11 = Pencapaian Penjualan S1 pada C1

C 12 = Pencapaian Penjualan S1 pada C2, dst

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya selain sebagai lembaga penanggung resiko kerugian finansial bagi individu, keluarga, dan organisasi juga dapat secara menakjubkan memobilisasi dana masyarakat. Kemudian dana tersebut dipergunakan untuk menggalakkan pembangunan dalam bidang ekonomi (fisik) maupun mental dan kerohanian (non fisik). Dengan memobilisasi dana melalui akumulasi premi, industri asuransi jiwa juga akan memberikan pajak yang besar kepada pemerintah. Dana lainnya akan didepositokan ke bank, baik pemerintah maupun swasta. Dengan demikian dana-dana tersebut sangat bermanfaat bagi pembiayaan pembangunan seperti pertanian, irigasi, pendidikan, kesehatan, dan sebagainya.

Adapun tujuan didirikannya perusahaan asuransi Bumi Asih Jaya yaitu sebagai berikut.

1. Memiliki karyawan yang bermutu, cakap, kreatif, dan berbahagia, dengan kecerdasan tinggi.
2. Memperluas pelayanan asuransi kepada seluruh rakyat Indonesia.
3. Memperluas pengetahuan dan pengertian asuransi jiwa.
4. Mengusahakan dan memelihara keseragaman ketentuan dan tujuan di antara perusahaan-perusahaan asuransi jiwa.
5. Meningkatkan kemakmuran seluruh rakyat Indonesia.
6. Mendayagunakan bakat dan kemampuan seluruh rakyat Indonesia.

7. Menciptakan kesempatan lapangan kerja yang langgeng bagi setiap orang.
8. Menghimpun dana untuk membantu pembangunan di Indonesia.
9. Meningkatkan taraf hidup seluruh rakyat Indonesia.
10. Membantu karyawan Bumi Asih Jaya mengembangkan kemampuan dan meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Sejak permulaan berdirinya dan selanjutnya pada tahun 1963 di antara para karyawan terutama para petugas dinas luarnya (dipelopori oleh KM Sinaga) sudah merencanakan untuk mendirikan badan asuransi jiwa yang baru. Akibat pengaruh inflasi itu yang menghebat dan tidak terkendalikan, maka rencana itu tidak dapat direalisir sekalipun persiapan-persiapan pendahuluannya telah dimulai.

Rencana ini kembali dicetuskan pada pertengahan 1967, kemudian pada tanggal 10 Jui 1967 di antara para pemegang saham pendiri memutuskan secara bulat untuk mendirikan PT Asuransi Jiwa "Bumi Asih Jaya". Dengan mengambil tempat di hotel Indonesia, Bumi Asih Jaya diresmikan berdirinya yaitu tepat tanggal 19 September 1967 disertai doa restu dan dihadiri oleh berikut ini.

a. Bapak Gubernur/Kepala Daerah DKI Jaya Letjen KKO Ali Sadikin.
b. Bapak Kepala Direktorat Perasuransian Departemen Keuangan RI Brigjen Polisi Wahyu.
c. Bapak Menteri Tenaga Kerja RI Inspektur Jendral Polisi Drs. Awaludin Jamin.
d. Bapak Menteri Sosial RI Dr. A.M. Tambunan

Sebelumnya talah dipersiapkan lebih didahului akte pendirian PT Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya, yaitu di hadapan notaris J.N Siregar, SH dengan akte No. 49, yang kemudian disahkan berdasarkan keputusan Menteri Kehakiman

RI No. JAS/48/13 tanggal 21 Juni 1968 dimuat dalam Berita Negara RI No. 50 tanggal 21 Juni 1968 dan didaftarkan pda Pengadilan Negeri Jakarta dibawah No. 1193. Berdasarkan surat keputusan Direktorat Perasuransian No. 118/D.As/67 tertanggal 2 November 1967, kepada Bumi asih Jaya diberikan ijin sementara agar dengan segera dapat melakukan kegiatan usahanya. Kemudian berdasarkan suratnya No. 8, 52.01960 tanggal 10 Oktober 1967, Direktorium lalu lintas devisa memberi ijin kepada pertanggungan dari polis-polisnya dalam valuta asing, cq. US Dollar.

Adapun nama BUMI ASIH JAYA mempunyai arti yaitu :

Bumi artinya : rumah. tempat

Asih artinya : kasih sayang terhadap sesama

Jaya artinya : menang, mulia, dan berbahagia

Sedangkan hakekat tujuannya yaitu memupuk rasa kasih sayang di antara sesama manusia agar semua dapat hidup tenteram dan bahagia.

Adapun para pendiri PT Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya adalah sebagai berikut.

1) S.H. Simatupang
2) Dr. H. Sinaga
3) Dja. Sarlim Sinaga
4) Ardin Sihombing
5) K.M. Sinaga

Yang menjabat direktur utama untuk pertama kali adalah K.M Sinaga. Kantornya pertama kali dibuka yaitu di sebuah ruangan berukuran 3 x 5 m, rumah

instansi Bumi Asih Putera 1912 di jalan Solo No. 4 Jakarta. Modal statuler sebesar Rp. 3.000.000,00 disetor Ro. 800.000,00. Polis pertama asuransi perorangan atas nama C.M Sri Rahayu pada bulan November 1967. Adapun PT Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya hingga saat ini kantor cabangnya sudah menyebar di berbagai daerah di Indonesia.

B. Lokasi Perusahaan

Pertimbangan untuk menentukan letak suatu perusahaan amatlah penting untuk kelancaran aktivitas perusahaan tersebut sebab penentuan lokasi yang tepat akan dirasakan adanya suatu efisiensi kerja dan kemungkinan keuntungan yang sebesar-besarnya. Hal ini diakibatkan terpenuhinya faktor-faktor pendukung lainnya seperti letak geografis, iklim, sikap dari masyarakat dan fasilitas-fasilitas tertentu yang mudah dijangkau.

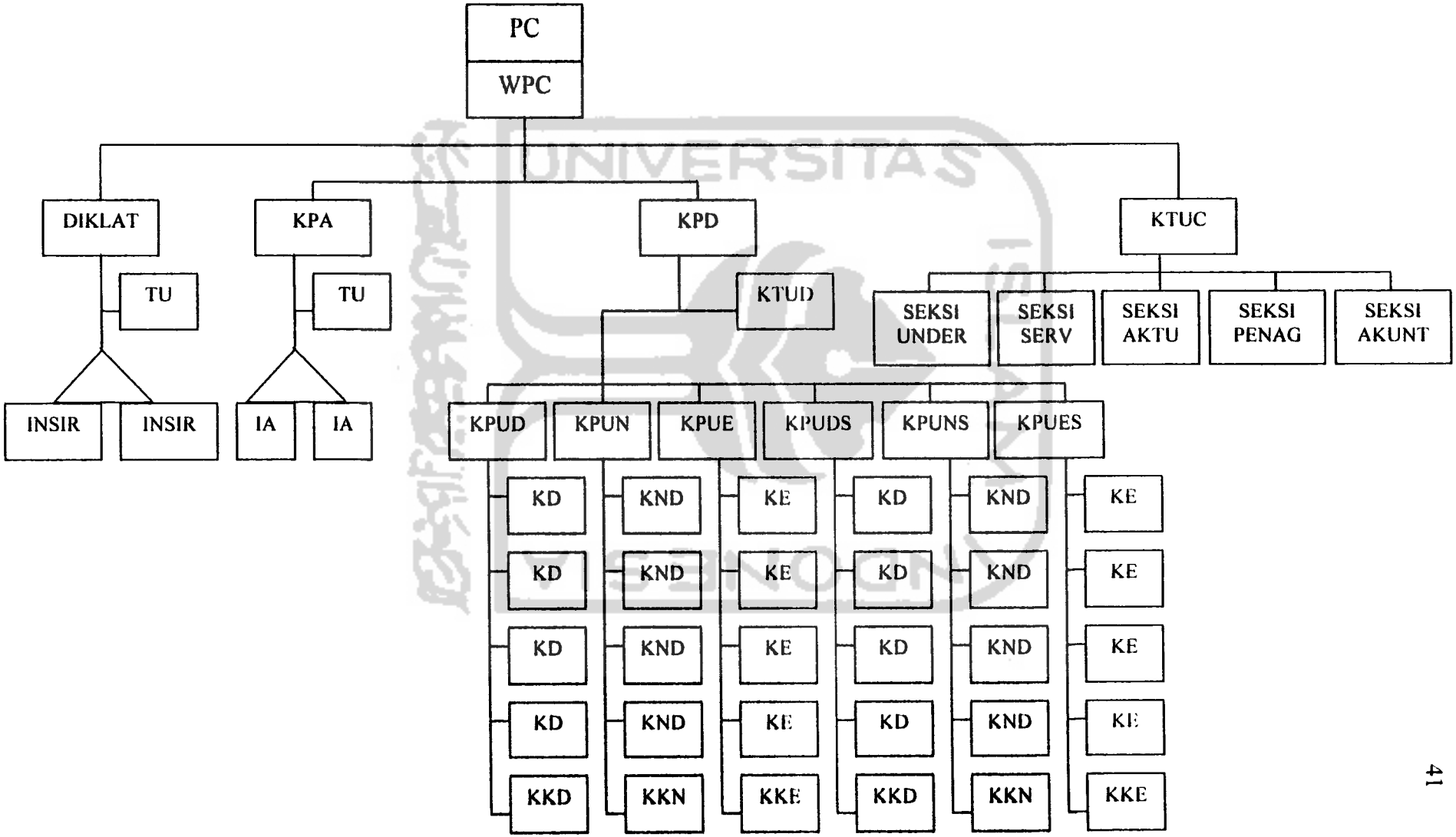
PT Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya cabang Surakarta sehari-harinya melaksanakan aktivitas operasional dan administrasi di Jl. Slamet Riyadi No. 330 Surakarta. Sebagaimana diuraikan di atas tentang penetapan letak perusahaan, letak PT Asuransi Jiwa Bumi Asih Cabang Surakarta sangat menunjang aktivitasnya tetapi dalam hal ini bukan berarti tidak ada faktor lain yang menghambat tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

C. Struktur Organisasi

PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya cabang Surakarta dalam hal ini menggunakan struktur organisasi garis dan staf sebagaimana yang digambarkan sebagai berikut.

GAMBAR 3

STRUKTUR ORGANISASI ASURANSI JIWA PT BUMI
ASIH JAYA CABANG SURAKARTA



Sumber : Bagian Personalia PT Bumi Asih Jaya Surakarta

1. Kepala Pemasaran Distrik (KPD)

a. Tugasnya :

1) Melakukan rekruting dan seleksi.

2) Mengadakan pembinaan dan pengembangan personil melalui pendidikan dan latihan.

3) Mengawasi administrasi dan keuangan.

4) Mengkoordinir pelayanan kepada pemegang polis.

5) Melakukan kepemimpinan yang efektif dan membangun hubungan yang manusiawi kepada segenap aparatnya.

6) Mengadakan *public relation* (hubungan masyarakat) dengan pemegang polis dan masyarakat.

7) Menyelenggarakan pertemuan-pertemuan dengan aparat yang dibawahnya dan menghadiri pertemuan yang diselenggarakan atasannya.

8) Mengembangkan pribadi.

b. Tanggungjawabnya :

1) Dalam bidang organisasi, berusaha menciptakan suasana kerja yang harmonis dan dinamis.

2) Dalam bidang pemasaran, berusaha mencapai standar produksi yang sehat dan selalu memberi pasar yang baik.

3) Dalam bidang pendidikan, menyediakan tenaga-tenaga pemasaran yang bermutu, trampil, dan profesional.

4) Dalam bidang keuangan, berusaha memelihara kekayaan perusahaan.

5) Dalam bidang umum, menciptakan serta memelihara citra yang baik atas perusahaan di mata masyarakat sepanjang waktu.

6) Ketertiban dan keteraturan, agar semua orang dapat bekerja dengan nyaman dan lega.

7) Dalam bidang organisasi, agar berjalan dengan tertatur dan up to date.

2. Tugas Kepala Pemasaran Unit (KPU)

a. Membuat daftar hadir konsultan debit (KD) dan memeriksanya.

b. Memeriksa proses permintaan dan penyerahan kembali kuitansi-kuitansi premi oleh KUD.

c. Memeriksa buku prospek KD dan memberikan catatan yang diperlukan.

d. Menyerahkan kepada KD polis-polis baru yang sudah diterbitkan oleh kantor pusat.

e. Mempersiapkan semua data yang diperlukan dalam suatu pertemuan dengan KPD.

f. Membuat surat peringatan untuk KD dan memberikan rekomendasi atas pemberhentian KD.

g. Membuat laporan *job training* terhadap KD baru.

3. Tugas Konsultan Debit (KD)

Adapun konsultan debit dalam kesehariannya bertugas menjual polis, menagih premi, melaksanakan pemeliharaan dan pelayanan terhadap pemegang polis serta tugas administrasi. Target uang premi pertama (UPP)/bulan yang dibebankan kepada KD sebesar Rp. 200.000,00 dan modal kerja yang diberikan oleh perusahaan asuransi ini sebesar Rp. 50.000,00.

4. Konsultan Non Debit (KND)

Konsultan non debit sehari-harinya bertugas menjual polis, pemeliharaan dan pelayanan terhadap pemegang polis serta tugas-tugas administrasi. Target UPP/bulan yang dibebankan kepada KND sebesar Rp. 300.000,00 dan modal kerja yang diberikan PT Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya sebesar Rp. 70.000,00 setiap bulan.

D. Personalia

1. Jumlah tenaga kerja berdasarkan lingkup kerjanya

a. Karyawan dinas dalam : 7 orang

Dengan perincian sebagai berikut :

1) 1 orang pemimpin
2) 1 orang penata usaha
3) 1 orang instruktur tingkat III
4) 1 orang kasir
5) 3 orang pegawai administrasi

b. Karyawan dinas luar : 101 orang

Jumlah karyawan 108 orang

2. Klasifikasi karyawan berdasarkan tingkat pendidikan

a. SMA 4 orang

b. Perguruan Tinggi 104 orang

3. Jamsostek

Jamsostek yang diberikan oleh perusahaan kepada para karyawan adalah sebagai berikut :

a. Asuransi untuk pegawai diselenggarakan dengan tabel premi khusus.

b. Pengobatan dan perawatan rumah sakit ditanggung secara penuh oleh perusahaan khususnya bagi para karyawan, sedangkan untuk anggota keluarga karyawan yang bersangkutan masih diadakan pembatasan-pembatasan seperlunya.

4. Hubungan personalia

Untuk melindungi hak-hak karyawan Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Surakarta maka dibentuk suatu serikat pekerja, yaitu Serikat Pekerja Bumi Asih.

5. Jam Kerja

a. Jam kerja yang ditetapkan oleh perusahaan adalah :

Hari Senin – Jum'at	: 08.00 – 16.00
Hari Sabtu	: 08.00 – 14.00

b. Jam istirahat adalah sebagai berikut :

Hari Senin – Kamis	: 12.00 – 13.00
Hari Jum'at	: 11.30 – 13.00

E. Aktivitas Perusahaan

Aktivitas usaha di bidang asuransi jiwa pada umumnya meliputi 3 (tiga) kegiatan pokok, yaitu sebagai berikut.

1. Kegiatan pemasaran (*marketing*)
2. Kegiatan pemeliharaan portofolio (*maintenance*)
3. Kegiatan pengolahan data (*invesment*)

Dengan demikian setiap usaha asuransi jiwa harus memperhatikan dan mengkombinasikan ketiga kegiatan itu. Dalam hal ini dapat dikemukakan bahwa :

a. Kegiatan pemasaran bukan merupakan kegiatan pokok, tetapi harus tetap dilaksanakan.

b. Kegiatan pemeliharaan portofolio tetap harus dijalankan sehingga :

   1) data portofolio yang *up to date* dan lengkap tersedia.

   2) para pemimpin perusahaan harus menaruh perhatian yang serius terhadap masalah portofolio.

   3) persyaratan-persyaratan penyelenggaraan portofolio baik yang ditetapkan oleh perusahaan maupun teknik-teknik pengawasan yang dimiliki oleh para pemimpin perusahaan perlu diterapkan. Hal tersebut memungkinkan lapse tidak terkontrol, rasio penagihan yang rendah kebocoran dalam kegiatan penagihan dapat diketahui dan diatasi dengan segera.

c. Investasi perusahaan sebagai tindak lanjut dari kegiatan perusahaan dan pengolahan portofolio berupa dana harus diinvestaikan ke dalam investasi-investasi yang mendukung usaha asuransi jiwa sehingga pada saatnya nanti perusahaan akan dapat memenuhi kewajiban-kewajibannya khususnya kepada pemegang polis.

Secara visual urutan kegiatan trilogi itu diperagakan pada uraian berikut untuk mempermudah penggambaran praktek kerja dan kaitannya antara suatu kegiatan dengan kegiatan lainnya.

1) Kegiatan pemasaran yang menghasilkan new business.

2) Portofolio pertanggungan (polis, UP dan premi) yang membesar setiap tahun karena kegiatan pemasaran yang terus menerus.

3) Dana yang dihasilkan dari portofolio itu digunakan untuk :

a) Membayar klaim (kematian, penebusan, habis kontrak).

b) Membiayai semua kegiatan.

c) Cadangan premi yang diinvestasikan secara sehat.

F. Jenis-jenis Produk

Adapun jenis-jenis produk Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya adalah sebagai berikut.

1. Asuransi Dwi Guna

Pada jenis produk ini sejumlah uang pertanggungan akan dibayarkan tunai sekaligus kepada :

a. tertanggung pada akhir masa pertanggungan jika hidup sampai masa pertanggungan.

b. ahli waris jika tertanggung meninggal dalam masa pertanggungan.

2. Asuransi Bea Siswa eksekutif

Adapun ketentuannya yaitu jika tertanggung (orang tua) hidup sampai akhir masa kontrak maka akan terima dana pendidikan sebesar :

a. Tahap I : 20 % UP saat anak umur 12 tahun

b. Tahap II : 30 % UP saat anak umur 15 tahun

c. Tahap III : 100 % UP saat anak umur 18 tahun

d. Beasiswa selama di perguruan tinggi

3. Asuransi Aneka guna bertahap

Ketentuan yang dipakai adalah sebagai berikut.

a. Jika tertanggung hidup sampai akhir masa kontrak akan menerima UP sebesar tahapan yang ditentukan.

b. Jika tertanggung meninggal setelah akhir masa kontrak, ahli waris akan menerima kembali premi standar yang telah dibayarkan.

c. Jika tertanggung meninggal pada masa kontrak akan menerima 100 % UP dan premi standar yang telah dibayarkan. Petanggungan dan tahapan berikutnya menjadi hapus.

d. 200 % saving diperoleh dalam satu kontrak = 2S

e. 200 % resiko bila tertanggung meninggal = 2R

4. Asuransi Dwi Guna bertahap ideal

Ketentuan yang digunakan dalam produk asuransi ini adalah sebagai berikut.

a. Jika tertanggung hidup sampai akhir kontrak, kepadanya akan dibayarkan uang pertanggungan (UP) bertahap setiap 3 tahun sekali.

b. Jika tertanggung meninggal dalam masa kontrak, diberikan santunan 100 % x UP tanpa dikurangi UP bertahap yang sudah diterima sebelumnya.

5. Asuransi Multiguna Eksekutif

Ketentuan yang berlaku pada jenis produk asuransi ini adalah sebagai berikut.

a. Pada akhir kontrak tertanggung akan menerima 100 % uang pertanggungan ditambah bonus sesuai tabel.

b. Apabila tertanggung dirawat di rumah sakit akibat kecelakaan, biaya perawatan akan diganti maksimal 10 % uang pertanggungan per tahun.

c. Apabila kecelakaan tersebut mengakibatkan cacat tetap, kepada tertanggung akan diberikan santunan maksimal 100 % uang pertanggungan sesuai tabel.

d. Apabila tertanggung meninggal akibat kecelakaan, diberikan santunan 200 % uang pertanggungan ditambah bonus sesuai tabel bonus. Tetapi apabila tertanggung meninggal biasa/sakit, bukan akibat kecelakaan, akan diberikan santunan 100% uang pertanggungan ditambah bonus sesuai tabel.

G. Pemasaran

Program-program jasa asuransi jiwa yang dipasarkan oleh divisi asuransi standar Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta adalah sebagai berikut :

1. Program Asuransi Jiwa dengan Mata Uang Rupiah

   a. Asuransi jiwa eka waktu ideal (kode z1)

      Program ini dirancang untuk penanggulangan resiko keuangan sebagai akibat meninggalnya tertanggung dan untuk penyediaan dana tabungan di hari tua.

      Faedah yang diperoleh dari program asuransi jiwa eka waktu ideal adalah sebagai berikut :

      1) Jika tertanggung hidup sampai akhir masa asuransi, kepada pemegang polis akan dibayarkan semua premi dasar yang telah disetor dan ditambahkan reversionary bonus.

      2) Jika tertanggung meninggal dunia selama masa asuransi dan premi sudah dibayarkan sampai saat meninggal, kepada ahli waris yang telah

ditunjuk akan dibayarkan uang pertanggungan ditambah dengan reversionary bonus.

b. Asuransi dana bahagia (kode d5)

Program ini dirancang dengan uang pertanggungan yang selalu meningkat sebesar 10 % setiap tahunnya dengan masa pembayaran premi lebih pendek 2 tahun dari masa asuransi.

Faedah yang diperoleh dari program asuransi ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tertanggung masih hidup sampai masa akhir masa asuransi, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan uang pertanggungan yang telah meningkat sebesar 10 % setiap tahunnya dari UP pada tahun sebelumnya ditambah dengan reversionary bonus.
2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa pembayaran premi sejumlah uang pertanggungan yang telah meningkat sebesar 10 % setiap tahunnya akan dibayarkan kepada ahli waris yang telah ditunjuk ditambah dengan reversionary bonus dan masa asuransinya berakhir.
3) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi sesudah masa pembayaran premi berakhir (dalam masa 2 tahun bebas premi) maka kepada ahli waris telah ditunjuk akan dibayarkan santunan sebesar uang pertanggungan yang telah meningkat 10 % dari tahun sebelumnya ditambah dengan reversionary bonus, ditambah lagi dengan harga tunai dan masa asuransinya berakhir.

c. Asuransi jiwa beasiswa berencana (kode d6)

Program ini dirancang untuk memberikan proteksi biaya pendidikan bagi putra-putri tertanggung sesuai dengan program pendidikannya.

Faedah yang diperoleh dari program asuransi ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tertanggung masih hidup sampai akhir masa asuransi, kepada yang ditunjuk (putra-putri tertanggung) akan dibayarkan dana kelangsungan belajar sebagaimana tabel berikut :

TABEL IV. 1

TARIF DANA KELANGSUNGAN BELAJAR ASURANSI JIWA BEASISWA BERENCANA

Umur anak saat mulai asuransi	Dana kelangsungan belajar			
	5 th	12 th	15 th	15 th
1 – 4	10 %UP	20 %UP	30 %UP	100 %UO
5 – 10	-	20 %UP	30 %UP	100 %UP
11 – 13	-	-	30 %UP	100 %UP
14 – 16	-	-	-	100 %UP

Sumber data : AJB Bumi Asih Jaya

2) Pada saat anak yang ditunjuk berusia 12 tahun, selain menerima tunai sebesar 100 %, kepada yang ditunjuk akan dibayarkan pula beasiswa 40 % UP yang dibayarkan sekaligus atau secara berkala.

3) Bila terjadi resiko meninggal atas diri tertanggung dalam masa asuransi akan berlaku ketentuan sebagai berikut :

a) Kepada yang ditunjuk akan dibayarkan 100 % premi.

b) Polis menjadi bebas premi.

c) Dana kelangsungan belajar dan beasiswa akan dibayarkan sesua dengan ketentuan pada point a dan b tersebut di atas.

4) Asuransi jiwa swadana (kode p1)

Program asuransi jiwa swadana dirancang khusus untuk memberikan proteksi dan sekaligus memiliki nilai investasi serta nilai tabungan.

Faedah yang diperoleh dari program asuansi ini adalah sebagai berikut

a) Jika tertanggung masih hidup sampai masa pembayaran premi berakhir kepada pemegang polis akan dibayarkan.

(1) Uang pertanggungan yang naik 100% dari yang pertanggungan tahun sebelumnya dimulai pada tahun kedua sampai dengan tahun berakhirnya masa pembayaran premi.

(2) Pada waktu tertanggung meninggal dunia setelah masa pembayaran premi, kepada ahli waris yang ditunjuk akan diberikan santunan sebesar seluruh premi dasar yang diterima oleh badan.

b) Jika tertanggung meninggal dunia sebelum masa pembayaran premi berakhir, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan diberikan santunan sebesar :

(1) Uang pertanggungan yang telah naik 10 % dari uang pertanggungan tahun sebelumnya dimulai tahun ke dua sampai tahun tertanggung meninggal.

(2) Seluruh uang premi dasar yang telah diterima oleh badan.

c) Apabila tertanggung mencapai usia 80 tahun, kepada pemegang polis akan diberikan kesempatan atau boleh mengambil seluruh premi dasar yang telah diterima oleh badan.

d) Apabila kesempatan pada point c tersebut di atas dimanfaatkan maka perjanjian asuransi akan berakhir dengan sendirinya.

2. Program-program asuransi Jiwa dengan mata uang standart US Dolar

a. Asuransi jiwa dwiguna standart US Dolar (kode R4)

Progam ini dirancang untuk menanggulangi resiko akibat meninggal dunia dan menyediakan dana tabungan.

Faedah yang diperoleh dari program asurasi ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tertanggung masih hidup sampai akhir masa asuransi, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan sekaligus uang pertanggungan ditambah dengan reversionary bonus.

2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan dibayarkan santunan sebesar uang pertanggungan ditambah dengan reversionary bonus.

a) Kurs yang digunakan adalah kurs jual Bank Indonesia yang berlaku pada hari yang bersangkutan.

b) Batas minimal uang pertanggungan adalah US 3000.00

b. Asuransi Multiguna (kode D8)

Program asuransi multiguna yang dikaitkan dengan mata uang US dollar dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan sekelompok masyarakat, yaitu para profesional yang menghendaki tersedianya dana secara terencana

dengan daya beli yang kuat dan sekaligus memberikan proteksi bagi para anggota keluarganya.

Faedah yang diperoleh dari program asuransi ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tertanggung masih hidup dalam masa asuransi, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan dana bertahap sesuai dengan tabel.
2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka polis menjadi bebas premi dan kepada ahli waris yang telah ditunjuk :
   a) Dibayarkan santunan sebesar uang pertanggungan.
   b) Dana bertahap yang belum dibayarkan akan dibayarkan sesuai dengan jatuh tempo pada tabel.

   Ketentuan lain adalah sebagai berikut :

   (1) Masa kontrak asuransi minimal 2 tahun dan maksimal 17 tahun.
   (2) Kurs yang digunakan adalah kurs jual Bank Indonesia yang berlaku pada hari yang bersangkutan.
   (3) Batas minimal uang pertanggungan adalah sebesar US $ 7.500.00
   (4) Reversionary bonus diberikan mulai awal tahun ke tiga.
   (5) Dapat dijual dengan rider asuransi kecelakaan diri.
   (6) Mengandung resiko tambahan sebesar 1,70*UP

c. Asuransi eka waktu ideal (kode R5)

Program ini dirancang untuk menanggulangi resiko akibat meninggal dunia dan sekaligus menyediakan dana tabungan.

Faedah yang diperoleh dari program asuransi ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan diberikan santunan sebesar uang pertanggungan seperti yang tercantum pada polis asuransi.
2) Jika tertanggung masih hidup pada saat berakhirnya masa asuransi, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan semua premi dasar yang telah diterima oleh badan.
3) Asuransi eka waktu ideal standart US dollar dapat dijual dengan rider asuransi kecelakaan diri.

Ketentuan lain adalah sebagai berikut :

a) Masa kontrak asuransi minimal 10 tahun
b) Minimal uang pertanggungan adalah sebesar US $ 10.000.00
c) Kurs yang digunakan adalah kurs jual Bank Indonesia yang berlaku pada hari yang bersangkutan.

d. Asuransi dana Sejahtera (kode G5)

Program ini dirancang untuk memberikan proteksi keuangan kepada tertanggung selama hidup dengan masa pertanggungan premi yang terbatas. Faedah yang diperoleh dari program asuransi ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tertanggung masih hidup sampai masa pembayaran premi berakhir, maka kepada pemegang polis akan dibayarkan jaminan sebesar uang pertanggungan dan selanjutnya :
    a) Jika tertanggung meninggal dunia setelah akhir masa pembayaran premi, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan dibayarkan

santunan sebesar uang pertanggungan dan kontrak asuransinya berakhir.

b) Jika tertanggung hidup sampai usia 80 tahun, atas permintaan pemegang polis dapat dibayarkan jaminan sebesar uang pertanggungan dan kontrak asuransinya berakhir.

2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa pembayaran premi, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan dibayarkan santunan sebesar 200 % dari uang pertanggungan dan kontrak asuansi berakhir.

Ketentuan lain adalah sebagai berikut :

a) Batas minimal uang pertanggungan adalah sebesar US $ 7.500.00
b) Kurs yang digunakan adalah kurs jual Bank Indonesia yang berlaku pada hari yang bersangkutan.
c) Masa asuransi adalah seumur hidup.
d) Masa pembayaran premi minimal 3 tahun dan maksimal 15 tahun.
e) Reversionary bonus diberikan mulai awal tahun ke tiga
f) Dapat dijual dengan rider asuransi kecelakaan diri.
g) Mengandung resiko tambahan jumlah resiko sebesar 1.60*UP

H. Saluran distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta adalah saluran distribusi ganda (memakai 2 saluran distribusi) yaitu sebagai berikut :

1. Produsen – agen blok – wiraniaga – konsumen

Saluran distribusi ini digunakan untuk mencapai konsumen yang jauh dari Kantor Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta.

2. Produsen – konsumen

Saluran distribusi ini digunakan untuk konsumen yang tempat tinggalnya berada di sekitar Kantor Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta.

I. Keuangan

Modal yang dimiliki oleh Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta berasal dari pembayaran premi yang dibayarkan oleh para pemegang polis. Untuk tahun 2002, asset yang dimiliki oleh Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya sebesar Rp. 13.650.000.000,00

J. Analisis Data

Dalam analisis data ini, penulis mengambil data dari penjualan yang telah dicapai oleh gugus wiraniaga yang bertugas di wilayah Surakarta dan sekitarnya. Untuk wilayah operasional Surakarta terdapat 10 orang wiraniaga dengan 10 wilayah penjualan. Data penjualan yang dipakai dalam analisa data ini adalah data penjualan tahun 2004. Adapun data yang dipakai adalah sebagai berikut :

1. Pembagian Wilayah Penjualan

- Wilayah penjualan 1 yaitu : Kecamatan Banjarsari
- Wilayah penjualan 2 yaitu : Kecamatan Serengan
- Wilayah penjualan 3 yaitu : Kecamatan Laweyan
- Wilayah penjualan 4 yaitu : Kecamatan Pasar Kliwon
- Wilayah penjualan 5 yaitu : Kecamatan Jebres

- Wilayah penjualan 6 yaitu : wilayah Kabupaten Sragen
- Wilayah penjualan 7 yaitu : wilayah Kabupaten Wonogiri
- Wilayah penjualan 8 yaitu : wilayah Kabupaten Sukoharjo
- Wilayah penjualan 9 yaitu : wilayah Kabupaten Karanganyar
- Wilayah penjualan 10 yaitu : wilayah Kabupaten Klaten

2. Pencapaian Penjualan

Pencapaian penjualan untuk masing-masing wilayah penjualan setiap bulan pada tahun 2004 adalah sebagai berikut :

TABEL IV. 2

PENCAPAIAN PENJUALAN TAHUN 2004
(dalam Rp)

TARGET WIRANIAGA	PENCAPAIAN PENJUALAN
Dewi	5.700.000,00
Sandi	5.000.000,00
Krisna	4.600.000,00
Indri	6.450.000,00
Intan	7.100.000,00
Novi	6.125.000,00
Rohmah	7.500.000,00
Andi	5.000.000,00
Tony	4.750.000,00
Pungky	3.500.000,00

Sumber : Data primer diolah.

TABEL IV.3

PROBABILITAS PENCAPAIAN PENJUALAN MASING-MASING WIRANIAGA TAHUN 2004 (dalam %)

Wiraniaga	Wilayah Penjualan									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dewi	60	20	30	30	40	35	15	60	25	35
Sandi	40	70	55	20	50	30	35	35	15	20
Krisna	35	15	75	55	75	40	20	20	15	25
Indri	40	80	65	35	20	15	15	75	25	30
Intan	25	30	15	75	75	20	60	25	15	20
Novi	15	30	25	30	15	85	60	55	40	40
Rohmah	15	60	50	35	40	55	35	35	70	65
Andi	50	45	35	35	65	25	40	50	50	70
Tony	30	35	55	65	70	20	30	25	30	50
Pungky	20	15	25	15	50	75	65	55	65	65

Sumber : Data primer diolah.

Langkah-langkah metode penugasan untuk menentukan total keuntungan maksimum dalam menentukan target penjualan dalam bentuk Rupiah adalah sebagai berikut :

- Untuk target pencapaian penjualan Dewi ;

  Wilayah 1 = 60 % x Rp 5.700.000,00 = Rp 3.420.000,00

  Wilayah 2 = 20 % x Rp 5.700.000,00 = Rp 1.140.000,00

  Wilayah 3 = 30 % x Rp 5.700.000,00 = Rp 1.710.000,00

Wilayah 4	= 30 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 1.710.000,00
Wilayah 5	= 40 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 2.280.000,00
Wilayah 6	= 35 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 1.995.000,00
Wilayah 7	= 15 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 855.000,00
Wilayah 8	= 60 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 3.420.000,00
Wilayah 9	= 25 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 1.425.000,00
Wilayah 10	= 35 % x Rp 5.700.000,00	= Rp 1.995.000,00

Untuk target penjualan Sandi, Krisna, Indri, Intan, Novi, Rohmah, Andi, Tony dan Pungky perhitungannya sama dengan perhitungan terget pencapaian penjualan pada Dewi di atas, sehingga dapat disusun tabel sebagai berikut :

TABEL IV.4

PROBABILITAS PENCAPAIAN PENJUALAN MASING-MASING WIRANIAGA TAHUN 2004 (Dalam Rupiah)

Wiraniaga	Wilayah 1	Wilayah 2	Wilayah 3	Wilayah 4	Wilayah 5	Wilayah 6	Wilayah 7	Wilayah 8	Wilayah 9	Wilayah 10
Dewi	3420000	1140000	1710000	1710000	2280000	1995000	855000	3420000	1425000	1995000
Sandi	2000000	300000	2750000	1000000	2500000	1500000	1750000	1750000	750000	1000000
Krisna	1610000	690000	3450000	2530000	3450000	1840000	920000	920000	690000	1150000
Indri	2580000	5160000	4192500	2257500	1290000	967500	967500	4837500	1612500	1935000
Intan	1775000	2130000	1065000	5325000	5325000	1420000	4260000	1775000	1065000	1420000
Novi	918750	1837500	1531250	1837500	918750	5206250	3675000	3368750	2450000	2450000
Rohmah	1125000	4500000	3750000	2625000	3000000	4125000	2625000	2625000	5250000	4875000
Andi	2500000	2250000	1750000	1750000	3250000	1250000	2000000	2500000	2500000	3500000
Tony	1425000	1662500	2612500	3087500	3325000	950000	1425000	1187500	1425000	2375000
Pungky	700000	525000	875000	525000	1750000	2625000	2275000	1925000	2275000	2275000

Sumber : Data Primer Diolah

Dari data di atas, selanjutnya dilakukan pengolahan data menggunakan komputer program QSB dengan hasil sebagai berikut :

Langkah pertama dalam masalah maksimisasi adalah mengubah matrik keuntungan menjadi suatu matriks *opportunity-loss*. Dalam masalah ini, Dewi menyumbang keuntungan tertinggi Rp 3.420.000 bila dia ditugaskan pada pekerjaan Wilayah 1. Oleh karena itu, bila Dewi ditugaskan pada pekerjaan Wilayah 2 (yang kontribusi keuntungannya Rp 1.140.000,00) ada sebesar Rp 2.280.000,00 sebagai *opportunity-loss* yang terjadi dengan penugasan ini, dan seterusnya. Seluruh elemen dalam setiap baris dikurangi dengan nilai maksimum dalam baris yang sama. Prosedur ini menghasilkan matriks *opportunity-loss.*

Berdasarkan pada perhitungan (lihat lampiran), maka penugasan yang optimal adalah sebagai berikut :

TABEL IV.5

PENUGASAN YANG OPTIMAL BERDASARKAN APLIKASI METODE PENUGASAN

Wiraniaga	Wilayah Penjualan
Dewi	8
Sandi	1
Krisna	3
Indri	2
Intan	4
Novi	6
Rohmah	9
Andi	10
Tony	5
Pungky	7

Sumber : Data primer diolah.

Dari tabel di atas, maka Dewi yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 1 dialihtugaskan ke wilayah penjualan 8, Sandi yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 2 dialihtugaskan ke wilayah penjualan 1, Krisna tetap ditugaskan di wilayah penjualan 3, E. Indri yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 4

dialihtugaskan ke wilayah penjualan 2, Intan yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 5 ditugaskan ke wilayah penjualan 4, Novi tetap ditugaskan ke wilayah penjualan 6, Rohmah yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 7 ditugaskan ke wilayah penjualan 9, Andi yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 8 dialihtugaskan ke wilayah penjualan 10, Tony yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 9 dialihtugaskan ke wilayah penjualan 5, dan Pungky yang semula ditugaskan di wilayah penjualan 10 dialihtugaskan ke wilayah penjualan 7.

Untuk lebih jelasnya dapat dibaca dalam tabel berikut :

TABEL IV.6

PENENTUAN WILAYAH PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH PENERAPAN METODE PENUGASAN

WIRANIAGA	WILAYAH PENJUALAN	
	SEBELUM	SESUDAH
Dewi	1	8
Sandi	2	1
Krisna	3	3
Indri	4	2
Intan	5	4
Novi	6	6
Rohmah	7	9
Andi	8	10
Tony	9	5
Pungky	10	7

Sumber : Data primer diolah.

Sistem penugasan seperti yang tersebut di atas merupakan sistem penugasan yang paling optimal jika dibandingkan dengan sistem penugasan yang selama ini ditempuh oleh pihak perusahaan. Dengan sistem penugasan ini, maka akan dapat diperoleh pencapaian penjualan yang lebih tinggi dari sebelumnya. Hal ini bisa dilihat dari perbandingan pencapaian hasil penjualan sebelum dan sesudah penerapan metode penugasan sebagai berikut :

TABEL IV. 7

PERBANDINGAN PENCAPAIAN HASIL PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH PENERAPAN METODE PENUGASAN
(DALAM RUPIAH)

Wiraniaga	Pencapaian Penjualan	
	Sebelum	Sesudah
Dewi	3.420.000	3.420.000
Sandi	3.000.000	2.000.000
Krisna	3.450.000	3.450.000
Indri	2.257.500	5.160.000
Intan	5.325.000	5.325.000
Novi	5.206.250	5.206.250
Rohmah	2.625.000	5.250.000
Andi	2.500.000	3.500.000
Tony	1.425.000	3.325.000
Pungky	2.275.000	2.275.000
	31.983.750,00	38.911.250,00

Sumber : Data primer diolah.

Berdasarkan pada analisa perbandingan hasil sebelum dan sesudah penerapan metode penugasan, maka setelah adanya penerapan metode penugasan terdapat kenaikan penjualan yang mampu dicapai oleh gugus wiraniaga sebesar

Rp 6.927.500,00. Sebelum penerapan metode penugasan, penjualan yang mampu dicapai adalah sebesar Rp. 31.983.750,00 dan setelah penerapan metode penjualan naik menjadi Rp. 38.911.250,00.

Dengan demikian hipotesa bahwa metode penugasan dapat digunakan untuk menentukan wilayah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya telah terbukti.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari analisis yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa : metode penugasan dapat digunakan untuk menentukan wilayah penjualan yang tepat bagi gugus wiraniaga pada Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta.

Adapun hal-hal yang mendukung pernyataan tersebut adalah :

1. Dari analisis penerapan metode penugasan diketahui bahwa penentuan jumlah karyawan wilayah penugasan wiraniaga pada PT Bumi Asih Jaya di Surakarta sudah mencapai tingkat maksimasi dengan adanya suatu kenaikan pencapaian penjualan sebesar Rp. 6.927.500,00 yaitu dari sebelum diadakannya penerapan metode penugasan pencapaian penjualan yang hanya mencapai Rp. 31.983.750,00 dan setelah diadakan penerapan metode penugasan naik menjadi Rp. 38.911.250,00.
2. Perbandingan penentuan wilayah penjualan antara sebelum dan sesudah penerapan metode penugasan dapat dilihat pada Tabel V.I.

   Oleh karena itu dengan adanya penerapan metode penugasan. Maka dapat mempengaruhi besarnya penjualan yang dapat dicapai oleh perusahaan. Penempatan gugus wiraniaga ke dalam wilayah penjualan yang tepat akan memberikan suatu hasil penjualan yang optimal pula.

TABEL V.I

HASIL PERBANDINGAN WILAYAH PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH PENERAPAN METODE PENUGASAN

WIRANIAGA	WILAYAH PENJUALAN	
	SEBELUM	SESUDAH
Dewi	1	8
Sandi	2	1
Krisna	3	3
Indri	4	2
Intan	5	4
Novi	6	6
Rohmah	7	9
Andi	8	10
Tony	9	5
Pungky	10	7

B. Saran-Saran

Berdasarkan pada pembahasan dan kesimpulan di atas maka saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan bahan masukan bagi Asuransi Jiwa PT Bumi Asih Jaya Surakarta adalah sebagai berikut :

1. Dengan andanya perubahan pencapaian penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan dalam hasil analisis di atas, hendaknya perusahaan perlu memperbaiki sistem penugasan yang selama ini digunakan.
2. Guna memberikan tanggungjawab wilayah tertentu pada wiraniaga, maka perlu pembagian wilayah operasional menjadi beberapa wilayah penjualan yang memiliki batas-batas yang jelas agar gugus wiraniaga yang ada pada saat ini dapat bekerja dengan optimal sesuai dengan potensi yang dimiliknya.

DAFTAR PUSTAKA

Clindiff Edward W.,(1998). *Dasar-dasar Marketing Modern,* Yogyakarta : Liberty.

Etika Nurhidayah (2004). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Waktu Pengambilan Keputusan Membeli Polis Asuransi Jiwa Pada PT Wanaartha Life di Surakarta.* Skripsi Sarjana (tidak dipublikasikan) Surakarta : Fakultas Ekonomi UNS.

J. Supranto, (2002). *Riset Operasi untuk Pengambilan Keputusan,* Jakarta : LPFE-UI.

Lilik Kuncoro, (2004). *Analisis Penugasan Tenaga Pemasar Kredit pada Koperasi Simpan Pinjam (kospin) Jatimas Masaran Sragen.* Skripsi Sarjana (tidak dipublikasikan), Surakarta : Fakultas Ekonomi UTP.

Philip Kotler, (1997). *Managemen Pemasaran,Analisis, Perencanaan dan Pengendalian,* Edisi Keenam, Alih Bahasa Herujati Purwoko dan Jaka Wasesa, Jakarta : Erlangga.

Sofjan Assauri, (1998). *Manajemen Produksi dan Operasi,* Edisi Revisi, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Sukanto Reksohadiprodjo dan Indriyo Gitosudarmo, (1992) *Management Produksi,* Yogyakarta : BPFE-UGM.

Zulian Yamit, (1999). *Manajemen Kuantitatif Untuk Bisnis (Operation Research),* Edisi 1, Cetakan Kelima, Yogyakarta : BPFE-UGM.

LAMPIRAN

File : c : PT Bumi Asih Jaya Assigment Solution

Of jobs (2 – 03) 10 Number of machines (2 - 03) 10

PT BUMI ASIH JAYA

Wil 1	wil 2	wil 3	wil 4	wil 5	wil 6	wil 7
3420000	1140000	1710000	1710000	2280000	1995000	855000.0
2000000	300000	2750000	1000000	2500000	1500000	1750000
1610000	690000.0	3450000	2530000	3450000	1840000	920000.0
2580000	5160000	4192500	2257500	1290000	967500.0	967500.0
1775000	2130000	1065000	5325000	5325000	1420000	4260000
918750.0	1837500	1531250	1837500	918750.0	5206250	3675000
1125000	4500000	3750000	2625000	3000000	4125000	2625000
2500000	2250000	1750000	1750000	3250000	1250000	2000000
1425000	1662500	2612500	3087500	3325000	950000.0	1425000
700000.0	525000.0	875000.0	525000.0	1750000	2625000	2275000

wil 8	wil 9	wil 10
3420000	1425000	1995000
1750000	750000.0	1000000
920000.0	690000.0	1150000
4837500	1612500	1935000
1775000	1065000	1420000
3368750	2450000	2450000
2625000	5250000	4875000
2500000	2500000	3500000
1187500	1425000	2375000
1925000	2275000	2275000

LAMPIRAN

File : c : PT Bumi Asih Jaya Assignment Solution

Of jobs (2-03) 10 Number of machines (2-03)10

PT BUMI ASIH JAYA

ELEMENT INDICES

From	To	Cost		From	To	Cost
DEWI	wil 2	% - 3530000		SANDI	wil 6	% - 1781250
DEWI	wil 3	% - 2460000		SANDI	wil 8	- 500000
DEWI	wil 4	% - 3333500		SANDI	wil 9	% - 2875000
DEWI	wil 5	% - 1890000		SANDI	wil 10	% - 2250000
DEWI	wil 6	% - 2456250		KRISNA	wil 1	% - 1090000
DEWI	wil 7	% - 2065000		KRISNA	wil 2	% - 3260000
DEWI	wil 9	% - 3370000		KRISNA	wil 4	- 682500
DEWI	wil 10	% - 2425000		KRISNA	wil 6	% - 1891250
DEWI	wil 1	- 250000		KRISNA	wil 7	% - 1280000
SANDI	wil 3	- 250000		KRISNA	wil 8	% - 1780000
SANDI	wil 4	% - 1762500		KRISNA	wil 9	% - 3385000
SANDI	wil 5	- 500000		KRISNA	wil 10	% - 2550000

File : c : jie Assignment Solution

Of jobs (2-03) 10 Number of machines (2-03)10

PT BUMI ASIH JAYA

ELEMENT INDICES

From	To	Cost		From	To	Cost
INDRI	wil 1	% - 2221500		INTAN	wil 5	- 237500
INDRI	wil 2	- 855500		INTAN	wil 6	% - 4423750
INDRI	wil 3	% - 1395000		INTAN	wil 7	- 52500
INDRI	wil 4	% - 3092500		INTAN	wil 8	% - 3037500
INDRI	wil 5	% - 4297500		INTAN	wil 9	% - 5122500
INDRI	wil 6	% - 4901250		INTAN	wil 10	% - 4392500
INDRI	wil 7	% - 3370000		NOVI	wil 1	% - 3256250
INDRI	wil 9	% - 4600000		NOVI	wil 2	% - 3587500
INDRI	wil 10	% - 3902500		NOVI	wil 3	% - 3393750
INTAN	wil 1	% - 3037500		NOVI	wil 4	% - 2850000
INTAN	wil 2	% - 3932500		NOVI	wil 5	% - 4006250
INTAN	wil 3	% - 4497500		NOVI	wil 8	- 806250

LAMPIRAN

File : c : PT Bumi Asih Jaya Assignment

Solution

Of jobs (2-03) 10 Number of machines (2-03)10

PT BUMI ASIH JAYA

ELEMENT INDICES

From	To	Cost		From	To	Cost
NOVI	wil 9	% - 3100000		ANDI	wil 4	% - 1262500
NOVI	wil 10	% - 2725000		ANDI	wil 6	% - 2281250
ROHMAH	wil 1	% - 2750000		ANDI	wil 8	0
ROHMAH	wil 2	- 625000		ANDI	wil 9	% - 1375000
ROHMAH	wil 3	- 875000		TONY	wil 1	% - 1150000
ROHMAH	wil 4	% - 1762500		TONY	wil 2	% - 2162500
ROHMAH	wil 5	% - 1625000		TONY	wil 3	- 712500
ROHMAH	wil 6	- 781250		TONY	wil 6	% - 2656250
ROHMAH	wil 7	- 750000		TONY	wil 7	- 650000
ROHMAH	wil 8	% - 1250000		TONY	wil 8	% - 1387500
ANDI	wil 2	% - 1500000		TONY	wil 9	% - 2525000
ANDI	wil 3	% - 1500000		TONY	wil 10	% - 1200000

File : c : PT Bumi Asih Jaya Assignment Solution

Of jobs (2-03) 10 Number of machines (2-03)10

PT BUMI ASIH JAYA

ELEMENT INDICES

From	To	Cost
PUNGKY	wil 1	% - 2075000
PUNGKY	wil 2	% - 3500000
PUNGKY	wil 3	% - 2650000
PUNGKY	wil 4	% - 2762500
PUNGKY	wil 5	% - 1775000
PUNGKY	wil 6	% - 1181250
PUNGKY	wil 8	- 850000
PUNGKY	wil 9	% - 1875000
PUNGKY	wil 10	% - 1500000

Maximum total / profit = 38,911,250